

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Хоча найбільш капіталізованими залишаються біржі США та Європи, на світовому фондовому ринку чітко простежується тенденція до збільшення фінансової ролі східних країн. Якщо на початку XXI ст. ринки цінних паперів східних країн мали лише 15% капіталізації світового ринку, то вже через 10 років їх частка зросла вдвоє. В 2011 р. саме ринки цих країн розвивалися найвищими темпами (в середньому 46% порівняно з 30% зростання на ринках розвинутих країн), що свідчить про перерозподіл фінансових потоків на користь східних країн. Лідерами зростання фондових ринків на початку 2013 р. виявилися також так звані «граничні ринки» з дуже високими ризиками та потенційно великою дохідністю, що також підтверджує збереження спекулятивного характеру фінансової системи та збільшує невизначеність подальшого розвитку світової економіки – їх прибутковість майже вдвічі більша прибутковості розвинутих країн.

Таким чином, світовий фондовий ринок розвивається в посткризовий період швидше порівняно з реальним сектором економіки. Водночас саме відрив фінансової системи від реальної став основним каталізатором сучасної фінансово-економічної кризи. Фіктивний капітал, який обертається на фондовому ринку, в кілька разів перевищує ВВП не тільки країн із розвинутою економікою, а й тих, що розвиваються.

Висновки.

Ринок капіталу - складна і неоднозначна економічна категорія, що має розгалужену структуру. Інфраструктура цього ринку забезпечує переливання і розповсюдження матеріальних і фінансових ресурсів між виробниками та споживачами. По суті, ринок капіталу складається з різних елементів, механізмів взаємодії й мотивації, що тісно переплітаються між собою, утворюючи глобальну систему. Процес транснаціоналізації фінансових ринків характеризується найбільш високими темпами.

Нова структура світового ринку капіталу все більше спеціалізується на виробництві та продажу фінансових послуг, та набуває інтегрованої форми, в якій представлені банки, фінансові конгломерати, фондові біржі. Фінансові інститути більшою мірою спеціалізуються на виробництві певних послуг або їх окремих складових. Посередники допомагають продавати послуги, даючи можливість споживачам порівнювати ціни різних постачальників послуг, а також виконувати певні функції. Ці тенденції варіюються залежно від самої фінансової послуги та залежать від існуючих обмежень для входу на ринок. Усунення бар'єрів між ринками і розвиток технологій сприяють посиленню конкуренції на ринку капіталу.

Присутність іноземних фінансово-кредитних інститутів розширює можливості доступу країни на міжнародні ринки фінансових послуг, оказує позитивний вплив на розвиток національного ринку фінансових послуг за допомогою передачі нових технологій, розширення складу та підвищення якості фінансових послуг, що надаються, зниження цін; сприяє вдосконаленню корпоративного управління, поліпшенню методів оцінки кредитних ризиків, підвищенню прозорості фінансово-кредитних інститутів; збільшує можливість достовірної оцінки їх діяльності, вводять нові стандарти внутрішнього контролю.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМОРАН. — М.: Магистр, 2007. — 429 с.
2. Rapid-growth markets forecast Winter Edition - January 2013 Ernst&Young [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/>
3. Capital Markets: The Year Behind and The Year Ahead Mill Creek Capital Advisors, LLC [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.millcreekcap.com>
4. World Economic Situation and Prospects 2012 (United Nations publication, Sales No. E.12.P.C.2), released in January 2013 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp.html>
5. IMFSD is basements and Repayments for all Members form January 2013 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extrep1.aspx>
6. The FDI Report 2013 The Financial Times Ltd [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d1_en.pdf

К ВОПРОСУ О ПРАКТИКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ РЕГИОНОВ

Никитина М.Г., д.э.н., д. геогр. н., профессор, зав. кафедрой международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Нікітіна М.Г. Щодо питання о практиці комерційної дипломатії регіонів.

