

## АННОТАЦИИ

**Денисов В.Т., Ильичева М.Н., Денисов Д.Д.** *Эффективность как основа развития авиапромышленного комплекса во внешнеэкономических связях.* – С. 103.

Рассматриваются содержание эффективности производства, факторы, оказывающие влияние на ее повышение в условиях развития авиапромышленного комплекса и расширение внешнеэкономических связей, меры, направляемые на обеспечение ее конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* эффективность, авиапромышленный комплекс, показатели эффективности, новые технологии, производство, продажи, модернизация.

**Комаренко И.С.** *Сущность понятия «конкурентоспособность предприятий» и его особенности для предприятий пищевой промышленности Украины.* – С. 251.

Рассмотрены научные взгляды по определению категории «конкуренция» и хронологически проанализирована эволюция данного понятия. Исследовано понятие «конкурентоспособность», которое проанализировано с точки зрения семантического, частотного анализа и учтены особенности деятельности предприятий пищевой промышленности. Разработан алгоритм комплексного анализа понятия «конкурентоспособность предприятия», усовершенствовано его определение, которое может быть использовано для всех отраслей экономики Украины. Представлена сущность конкурентоспособности как базы для определения задач и формирования методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.

*Ключевые слова:* конкуренция, конкурентоспособность предприятия, национальная, отраслевая и фирменная конкурентоспособность, алгоритм комплексного анализа конкурентоспособности, пищевая промышленность.

**Кузьменко Л.М., Солдак М.О.** *Старопромышленные регионы Украины: институциональные особенности развития.* – С. 9.

Рассматриваются факторы, которые влияют на развитие регионов и формирование региональной политики. Значительное внимание уделено институциональным факторам, которые определяют на проблемность старопромышленных территорий. Обосновано, что формирование государственной политики в отношении старопромышленных регионов должно предусматривать исследование особенностей институциональной среды таких территорий и создание институтов в соответствии со спросом на них в старопромышленных регионах.

*Ключевые слова:* старопромышленный регион, региональная политика, институты, институциональные факторы, институциональная среда.

**Кучер В.А.** *Методические основы оценки эффективности инвестиционной деятельности по расширенному воспроизводству мощности предприятия.* – С. 115.

Рыночные преобразования должны произойти в инвестиционной сфере, которая играет ключевую роль в экономике. Эффективность работы предприятий в значительной мере определяется масштабами инвестиций, которые открывают возможность повышения производительности работы, увеличению объемов производства, обеспечению экономического роста, а также оказывают содействие созданию дополнительных рабочих мест.

*Ключевые слова:* рыночные преобразования, инвестиционная политика, проект, объем производства, воспроизведенный процесс, шахта, прибыль, чистая текущая стоимость, эффективность.

**Лимарь В.В.** *Оценка влияния финансирования инновационной деятельности за счет средств иностранных инвесторов на объем экспорта украинских высокотехнологичных товаров.* – С. 206.

Определена оценка влияния финансирования инновационной деятельности за счет средств иностранных инвесторов на объем экспорта товаров группы 84 согласно УКТВЭД (котлы, машины, аппараты и механические устройства); предложены меры, которые должно принять Госинвестиций, и изменения в Закон Украины «О режиме иностранного инвестирования».

*Ключевые слова:* государственная политика регулирования международного трансфера знаний, знаемая продукция, финансирование инновационной деятельности, иностранное инвестирование.

**Ляшенко В.И., Тульку Я.И., Охременко С.В.** *Квазиматериальные активы современного неиндустриализма и необходимость создания адекватного биржевого механизма для их обращения.* – С. 26.

Рассмотрены различные точки зрения на сущность и характеристики современного этапа развития мировой хозяйственной системы, существующие в научной среде, а также различные аспекты капитализации компаний в сложившихся условиях. Отмечено несовершенство и даже опасность финансовых инструментов, которые на сегодняшний день чаще всего используются для получения дополнительных финансовых ресурсов и стали одной из основных причин финансово-экономического кризиса. Сделано предположение о том, что есть альтернативная возможность получения дополнительных финансовых ресурсов для развития компаний. Одна из этих возможностей – использование нового формата активов для капитализации компаний – квазиматериальных активов.

