

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗМІНИ СВІТОВОГО РИНКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано основні тенденції глобалізаційних процесів, які впливають на організаційно-економічну трансформацію промисловості, виділено основні фактори стримування розвитку українського машинобудування, запропоновано положення, які повинні бути закладені в основу формування програми зростання конкурентоспроможності вітчизняного виробництва на світовому ринку.

В статье проанализированы основные тенденции глобализационных процессов, влияющих на организационно-экономическую трансформацию промышленности, выделены основные факторы сдерживания развития украинского машиностроения, предложены положения, которые должны быть заложены в основу формирования программы роста конкурентоспособности отечественного производства на мировом рынке.

The article analyzes the main trends globalization processes that affect the organization - economic transformation of the industry, highlighted the main factors deterring the development of Ukrainian machine-building, the proposed regulations to be put on the base formation of the program increase the competitiveness of domestic production in the world market.

Ключові слова: машинобудування, промисловість, глобалізація, трансформація, організаційно-економічні зміни.

Серед галузей економіки, які можна вважати рушійними силами та основою суспільного прогресу, однією з найбільш важливих є машинобудівна промисловість. Характер та інтенсивність створення і вдосконалення засобів виробництва, забезпечення машинною продукцією всіх інших галузей економіки вносить суттєві якісні зміни в процес суспільного виробництва, прискорюючи темпи науково-технічного прогресу, підвищуючи рівень продуктивності праці і, відповідно, ефективність соціально-економічного розвитку країни.

Значним внеском у дослідження різних аспектів діяльності машинобудівних підприємств та організаційно – економічних змін промислового простору стали праці таких вітчизняних вчених як, Л.І.Федулової [1], С.М.Ілляшенка [2], О.Є.Кузьміна та Н.Я.Петришин [3] та інших. До закордонних дослідників цієї теми варто віднести Рональда Джонса, Генріка Кержковського [4], Мануеля Кастельса [5].

Нові концепції змінюють традиційно сформовані уявлення про побудову виробничих систем на основі врахування сучасних тенденцій розвитку міждержавних відносин, лібералізації торгівлі, зміни фінансово-валютного поля діяльності підприємств. Актуальність даної статті полягає у необхідності відслідкування змін у глобальному економічному просторі, в яких працюють і вітчизняні машинобудівні підприємства, та розробці заходів з адаптації українських виробників до вимог світового ринку. Промисловість розглядається науковцями як лідер, каталізатор і продуцент технологічно-

інноваційних перетворень в економіці, що актуалізує проблему оцінки можливостей галузі у пришвидшенні трансформаційних процесів.

Сучасні процеси глобалізації радикально трансформують середовище діяльності машинобудівних підприємств. Змінюються вимоги до продукції та особливості виробництва і збуту. Зміна світової промислової парадигми та перехід від індустріального до постіндустріального суспільного устрою тісно пов'язані зі зміною способів організації та технологій виробництва матеріальних благ промисловістю внаслідок бурхливості науково-технічного прогресу і глобалізації економічних відносин. Під впливом цих причин відбувається зрушення від масового виробництва стандартизованих виробів до виробництва унікальних, адаптованих до потреб споживача продуктів, інформація та знання стають домінуючими факторами виробництва.

Форсований розвиток глобалізації протягом останніх десятиліть зумовив кардинальні зміни, пов'язані з переходом від масового виробництва до формування гнучких виробничих систем, тобто можна говорити про поступовий перехід від фордизму до постфордизму. Для фордизму характерним є масове виробництво, безперервність випуску в значних обсягах виробів одного типорозміру протягом тривалого періоду часу при строгій повторюваності виробничого процесу у всіх цехах, на дільницях, лініях і робочих місцях; зростання продуктивності праці за рахунок «ефекту масштабу», тобто зниження середніх витрат при збільшенні обсягу виробництва; типізація і спеціалізація машин, приладів, інструменту; уніфікація і стандартизація сировини, матеріалів, напівфабрикатів деталей. Постфордизм робить ставку на мультинаціоналізацію ринків матеріальних, фінансових, людських, інформаційних та інших ресурсів, зменшення попиту на масові товари поряд із збільшенням на більш спеціалізовані і якісні; підвищення прибутковості гнучкого виробництва за рахунок впровадження нових комп'ютерних технологій; гнучкому виготовленні спеціалізованих виробів, розосереджуваних на дрібних та середніх підприємствах.