Розглянути питання розширення інструментів комерційної дипломатії при вирішенні проблеми забезпечення регіонального розвитку. В умовах регіоналізації світового господарства формуються об'єктивні та суб'єктивні передумови перерозподілу компетенції між державою та регіонами. Дана тенденція формує новий рівень міжнародної взаємодії. Комерційна дипломатія, яка виникла в руслі економічної дипломатії у середині XX сторіччя, має специфічний інструментарій, який дозволяє регіонам ефективно позиціонувати себе у зовнішньому гео-економічному просторі. Виділені завдання комерційної дипломатії у сфері сприяння національному бізнесу на світовому ринку. Здійснено аналіз перспектив використання такої інституції як агентства регіонального розвитку на прикладах України, Білорусії та Молдови – країн-учасниць програми ЄС «Східне партнерство». Виявлено особливості національних програм регіонального розвитку, позитивні та негативні наслідки практики функціонування агентств регіонального розвитку, які створюються за ініціативою ЄС.

Ключові слова: регіональна політика, комерційна дипломатія, агентства регіонального розвитку, «Східне партнерство».

Никитина М.Г. К вопросу о практике коммерческой дипломатии регионов.

Рассмотрены вопросы расширения инструментов коммерческой дипломатии при решении проблемы обеспечения регионального развития. В условиях регионализации мирового хозяйства формируются объективные и субъективные предпосылки перераспределения компетенции между государством и регионами. Данная тенденция формирует новый уровень международного взаимодействия. Коммерческая дипломатия, возникшая в русле экономической дипломатии в середине XX века, обладает специфическим инструментарием, позволяющим регионам эффективно позиционировать себя во внешнем геоэкономическом пространстве. Выделены задачи коммерческой дипломатии в сфере содействия национальному бизнесу на мировом рынке. Проведен анализ перспектив использования такой институции как агентства регионального развития на примере Украины, Белоруссии и Молдовы – стран-участниц программы ЕС «Восточное партнерство». Выявлены особенности национальных программ регионального развития, позитивные и негативные последствия практики функционирования агентств регионального развития, создаваемых по инициативе ЕС.

Ключевые слова: региональная политика, коммерческая дипломатия, агентства регионального развития, «Восточное партнерство».

Nikitina M. As to the question of the regions' commercial diplomacy.

The questions of expanding the commercial diplomacy tools to solve the problem of providing regional development are considered. In fact of the world economy regionalization the objective and subjective conditions of powers redistribution between the state and the regions are formed. This trend is creating a new level of international cooperation. Commercial diplomacy that emerged in the mainstream of economic diplomacy in the middle of the XX century, has a specific tool that allows regions to effectively position itself in the external geo-economic space. The tasks of commercial diplomacy in promoting national business in the global market are highlighted. The analysis of the prospects for such an institution as the regional development agencies for the case of Ukraine, Belarus and Moldova – member-countries of the EU "Eastern Partnership" programme is made. The features of the national regional development programs, the positive and negative impact of the regional development agencies' functioning, created on the initiative of the EU, are identified.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Keywords: regional policy, commercial diplomacy, regional development agencies, the "Eastern Partnership".

Введение. Характерной тенденцией современной практики международных экономических отношений стала активизация роли регионов. Изменение статуса регионов в национальном государстве является объективным следствием процессов регионализации, подразумевающей как усиление регионального начала, так и формирование межрегионального сотрудничества. Регионы стали все более активно выходить на международную арену. Они последовательно расширяют возможности позиционировать свои интересы и цели (виденье и миссию) во внешнем геоэкономическом и геополитическом пространстве.

К геоэкономической деятельности регионов относится, прежде всего, их участие в развитии приграничного, межрегионального и трансграничного сотрудничества. Основанием для такой деятельности регионов служит как внутригосударственное законодательство, наделяющее их соответствующими правами и компетенциями, так и межгосударственные соглашения. Вследствие чего именно в рамках интеграционного процесса складываются наиболее благоприятные условия для развития международной деятельности регионов.