*Ключевые слова:* нематериальные активы, интеллектуальная собственность, инновационное развитие, капитализация, неиндустриализм, биржа квазиматериальных активов.

**Майер И.Н.** *Анализ инвестиционно-инновационной деятельности в машиностроительной отрасли Украины.* – С. 213.

В статье проанализировано состояние инвестиционно-инновационной деятельности в машиностроительной отрасли Украины. Предложены направления по активизации инвестиционной деятельности на машиностроительных предприятиях.

*Ключевые слова:* инвестиции, инновации, машиностроительная отрасль, предприятия.

**Мельник Е.С.** *Основные направления структурной политики Украины в контексте обеспечения ее конкурентоспособности.* – С. 232.

Определены главные системные угрозы и ограничения для долгосрочного роста экономики Украины, предложены концептуальные направления по формированию эффективной структуры экономики, сформулированы основные задачи структурной политики государства для укрепления ее конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* структурная политика, конкурентоспособность, технологическая модернизация, диверсификация производства.

**Моисеев Г.В., Моисеев В.Г., Фиалка Л.В.** *Современные проблемы реализации механизма стратегического планирования в корпоративном секторе промышленности.* – С. 148.

Исследованы теоретические и практические вопросы реализации механизма стратегического планирования в современных условиях на предприятиях корпоративного сектора промышленности. На основе анализа имеющихся концепций стратегического планирования, трансформации подходов к его организации на предприятиях предложены рекомендации по более эффективному использованию механизма стратегического планирования и более широкой его реализации в корпоративном секторе промышленности.

*Ключевые слова:* стратегическое планирование, промышленность, проблемы предприятия.

**Назарчук М.И.** *Фондовый рынок Украины в 2008-2010 годах.* – С.183.

Проанализированы состояние отечественного фондового рынка и его организованного сегмента, особенностей процессов, происходивших на них в период финансово-экономического кризиса и в посткризисный период, тенденции и перспективы их дальнейшего развития. Прогнозируется, что в среднесрочной и даже в долгосрочной перспективе украинский организованный рынок ценных бумаг, скорее всего, останется небольшим по объему, многократно уступая неорганизованному сегменту фондового рынка, сохранив при этом присущие ему многие негативные особенности.

*Ключевые слова:* Фондовый рынок, организованный рынок ценных бумаг, финансово-экономический кризис, посткризисный период, ценные бумаги, тенденции и перспективы развития.

**Павлов К.В., Селин И.В.** *Регулирование и контроллинг издержек производства продукции в горно-химических отраслях.* – С. 137.

Рассматриваются формы регулирования и контроллинга издержек производства продукции, а также выявляются особенности их определения в горно-химических отраслях.

*Ключевые слова:* регулирование, контроллинг, издержки производства продукции, горно-химические отрасли.

**Пидоричева И. Ю.** *Потенциал развития инновационной системы Донецкого региона.* – С. 225.

Рассматриваются актуальные вопросы, связанные с формированием региональных инновационных систем. Выделены и проанализированы показатели, характеризующие научно-технический и инновационный потенциал Донецкого региона. Очерчены проблемы и перспективы формирования в регионе инновационной системы.

*Ключевые слова:* инновационная система, инновационная политика, регион, развитие, научно-техническая и инновационная деятельность.

**Тараш Л.И.** *Национальная модель корпоративного управления в выборе основной цели управления стоимостью акционерного общества.* – С. 66.

На основе исследования базовых моделей корпоративного управления – американской и немецкой – дана характеристика национальной модели как ориентира для установления основной цели системы, реализующей стоимостный подход в управлении отечественными акционерными обществами.

*Ключевые слова:* механизм управления стоимостью компании, национальная модель корпоративного управления, основная цель управления.

**Толмачева А.Ф.** *Пути сокращения административных барьеров в развитии малого и среднего предпринимательства.* – С. 168.