Масове виробництво розвивається за рахунок інвестицій в нові покоління спеціалізованого устаткування, що дозволяє нарощувати економію масштабів, знижуючи витрати і ціну продукції. Але якщо ринок не здатний поглинути всю вироблену продукцію, виробник починає відчувати на собі тягар високих постійних витрат і негнучкої виробничої системи. Таким чином, висока спеціалізація дає віддачу лише в разі ринкової стабільності. Якщо основною проблемою економіки масового виробництва є стабілізація ринку, то для гнучкої спеціалізації – це підтримка технічного динамізму або «постійний інноваційний процес». Для неї пристосування до ринку не є складним завданням, тому значення механізмів регуляції знижується. Проте гнучка спеціалізація пов'язана з ризиком стагнації технологічного розвитку [6]. Масове виробництво хоча й дозволяє отримати вигоди від

масштабів, проте робить не вигідним постійну перебудову організаційних та виробничих систем для швидкої зміни виробів.

Очевидно, що для сучасної глобальної виробничої системи модель масового виробництва є не адаптивною до швидкозмінних вимог ринку без втрат якості та продуктивності з мінімальними витратами, тому на перший план виходить заміна виробничої системи на більшу гнучку. Разом з тим, масове виробництво не може зникнути взагалі, на чому наполягають численні вчені. Вони стверджують, що розвиток можливий в рамках автоматизації масового виробництва та зміни ролі працівників на підприємствах, тобто вони вже не будуть брати участь безпосередньо в виробничому процесі, а їх функції зведуться лише до нагляду за роботою обладнання.

На наш погляд, не слід розглядати перехід до гнучкого спеціалізованого виробництва як однонапрямлений процес, оскільки підприємство чи галузь не може працювати повністю відповідно до однієї з цих концепцій. Тут йдеться про тяжіння та переважання принципів певного типу. М.Пайор та Ч.Сабель [6, с.27] відзначають, що навіть в часи абсолютного превалювання в промисловості масового виробництва спостерігався частковий відхід від його принципів на користь малопартійного чи навіть одиничного. Це було необхідно в випадках, коли споживчий попит був малий чи нерегулярний і не виправдовував масового виробництва, або ж тоді, коли спеціальне обладнання, необхідне для такого виробництва, саме не могло бути виготовлене в масовому порядку.

Отже, критики концепції фордизму стверджують, що масові виробництва повинні і спроможні пристосуватися до фрагментації ринку та зміни характеру попиту [7, с.418]. Таким чином можна говорити про неоднозначність вибору принципів виробництва й обов'язкової умови безваріантного дотримання умов масового чи гнучкого виробництва. Можливе поєднання цих двох концепцій у вигляді гнучкого виробництва зі значними обсягами випуску, де економія на масштабі виробництва поєднується з використанням гнучких технологічних ліній, які легко можуть бути перелаштовані для виконання одиничного чи дрібносерійного замовлення. Тобто, очевидно, що не існує жодних форм організації господарської діяльності, які б мали абсолютні переваги над усіма іншими. Залежно від конкретних умов кожна з них може бути ефективнішою від інших. У ринковій економіці будь-яка організаційна форма господарювання може знайти свою нішу, де її переваги будуть більш значущими від недоліків і де вона матиме кращі результати, ніж інші.