Поскольку в настоящее время национальное государство перестало быть единственным дипломатическим актором, то в целях обеспечения своих внешнеполитических и внешнеэкономических интересов государство поддерживает и поощряет создание дополнительных инструментов в дипломатической сфере.

В связи с недостаточной изученностью и новизной проблемы научного анализа практики коммерческой дипломатии регионов Украины целью нашей работы стало выявление особенностей организации и функционирования агентств регионального развития (АРР) в ряде стран-участниц программы Восточного партнерства, поскольку она помимо сближения с ЕС предусматривает активизацию и укрепление межрегиональных торгово-экономических связей.

Результаты исследования. Оптимизация принятия решений, адекватность принимаемых государством мер зависит в первую очередь от административных и конституционных реформ, наделяющих субъектов международного сотрудничества определенными полномочиями. В этих условиях государство вынуждено осуществлять передачу власти на более низкие уровни управления для решения текущих задач и более полной интеграции в мировое сообщество.

Так, начиная с 90-х гг. XX века регионы, как субгосударственные единицы, получают компетенции для развития внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности, формируя тем самым новый уровень взаимодействия в международной практике.

Приобретение регионами экономических, финансовых и правовых полномочий неизбежно поставило вопрос о возможностях дипломатии при продвижении региональных экономических интересов в условиях расширения интеграционного сотрудничества.

Коммерческая дипломатия, развившаяся в русле экономической дипломатии, включает в себя работу дипломатических миссий по поддержке отечественного бизнеса и финансового сектора в их стремлении достичь экономического успеха и главной цели страны – национального развития. Она включает содействие стимулированию притока инвестиций в страну и поощрению зарубежных капиталовложений, а также торговли. Важными аспектами работы коммерческих дипломатов является снабжение информацией об экспортных и инвестиционных возможностях, организация и сопровождение визитов торговых миссий. В некоторых случаях коммерческие дипломаты могут также содействовать стимулированию экономических связей путем рекомендаций и поддержки как отечественных, так и иностранных компаний в принятии инвестиционных решений [1, 2].

В практическом аспекте коммерческая дипломатия содействует национальному бизнесу за рубежом в решении следующих задач:

1. Выход на новые рынки (проведение экспортно-импортных операций, в т.ч. по товарам, услугам, научно-технической продукции, патентам и лицензиям). Включает в себя исследование рынка, поиск контрагентов, защиту интересов национальных компаний в рамках антидемпинговых процедур, решение проблемы доступа на рынки (в т.ч. получение разрешений и лицензий на вылов рыбы, на пролет и посадку самолетов), разрешение торговых споров.

2. Участие в международных конкурсных торгах, инвестиционных конкурсах и аукционах по приватизации иностранных предприятий и объектов. Включает в себя тщательную проработку и подготовку конкурсной документации.

3. Участие в выставках, ярмарках, презентациях регионов, городов и компаний, круглых столах и деловых форумах. Включает в себя предварительную проработку и подготовку мероприятий, решение таможенных формальностей (в случае выставок и ярмарок), массированную рекламную кампанию.

Коммерческая дипломатия развитых стран опирается преимущественно на национальные системы и инструменты поддержки экспорта и продвижения национальных торгово-экономических интересов на внешних рынках. В настоящее время арсенал форм и методов стимулирования экспорта, привлечения иностранных инвестиций и продвижения национальных торгово-экономических интересов необычайно широк и постоянно совершенствуется.

Новые возможности коммерческой дипломатии регионов предоставила программа ЕС «Восточное партнерство», инициированная Польшей и Швецией в 2008 году. «Восточное партнерство» было создано с целью сближения и углубления сотрудничества государств Восточной Европы и Южного Кавказа с Европейским Союзом и охватывает Армению, Азербайджан, Белоруссию, Грузию, Молдову и Украину.

В экономическом плане в качестве стратегической цели предусматривается формирование странами-партнерами Восточного партнерства так называемого Экономического сообщества стран-соседей ЕС. Оно должно стать результатом создания углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли – основы так называемых соглашений об ассоциации, переговоры по которым составляют суть двусторонних отношений стран-партнеров и ЕС в рамках ВП.