На основе анализа состояния регуляторной среды для развития малого и среднего предпринимательства Украины выявлены основные административные барьеры, препятствующие эффективному развитию предпринимательских структур, и сформулированы предложения по их сокращению.

*Ключевые слова:* регуляторная среда, предпринимательские структуры, административные барьеры.

**Червова Л.Г., Дубинина М.В.** *Теоретико-методические основы оценки эффективности государственного управления.* – С. 84.

Рассмотрены основные научно-методические подходы к оценке эффективности деятельности органов управления. С целью совершенствования отечественной системы оценки деятельности органов государственного управления проанализирован и обобщен зарубежный опыт, преимуществом которого является многофакторность. Выявлены особенности, характерные для оценки деятельности органов управления Украины.

*Ключевые слова:* государственное управление, многофакторность, эффективность, зарубежный опыт.

**Швец В.Я., Баранец Г.В.** *Методология построения логистико-ориентированной системы управления материально-финансовыми потоками предприятия.* – С. 124.

Рассмотрены методологические основы построения логистически ориентированной системы управления материально-финансовыми потоками. Определено, что взаимодействие между материальной и финансовой подсистемами, основанное на принципах комплексности и интегративности, позволяет минимизировать негативное влияние факторов variability путем организации внешних и внутренних регулирующих потоков.

*Ключевые слова:* логистика, логистическая система, материальный поток, финансовый поток, variability, «узкое звено», потери, организационно-экономическая устойчивость, финансовая устойчивость.

## АНОТАЦІЇ

**Денісов В.Т., Ільичева М.Н., Денісов Д.Д.** *Ефективність як основа розвитку авіапромислового комплексу в зовнішньоекономічних зв'язках.* – С. 103.

Розглянуто ефективність виробництв, що впливають на її підвищення в умовах розвитку авіапромислового комплексу і розширення зовнішньоекономічних зв'язків, заходи, що спрямовуються на забезпечення її конкурентоспроможності.

*Ключові слова:* ефективність, авіапромисловий комплекс, показники ефективності, нові технології, виробництво, продажі, модернізація.

**Комаренко І.С.** *Сутність поняття «конкурентоздатність підприємств» і його особливості для підприємств харчової промисловості України.* – С. 251.

Розглянуто наукові погляди щодо визначення категорії «конкуренція» і хронологічно проаналізовано еволюцію даного поняття. Досліджено поняття «конкурентоздатність», яке проаналізоване з точки зору семантичного, частотного аналізу й ураховано особливості діяльності підприємств харчової промисловості. Розроблено алгоритм комплексного аналізу поняття «конкурентоздатність підприємства», удосконалено його визначення, яке може бути застосоване для всіх галузей економіки України. Представлено сутність конкурентоздатності як бази для визначення завдань та формування методики комплексної оцінки конкурентоздатності підприємств харчової промисловості.

*Ключові слова:* конкуренція, конкурентоздатність підприємства, національна, галузева та фірмова конкурентоздатність, алгоритм комплексного аналізу конкурентоздатності, харчова промисловість.

**Кузьменко Л.М., Солдак М.О.** *Старопромислові регіони України: інституціональні особливості розвитку.* – С. 9.

Розглянуто чинники, які впливають на розвиток регіонів та формування регіональної політики. Особливу увагу приділено інституціональним чинникам, які визначають проблемність старопромислових територій. Обґрунтовано, що формування державної політики щодо старопромислових регіонів має передбачати дослідження особливостей інституціонального середовища таких територій та створення інститутів відповідно до попиту на них у старопромислових регіонах.

*Ключові слова:* старопромисловий регіон, регіональна політика, інститути, інституціональні чинники, інституціональне середовище.

**Кучер В.А.** *Методичні основи оцінки ефективності інвестиційної діяльності з розширеного відтворення потужності підприємства.* – С. 115.

Ринкові перетворення мають відбутися в інвестиційній сфері, що відіграє ключову роль в економіці. Ефективність роботи підприємств значною мірою визначається масштабами інвестицій, які надають можливість підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва, забезпечення економічного зростання, а також сприяє створенню додаткових робочих місць.