Організаційні зміни промисловості також характеризуються змінами в співвідношенні кількості малих та великих підприємств у загальній структурі та відмінностями в результатах їх функціонування. Проблема співвідношення малого і великого бізнесу завжди була і залишається приводом для наукових

дискусій. По суті, спостерігаються дві полярні точки зору: гіпертрофована оцінка ролі малих організаційних структур промисловості як головного стимулятора економічного зростання, з одного боку, і перенесення всіх акцентів винятково на великі промислові гіганти – з іншого. Ставлення до ефективності малих чи великих організаційних структур у промисловості є далеко не однозначним. Наприклад, Фрідман вважає, що основа конкурентоспроможності японських виробників – це густа мережа малих і середніх підприємств-підрядників, а не наявність великих корпорацій. Типове промислове підприємство Японії набагато частіше працює за контрактами з невеликими компаніями-постачальниками, ніж це роблять підприємства інших країн. Постачальники настільки тісно зв'язані і залежні від фірм-замовників, що їх можна розглядати як частини інтегрованої фірми-замовника, навіть не будучи юридично від неї залежними. В оглядах Світового банку [8] зазначається, що країни з більшою часткою малих та середніх підприємств у загальному обсязі виробників характеризуються більш високим рівнем економічного розвитку, оскільки ці підприємства є більш продуктивними, інноваційними, а їхній розвиток обмежується лише інституційними та фінансовими бар'єрами. Також, активна конкуренція, яка створюється такими підприємствами, має безумовно позитивний вплив на ефективність економіки в цілому.

Деякі дослідники [9, с.54] на основі емпіричних досліджень дійшли до висновку, що співвідношення кількості малих та великих підприємств визначається не стільки ринковими вимогами, скільки економічною політикою та державним регулюванням, розвитком інфраструктури, технологій, доступом до природних ресурсів. Проте існує й протилежна точка зору на прерогативне значення малих організаційних форм у структурі промисловості. Й.Шумпетер [10] писав, що лише великі компанії, які діють на концентрованому ринку, здатні впроваджувати інновації через можливість виокремлення певних фінансів і спрямування їх на цей напрям роботи. Широко відомий приклад 90-х років ХХ ст. Південної Кореї, де п'ять найбільших конгломератів (так званих «чехоль») здійснювали 83% всіх приватних промислових науково-дослідних і конструкторських розробок, та Тайваню, де 70% таких розробок здійснювалося шістьма компаніями [11].

Б.Харрісон провів аналіз підприємств Сполучених Штатів, Західної Європи та Японії (так званої «тріади») і дійшов до висновку, що великі корпорації продовжують концентрувати зростаючу частку капіталу і ринків в усіх провідних економіках; їх частка в зайнятості, за винятком Об'єднаного Королівства, не змінилася за останнє десятиліття; дрібні та середні фірми залишаються значною мірою під фінансовим, комерційним та технологічним контролем великих корпорацій; малі підприємства менш технологічно розвинуті, ніж великі фірми [12].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що як правило, в умовах ринкової

економіки, де потрібно швидко реагувати на ті зміни, що відбуваються, важливими позитивними якостями малих та середніх підприємств є гнучкість і сприйнятливість до нововведень. Водночас, вони більш чутливі, а відповідно, і вразливі до фінансових труднощів, що не завжди дозволяє їм витримати конкурентний тиск промислових гігантів. Проте не варто ігнорувати той факт, що сьогодні спостерігається криза традиційної корпоративної організаційної моделі промислових підприємств, яка базується на вертикальній інтеграції та ієрархічному функціональному управлінні, тому, на наш погляд, варто звернути увагу на можливості та очевидні переваги, які можуть отримати підприємства, перейшовши на активну міжфірмову співпрацю та створення виробничих мереж.