В качестве инструмента реализации целей и задач «Восточного партнерства» странам предложен новый тип договора о свободной торговле – Договор об углубленной и комплексной свободной торговле (DCFTA – Deep and comprehensive free trade agreement), который предполагает не только либерализацию в области торговли товарами и услугами, но и конвергенцию стран в области таможенных норм и технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм, защиты интеллектуальной собственности, государственных закупок, конкуренции и т.д. Соглашение предусматривает фактический переход на нормы торгового права Евросоюза.

Координирование партнерами своей деятельности, направленной на экономическую интеграцию и регулятивное сближение с ЕС позволит значительно укрепить межрегиональные торговые связи и активизировать процесс экономической интеграции, а также дополнит усилия стран, направленные на более глубокую интеграцию в экономику Европейского Союза.

Программы ЕС работают в конкретных областях и приводят к результатам, которые имеют непосредственное влияние на жизнь граждан Восточного партнерства. Разрабатывается и поддерживается ряд программ, которые способствуют развитию регионального сотрудничества между несколькими странами и помогают странам-партнерам обмениваться опытом.

Так, одной из программ, получивших активную поддержку ЕС, является инициатива по созданию АРР, как эффективного инструмента институциональной поддержки регионального развития.

АРР призваны эффективно сотрудничать с местной и центральной властями, выступая фокусным центром стратегического планирования и сопровождения проектов развития, обеспечивающих создание качественно новой экономической среды, повышение конкурентоспособности и продвижение региональных экономических интересов. Создание сети таких агентств в Украине планировалось еще в 2000 году. Однако, недостаток ресурсов и системного подхода, по сути, заблокировали этот процесс. Активизации его удастся добиться в послекризисный период и с учетом донорской помощи ЕС в рамках программы «Восточного партнерства».

Практически во всех областях Украины созданы неприбыльные организации, являющиеся аналогами АРР. Ассоциация АРР Украины объединяет 43 агентства.

Национальные АРР нацелены, прежде всего, на повышение инвестиционной привлекательности регионов, привлечение иностранных инвестиций, использование программ международной технической помощи. Однако, в большинстве случаев, эффективность их работы низкая, в том числе и из-за недопонимания властями целей, задач и ресурсного обеспечения деятельности АРР. Государственная

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

политика в сфере институционального обеспечения регионального развития носит несистемный и, зачастую, популистский характер. В частности, в Украине отсутствуют нормативно-правовые акты, четко определяющие правовой статус АРР, правовые и финансовые основы их создания и функционирования, принципы их сотрудничества с местными органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Правовое поле Украины предусматривает различные формы собственности, в том числе: государственная, общественная, коммунальная.

Возможны и разные формы организации: общество, учреждение, предприятие и другие.

Остается открытым и ключевой вопрос о прибыльности АРР, большинство из которых созданы без государственной поддержки.

На характер работы АРР и ее эффективность влияет, прежде всего, предусматриваемый масштаб деятельности. Ряд институций действуют на микроуровне в интересах органов местного самоуправления и/или конкретных предпринимателей. В этом случае функционально АРР превращается в стандартную консалтинговую фирму, вступая в рыночную конкуренцию с другими субъектами хозяйственной деятельности. Вероятно, экономическая нецелесообразность такого уровня деятельности подтверждается планируемым переходом на региональный уровень даже вполне успешных агентств [3].

Региональным уровнем в приоритете не предполагает оказание индивидуальных услуг предпринимателям, хотя этот вид деятельности остается основным источником самофинансирования для АРР. Следует отметить, что именно региональный уровень позволяет в полной мере использовать ресурсы агентства для обеспечения продвижения интересов регионов – подготовка и подача заявок на получение международной технической помощи, международных грантов, презентация инвестиционных возможностей региона на внешних рынках, активизация межрегионального сотрудничества, в том числе на международном уровне.