*Ключові слова:* ринкові перетворення, інвестиційна політика, проект, обсяг виробництва, відтворювальний процес, шахта, прибуток, чиста поточна вартість, ефективність.

**Лимар В.В.** *Оцінка впливу фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів на обсяг експорту українських високотехнологічних товарів.* – С. 206.

Визначено оцінку впливу фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів на обсяг експорту товарів групи 84 згідно з УКТЗЕД (котли, машини, апарати і механічні пристрої); запропоновано заходи, які має виконувати Держінвестицій, і зміни до Закону України «Про режим іноземного інвестування».

*Ключові слова:* державна політика регулювання міжнародного трансферу знань, знанняємна продукція, фінансування інноваційної діяльності, іноземне інвестування.

**Ляшенко В.І., Тульку Я.І., Охременко С.В.** *Квазіматеріальні активи сучасного неоіндустріалізму й необхідність створення адекватного біржового механізму для їх обігу.* – С. 26.



Розглянуто різні погляди на сутність і характеристики сучасного етапу розвитку світової господарської системи, що існують у науковому середовищі, а також різні аспекти капіталізації компаній у сформованих умовах. Відзначено недосконалість і навіть небезпеку фінансових інструментів, які на сьогоднішній день найчастіше використовуються для одержання додаткових фінансових ресурсів і стали однією з основних причин фінансово-економічної кризи. Зроблено припущення, що є альтернативна можливість отримання додаткових фінансових ресурсів для розвитку компаній. Одна із цих можливостей – використання нового формату активів для капіталізації компаній – квазіматеріальних активів.

*Ключові слова:* нематеріальні активи, інтелектуальна власність, інноваційний розвиток, капіталізація, неоіндустріалізм, біржа квазіматеріальних активів.

**Майер І.Н.** *Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності у машинобудівній галузі України.* – С. 213.

Проаналізовано стан інвестиційно-інноваційної діяльності в машинобудівній галузі України. Запропоновано напрями з активізації інвестиційної діяльності на машинобудівних підприємствах.

*Ключові слова:* інвестиції, інновації, машинобудівна галузь, підприємства.

**Мельник О.С.** *Основні напрями структурної політики України в контексті забезпечення її конкурентоспроможності.* – С. 236.

Визначено головні системні загрози й обмеження для довгострокового зростання економіки України, запропоновано концептуальні напрями формування ефективної структури економіки, сформульовано основні завдання структурної політики держави для зміцнення її конкурентоспроможності.

*Ключові слова:* структурна політика, конкурентоспроможність, технологічна модернізація, диверсифікація виробництва.

**Моїсєєв Г.В., Моїсєєв В.Г., Фіалка Л.В.** *Сучасні проблеми реалізації механізму стратегічного планування в корпоративному секторі промисловості.* – С. 148.

Досліджено теоретичні та практичні питання реалізації механізму стратегічного планування в сучасних умовах на підприємствах корпоративного сектору промисловості. На основі аналізу існуючих концепцій стратегічного планування, трансформації підходів до його організації на підприємствах запропоновано рекомендації щодо більш ефективного використання механізму стратегічного планування та більш широкій його реалізації в корпоративному секторі промисловості.

*Ключові слова:* стратегічне планування, промисловість, проблеми підприємства.

**Назарчук М.І.** *Фондовий ринок України у 2008-2010 роках.* – С. 183.

Проаналізовано стан вітчизняного фондового ринку та його організованого сегмента, особливості процесів, які відбувалися на них у період фінансово-економічної кризи й у посткризовий період, тенденції та перспективи їх подальшого розвитку. Прогнозується, що в середньостроковій і навіть у довгостроковій перспективі український організований ринок цінних паперів, скоріше за все, залишиться відносно невеликим за обсягом, багаторазово поступаючи неорганізованому сегменту фондового ринку, зберігаючи при цьому багато притаманних йому негативних особливостей.

*Ключові слова:* фондовий ринок, організований ринок цінних паперів, фінансово-економічна криза, післякризовий період, цінні папери, тенденції і перспективи розвитку.