Вплив науково-технічного прогресу проявляється не тільки в зміні якісних характеристик товарів машинобудування, а й в особливостях розміщення та характері взаємодії підприємств. У провідних машинобудівних державах, як-от США, Японія, Німеччина, майже на залишилося машинобудівних підприємств, що випускають кінцеву продукцію, які б не отримували зі сторони 35-40% комплектуючих виробів. Це приводить до збільшення загальної кількості підприємств, задіяних у виробництві. Якщо розглядати територіальне розміщення машинобудівного виробництва, то спостерігається чітка тенденція до розпорощення окремих стадій виробничого процесу як в межах однієї країни, так і в міжнародному просторі. Все більш популярним серед європейських машинобудівників стає перенесення ланок виробничого ланцюга в Китай, Індію та Латинську Америку. В той же час неєвропейський бізнес стає активнішим в Європі внаслідок численних злиттів компаній. Протягом останніх десятиліть відбувся перехід від експортування кінцевої продукції до перенесення виробництва в ті регіони та країни, де є сформований попит на певну продукцію. Беззаперечним лідером за масштабом ринку є США. Тому багато провідних машинобудівних заводів Японії, Німеччини, Кореї та інших країн прагнуть розмістити там свої підприємства, щоб мати більше можливостей для реалізації.

Відбувається систематичне ускладнення машинобудівного виробництва, яке визначає поділ країн на виробників масової продукції та виробників висококваліфікованої наукомісткої продукції. Зазвичай, масове виробництво «передається» в країни, що тільки стали на шлях свого розвитку, в той час як висококваліфіковані виробництва залишаються в розвинутих країнах, які є по суті монополістами досягнень науково-технічного прогресу.

Зарубіжний досвід свідчить, що тільки інноваційним шляхом можна досягти поступового відновлення вітчизняного машинобудування як стратегічно важливої частини української промисловості. Для цього насамперед необхідно запровадити ефективну інноваційну політику. Стан інноваційної діяльності в українській промисловості можна оцінити як

незадовільний і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинутих країнах. А відсутність державної стратегії для переходу до інноваційної моделі розвитку, недостатність власних коштів підприємств та складність залучення кредитних та позикових фінансових ресурсів аж ніяк не сприяють покращенню становища.

Наукоємність промислового виробництва України знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок нижче світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати значно менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення наукових досліджень в інтересах свого виробництва.

На наш погляд, така ситуація обумовлена довгостроковим впливом загальноекономічних проблем, які пов'язані із глибокою деформацією галузевої структури економіки України, в якій переважають низькотехнологічні сировинні виробництва, що мало враховують результати наукових досягнень і є менш ефективними при їх порівнянні з високотехнологічним виробництвом, до якого відноситься, зокрема, й машинобудування.

Отже, без усвідомлення ролі промисловості та особливо машинобудування неможливою є адекватна оцінка становища національного виробництва на глобальному ринку та розробка ефективних заходів підвищення конкурентоспроможності продукції, підприємств, зрештою й галузі у світовому просторі.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Технологічна модернізація промисловості України/ За ред. д-ра екон.наук Л.І. Федулової; Інститут економіки та прогнозування. – К. 2008. – 472с.
2. Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія/ За заг. ред. д-р екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2004. – 616 с.
3. Кузьмін О.Є., Петришин Н.Я. Технологія вибору виробничих стратегій для машинобудівних підприємств // Збірник наукових праць Вісник національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку», 2009 (№ 647), 651 с.
4. Ronald W. Jones, Henryk Kierzkowski. International Fragmentation and the New Economic Geography // Asian Economic Policy Review. – December 2003. – P.13.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под научн. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ-ВШЭ, 2000
6. Piore M., Sabel C. F. The Second Industrial Divide. New York: Basic Books, 1984.
7. Williams, K., Cutler, T., William, J., Haslam, C. The End of Mass Production? // Economy & Society. – 1987. – №16.
8. World Bank Review of Small Business Activities (2002, 2004) // Washington DC: World Bank Group, 2002, 2004
9. Kumar K. B., Rajan R.G., Zingales L. What determines firms size? // University of Chicago. – Chicago: CRSP, 2001. - Working paper 496.
10. Schumpeter, Joseph A. Capitalism, Socialism, and Democracy. New York: Harper. 1943
11. Уляхин В.Н. Научно – технический прогресс: азиатский вариант//Уляхин В.Н. – М.: Экономика, 1992. – 346с.
12. Lean and mean: The changing landscape of corporate power in the age of flexibility : Bennett Harrison, Guilford Press, 1997. – 363 pp.