В целом, несмотря на значительное количество институций, в Украине так и не создана функционирующая сеть АРР, практически отсутствует интерес органов власти к созданию агентств, дублирующих, по их мнению, функции органов местного самоуправления.

Создание правовых и институциональных основ региональной политики в Молдове было завершено к началу 2010 г., созданная институциональная база очень похожа на ту, что действует в европейских странах. Основным же действующим лицом (как в части кадрового обеспечения, так и финансирования) в реализации региональной политики стало Министерство строительства и регионального управления, в ведении которого находится Национальный фонд регионального развития, финансовые поступления в который составили 1% государственного бюджета [4].

На уровне регионов были созданы Региональные советы по развитию (РСР) – специальные органы с возможностью участия, как представителей органов публичного управления, так и представителей частного сектора, принимающие решения с целью координации и продвижения задач политики регионального развития на местном уровне. В 3 из 6 регионах развития также были основаны Агентства регионального развития (АРР) – исполнительные органы для реализации стратегий регионального развития.

РСР были созданы на основе частно-государственного партнерства. Так как РСР – орган, принимающий решения на региональном уровне, его ответственность сосредоточена на утверждении региональных стратегий развития, оперативных планов, мониторинга и оценки реализации проектов регионального развития, рассмотрении результатов деятельности АРР и т.д.

Агентства регионального развития – это государственные учреждения нового типа. Они наделены определенной степенью автономии от государства, что позволяет им в своей деятельности ориентироваться не на бюрократический, а на бизнес подход к решению проблем, что позволяет им активно присоединяться к частно-государственному партнерству, привлекать внешние инвестиции.

Будучи новыми по форме институтами, АРР не несут на себе «исторической» зависимости от местных органов власти, которые могли бы помешать реализации инициатив АРР в региональной политике.

Факт же подчиненности АРР центральной власти в лице Министерства строительства и регионального управления имеет свои преимущества, такие как повышенное финансирование на начальном периоде и возможность представлять интересы регионов на республиканском уровне политики.

Одной из наиболее важных функций АРР является обеспечение эндогенного развития регионов через совместные усилия местных и региональных субъектов политики. Иными словами, можно выделить следующие три основные задачи АРР, а именно: (I) разработка стратегий развития; (II) мобилизация региональных субъектов вокруг реализации стратегии, и (III) содействие подготовке проектов путем оказания региональным субъектам всех видов поддержки, а также обеспечение эффективной коммуникации между всеми участниками этих процессов. Очевидно, что эти задачи не могут быть эффективно реализованы, если АРР непосредственно не участвует в разработке проектов и программ регионального развития.

Таким образом, Агентства регионального развития создали хорошую рабочую атмосферу, в которой местные органы власти (как районов, так сельских и городских мэрий) сотрудничают друг с другом. Подобная практика ранее не была распространена в Республике Молдова. Это произошло как в определении региональных целей и приоритетов (в РСР), так и в процессе создания партнерства для разработки общих предложений и проектов (выдвинутых несколькими районами или муниципалитетами). Это дало первые примеры межмуниципального сотрудничества в совместном поиске и использовании положительного внешнего опыта в экономике и в предоставлении государственных услуг.

Отличительной чертой регионального развития Республики Беларусь является делегирование регионам полномочий для полноценного трансграничного и приграничного сотрудничества и продвижения национальных интересов в ближнем и дальнем зарубежье. Региональный вектор используется как в экономических интересах, так и для развития внешнеполитического диалога на двусторонней основе. Местные органы власти не только развивают межрегиональные отношения, но и побуждают субъекты хозяйствования к сотрудничеству с зарубежными партнерами, развитию кооперационных связей, расширению сбытовых сетей и др., основываясь на принципах многовекторности и сбалансированности внешнеполитической деятельности в рамках концепции рационального регионализма [5].

Ослабление разобщенности между странами и регионами достигается путем упрощения процедур пересечения не только государственных, административных или географических барьеров, но в первую очередь за счет ликвидации экономических (таможенных, визовых, налоговых), культурных, языковых и иных ограничений.