**Павлов К.В., Селін І.В.** *Регулювання і контролінг витрат виробництва продукції в гірничо-хімічних галузях.* – С. 137.

Розглядаються форми регулювання й контролінгу витрат виробництва продукції, а також виявляються особливості їх визначення в гірничо-хімічних галузях.

*Ключові слова:* регулювання, контролінг, витрати виробництва продукції, гірничо-хімічні галузі.

**Підоричева І.Ю.** *Потенціал розвитку інноваційної системи Донецького регіону.* – С. 225.

Розглянуто актуальні питання, пов'язані з формуванням регіональних інноваційних систем. Виділено і проаналізовано показники, що характеризують науково-технічний та інноваційний потенціал Донецького регіону. Окреслено проблеми і перспективи формування в регіоні інноваційної системи.

*Ключові слова:* інноваційна система, інноваційна політика, регіон, розвиток, науково-технічна та інноваційна діяльність.

**Тараш Л.І.** *Національна модель корпоративного управління у виборі основної мети управління вартістю акціонерного товариства. – С. 66.*

На основі дослідження базових моделей корпоративного управління – американської та німецької – подано характеристику національної моделі як орієнтира для встановлення основної мети системи, що реалізує вартісний підхід в управлінні вітчизняними акціонерними товариствами.

*Ключові слова:* механізм управління вартістю компанії, національна модель корпоративного управління, основна мета управління.

**Толмачова Г.Ф.** *Шляхи скорочення адміністративних бар'єрів у розвитку малого і середнього підприємництва. – С. 168.*

На основі аналізу стану регуляторного середовища для розвитку малого і середнього підприємництва України виявлено основні адміністративні бар'єри, що перешкоджають ефективному розвитку підприємницьких структур, і сформульовано пропозиції з їх скорочення.

*Ключові слова:* регуляторне середовище, підприємницькі структури, адміністративні бар'єри.

**Червова Л.Г., Дубініна М.В.** *Теоретико-методичні основи оцінки ефективності державного управління. – С. 84.*

Розглянуто основні науково-методичні підходи до оцінки ефективності діяльності органів управління. З метою вдосконалення вітчизняної системи оцінки діяльності органів державного управління проаналізовано і узагальнено зарубіжний досвід, перевагою якого є багатофакторність. Виявлено особливості, притаманні оцінці діяльності органів управління в Україні.

*Ключові слова:* державне управління, багатофакторність, ефективність, зарубіжний досвід.

**Швець В.Я., Баранець Г.В.** *Методологія побудови логістикоорієнтованої системи управління матеріально-фінансовими потоками підприємства. – С. 124.*

Розглянуто методологічні засади побудови логістикоорієнтованої системи управління матеріально-фінансовими потоками. Визначено, що взаємодія між матеріальною та фінансовою підсистемами, яка ґрунтується на принципах комплексності та інтегративності, дозволяє мінімізувати негативний вплив чинників варіабельності шляхом організації зовнішніх і внутрішніх регулюючих потоків.

*Ключові слова:* логістика, логістична система, матеріальний потік, фінансовий потік, варіабельність, «вузька ланка», втрати, організаційно-економічна стійкість, фінансова стійкість.

## ABSTRACTS

**Chervova L.G., Dubinina M.V.** *Theoretical and methodical bases for estimating the efficiency of public administration.* – P. 84.

The paper presents basic scientific-methodical approaches to estimation of the efficiency of the activity of governing bodies. To improve the national system of assessing the activity of public bodies, the foreign experience was analyzed and generalized the advantage of which is multi-factors. The peculiarities characteristic of the assessment of public bodies activity in Ukraine are described.

*Keywords:* public administration, multi-factors, efficiency, foreign experience.

**Denisov V.T., Ilyicheva M.N., Denisov D.D.** *Efficiency as a basis for developing the aviation industry complex in the foreign economic relations.* – P. 103.

The paper considers the content of production efficiency, factors influencing its increase under conditions of development of the aviation industry complex as well as expansion of foreign economic relations and measures aimed at providing its competitiveness.