По мнению белорусских специалистов, сохраняется необходимость дальнейшего совершенствования государственной региональной политики. При этом, по их мнению, целесообразно обеспечить сокращение прямого вмешательства государства в развитие региональных и местных сообществ и создать предпосылки для делегирования полномочий в решении вопросов локального масштаба из центра на места [6].

С этой целью предлагается активизировать следующие направления государственной региональной политики:

- 1) осуществить перенос приоритетов от доминирующей практики централизованного перераспределения государственных ресурсов между административно-территориальными единицами на стимулирование структурных преобразований в самих регионах;
- 2) обеспечить относительную финансовую самостоятельность регионов путем укрепления системы региональных финансов, местных бюджетов и совершенствования межбюджетных отношений;
- 3) сократить затраты республиканского бюджета на выполнение регионально ориентированных отраслевых и межотраслевых программ с направлением высвободившихся средств на разработку и реализацию региональных программ, имеющих государственное значение;
- 4) активизировать реформы в области местного управления и самоуправления, направленные на повышение роли местных органов в решении региональных проблем и обеспечивающие регионам широкий выбор путей самостоятельного развития, участия в принятии решений по всем местным социальным, экономическим, политическим и культурным вопросам.

Выводы.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Таким образом, краткий обзор национальных особенностей обеспечения институциональной среды регионального развития средствами коммерческой дипломатии позволяет прийти к ряду заключений.

Программа «Восточное партнерство», несомненно, активировала процесс создания АРР, обеспечивая его финансовым, интеллектуальным и консалтинговым ресурсами. Однако, на практике он сопровождался определенными отклонениями от заявленных целей, декларируемых и поддерживаемых ЕС. В национальном пространстве вследствие неравномерного развития инфраструктуры, оказывающей определяющее влияние на принятие инвестиционных решений, стало происходить усиление диспропорций регионального развития. Во внешнем пространстве – отсутствие институциональной и организационно-правовой идентичности АРР стран «Восточного партнерства» стало ингибитором процесса межрегионального взаимодействия на межгосударственном уровне.

В целом, практика функционирования АРР привела к усложнению инвестиционного ландшафта, а не к его выравниванию, что предусматривала программа «Восточного партнерства». Следовательно, эффективность действий ЕС в рамках «Восточного партнерства» по-прежнему остается максимальной на уровне двусторонних отношений, не усиливая межстрановое взаимодействие стран-участниц.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Saner, R. and Yiu, L. (2000), 'Business Diplomacy Management: A Core Competency for Global Companies', Academy of Management Executive, Vol.14, № 1, pp. 80-92.
2. Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия: Учебное пособие для вузов / Дипломат, акад. МИД России. - М.: Международные отношения, 2001. - 280 с.
3. Аналітичний звіт «Аналіз доцільності створення агентства регіонального розвитку (АРР) в Запорізькій області» // проект ЄС з регіонального врядування та розвитку – Україна (проект # Z020640, замовлення # 7037154). – Київ, 2008. – 113 а.
4. режим доступа: <http://www.mcdr.gov.md>
5. Есин Р.О. // Проблемы управления. 2009. № 3 (32). С. 179.
6. Фатеев В.С. // Конкурентоспособность предприятий и регионов в глобальной экономике: Сб. науч. ст.: в 2 ч. Гродно, 2009. Ч. 1. С. 187.

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УКРАИНЕ

Омельченко А.В., аспирант, Донецкий национальный университет

Омельченко О.В. Механізми підвищення ефективності функціонування системи електронної комерції в Україні.

У статті обґрунтовано, що електронні технології відкривають нові можливості для реструктуризації галузевого та корпоративного ланцюжків цінностей. Оформлення замовлень на матеріали і комплектуючі через Інтернет змушує виробників переходити на постачання точно в строк, скорочувати обсяги товарно-матеріальних запасів і виробляти рівно стільки продукції, скільки потребує ринок. Перехід на електронні системи знижує витрати, таким чином компанія отримує можливість виробляти персоналізовані товари. Крім того, різко скорочується час виробництва і витрати на оплату праці. При цьому електронна комерція має великий потенціал для радикальної зміни форм економічної і соціальної діяльності і в першу чергу для розвитку малого та середнього підприємництва. Традиційні підходи до організації партнерських відносин між підприємствами не в змозі в сучасних умовах допомогти знизити витрати, поліпшити якість товарів або послуг. Доведено, що одне з найважливіших завдань сучасної електронної комерції - заміна традиційного механізму торгівлі між підприємствами. Також у статті обґрунтовано моделі оптимізації вітчизняної системи електронної комерції.

Ключові слова: Інтернет, електронний бізнес, система електронної комерції, системний аналіз, моделювання СЕК, оптимальне управління СЕК.

Омельченко А.В. Механизмы повышения эффективности функционирования системы электронной коммерции в Украине.

В статье обосновано, что электронные технологии открывают новые возможности для реструктуризации отраслевой и корпоративной цепочки ценности. Оформление заказов на материалы и комплектующие через Интернет заставляет производителей переходить на поставку точно в срок, сокращать объемы товарно-материальных запасов и производить ровно столько продукции, сколько требует рынок. Переход на электронные системы снижает издержки, таким образом компания получает возможность производить персонализированные товары. Кроме того, резко сокращается время производства и затраты на оплату труда. При этом электронная коммерция обладает большим потенциалом для радикального изменения форм экономической и социальной деятельности и в первую очередь для развития малого и среднего предпринимательства. Традиционные подходы к организации партнерских отношений между предприятиями не в состоянии в современных условиях помочь снизить издержки, улучшить качество товаров или услуг. Доказано, что одна из важнейших задач современной электронной коммерции - замена традиционного механизма торговли между предприятиями. Также в статье обоснованы модели оптимизации отечественной системы электронной коммерции.

Ключевые слова: Интернет, электронный бизнес, система электронной коммерции, системный анализ, моделирование СЭК, оптимальное управление СЭК.

A. Omelchenko. Mechanisms of the of e-commerce functioning improvement in Ukraine.

The article founds that electronic technologies offer new opportunities for the restructuring of the industry and the corporate value chain. Ordering of materials and components through the Internet makes manufacturers to switch to just-in-time delivery, to reduce the volume of inventories and to produce exactly the product as required by the market. The transition to electronic system reduces costs, so the company is able to produce customized products. In addition, the sharply reduces production time and labor costs. At the same time e-commerce has great potential for a radical change of patterns of the economic and social activity, primarily for small and medium businesses. Traditional approaches to partnership between companies are not able to help reduce costs, improve the quality of goods or services. It is proved that one of the most important problems in modern e-commerce - the replacement of the traditional trading mechanism. The article also justified optimization models of national e-commerce system.

Keywords: Internet, e-business, e-commerce system, system analysis, modeling of e-commerce system, optimal management of e-commerce system.

Переход к информационному обществу и развитие электронной торговли управляется потребительскими запросами. Ритм данной трансформации диктуется развитием информационно-коммуникационных технологий. Такого рода запросы наиболее существенны в постиндустриальных экономических системах, управляемых бизнесом, который постоянно ищет более эффективные процессы, более широкие рынки, а также новых потребителей для своих новых услуг. В то же время наблюдается постоянный рост запросов со стороны населения, которое желает иметь все более качественные средства коммуникации и доступа к информации для сугубо социальных целей и самовыражения.

Распространение электронной коммерции требует разработки новых бизнес-моделей и стратегий. Однако следует проанализировать, каким образом освоение Интернет корпоративными и индивидуальными пользователями влияет на ситуацию в отраслях и изменяет границы между ними. Наиболее заметными являются следующие признаки этого влияния:

- Интернет втягивает в глобальную конкуренцию все компании, независимо от места их расположения. Это особенно касается компаний, производящих качественные товары с низкими затратами на транспортировку.
- Конкуренция в отрасли резко усиливается из-за освоения электронной коммерции традиционными компаниями и из-за появления