*Keywords:* efficiency, aviation industry complex, efficiency indicators, new technologies, production, sales, modernization.

**Komarenko I.S.** *Essence of the concept “enterprise competitiveness” and its features for the enterprises of Ukraine’s food industry.* – P. 251.

The paper reviews the scientific views on the category “competition”, and the evolution of this concept is analyzed in the chronological order. The concept of “competitiveness” is investigated from the view of a semantic and frequency analysis, the features of the food enterprises are taken into account. The algorithm for a complex analysis of the concept “competitiveness” was developed, its definition was improved and can be used for all industries of Ukraine. The essence of competitiveness as the basis for setting tasks and forming methods of a comprehensive estimation of food enterprises competitiveness is described.

*Keywords:* competition, enterprise competitiveness, national, sectoral and firm competitiveness, algorithm of a comprehensive analysis of competitiveness, food industry.

**Kucher V.A.** *Methodical bases for estimating the efficiency of investment activity on the expanded reproduction capacity of the enterprise.* – P. 115.

Market reforms need to happen in the investment sphere which plays a key role in the economy. The efficiency of enterprises operation is determined largely by a scale of investments which open the possibility to increase productivity, production volume, to provide the economic growth, and to facilitate the creation of new jobs.

*Keywords:* market reforms, investment policy, project, production volume, reproduction process, mine, income, net present value, efficiency.

**Kusmenko L.M., Soldak M.O.** *Old industrial regions of Ukraine: institutional features of development.* – P. 9.

The article deals with factors which have influence on the regions development and formation of the regional policy. Special attention is made to the institutional factors which identify the problems of old industrial territories development. The authors give grounds that the formation of public policy concerning the old industrial regions should include study of the features of the institutional environment of above territories and establishment of the institutes demanded in the old industrial regions.

*Keywords:* old industrial region, regional policy, institutes, institutional factors, institutional environment.

**Lyashenko V.I., Tulku Y.I., Ohremenko S.V.** *Quasi-tangible assets of modern neo-industrialism and the necessity of creating an adequate exchange mechanism of their circulation.* – P. 26.

The paper considers various points of view on the essence and characteristics of the present stage of development of the world economic system, as well as various aspects of capitalization of the companies under present conditions. The authors note the imperfection and even danger of financial instruments

which are currently most often used to obtain additional financial resources and have become one of the main causes of financial and economic crises. Therefore, the assumption is made that there is an alternative possibility of obtaining additional financial resources for developing the companies. One of these possibilities is the use of a new format of assets for capitalization of the companies – quasi-tangible assets.

*Keywords:* intangible assets, intellectual property, innovative development, capitalization, neo-industrialism, exchange for quasi-tangible assets.

**Lymar V.V.** *Estimating the impact of innovation financing by foreign investors on the export of Ukrainian high-tech products. – P. 206.*

The article shows how to estimate the impact of innovation financing by foreign investors on the export of Group 84 products according to the Ukrainian Classification of Products of Foreign Economic Activity (boilers, machines, apparatus and mechanical facilities). The government actions that must be taken are proposed, and changes to the Law of Ukraine “On Regime of Foreign Investment” are offered.

*Keywords:* government policy of international knowledge transfer regulation, knowledge – intensive products, financing the innovation activity, foreign investment.

**Mayer I.N.** *Analysis of the investment and innovative activity in the machine-building of Ukraine. – P. 213.*

The article analyzes state of the art in the investment and innovative activity of the machine-building in Ukraine. The directions on activation of the investment activity at the machine-building enterprises are offered.

*Keywords:* investments, innovations, machine-building industry, enterprises.

**Melnyk O.S.** *Basic directions of Ukraine’s structural policy in the context of providing its competitiveness. – P. 232.*

The main systemic threats and restrictions for the long-term economic growth are defined, conceptual directions for the formation of the efficient economic structure are offered, main tasks of the state structural policy on strengthening its competitiveness are formulated.

*Keywords:* structural policy, competitiveness, technological modernisation, diversification of production.

**Moiseev G.V., Moiseev V.G., Fialka L.V.** *Modern problems of realization of strategic planning mechanism in the corporate industrial sector. – P. 148.*

The paper investigates theoretical and practical problems concerning realization of the strategic planning mechanism at the enterprises of the corporate sector under present conditions. Based on analysis of present conceptions of strategic planning, transformations of approaches to its organization at the enterprises, the recommendations are given to more effective use of the mechanism of strategic planning and its more wide realization in the corporate industrial sector.

*Keywords:* strategic planning, industry, problems, enterprises.

**Nazarchuk M.I.** *Stock market of Ukraine in 2008-2010. – P. 183.*

The paper analyses state of the art of the domestic stock market and its organized segment, features of the processes taking place in the period of the financial crisis and post-crisis period, as well as the trends and perspectives for further development. The forecast says that Ukraine’s organized securities market is likely to be small in the medium-term and even in the long-term prospects giving, thus, the way to the unorganized segment of the stock market while retaining its inherent negative characteristics.

*Keywords:* stock market, organized securities market, financial and economic crisis, post-crisis period, securities, trends and prospects of development.

**Pavlov K.V., Selin I.V.** *Regulation and controlling of production costs in the mining and chemical industries. – P. 137.*

The paper describes the forms of regulation and controlling of production costs and shows the features of their determining in the mining and chemical industries.

*Keywords:* regulation, controlling, production costs, mining and chemical industries.

**Pidoricheva I.Yu.** *Potential of development of the innovation system in Donetsk region.* – P. 225.

The urgent issues connected with the formation of the regional innovation systems are considered. The indicators which describe the scientific-technical and innovation potential of Donetsk region are analysed. The problems and perspectives for forming the innovation system in the region are offered.

*Keywords:* innovation system, innovation policy, region, development, scientific-technical and innovative activity.

**Shvets V.Y., Baranets H.V.** *Methodology for building logistic oriented management of enterprise's material and financial flows.* – P. 124.

The paper considers methodological bases for building logistic oriented management of material and financial flows. It has been determined that the interaction between material and financial subsystems based on principles of integrity and comprehensiveness allows to minimize a negative influence of variability factors by the organization of external and internal regulating flows.

*Keywords:* logistics, logistic system, material flow, financial flow, variability, “bottleneck link”, losses, organizational and economic stability, financial stability.

**Tarash L.I.** *A national model of corporate governance in selecting the main objective in management of a joint stock company's value.* – P. 66.

Based on investigation of basic models of corporate governance, such as American and German ones, the paper characterizes the national model as a guide for setting the main objective for the system aimed at realizing a value-based approach to management of domestic joint stock companies.

*Keywords:* mechanism of management of company's value, national model of corporate governance, main objective of management.

**Tolmachova H.F.** *Way of reducing the administrative barriers in the development of small and middle enterprise.* – P. 168.

Based on analysis of the state of regulatory environment for the development of small and middle enterprise of Ukraine, main administrative barriers hindering the effective development of entrepreneurial structures are revealed, and proposals are formulated to reduce them.

*Keywords:* regulatory environment, entrepreneurial structures, administrative barriers.

*Л.М. Кузьменко, д.е.н.,  
М.О. Солдак, к.е.н.*

## **СТАРОПРОМИСЛОВІ РЕГІОНИ УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ**

Незважаючи на значний вплив старопромислових регіонів на стан економіки України, питання регулювання таких територій залишаються дискусійними. Відсутнім є поняття сутності старопромислового регіону як об'єкта управління, неоднозначними є система критеріїв та характеристики потенціалу старопромислового регіону, не узагальнено цілі регулювання розвитку таких регіонів. Це призводить до того, що в сучасній практиці регіонального управління не враховуються специфічні особливості старопромислових територій, що підвищує ступінь їх незахищеності від загроз, які впливають на розвиток країни, таких як, наприклад, посилення конкуренції, зниження енергоємності виробництва, формування нової технологічної бази економічних систем.

Останніми роками у вітчизняному законодавстві термін «старопромисловий регіон» згадується у трьох законодавчих актах: Постанові Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки» від 28.07.2003 р. № 1174, Програмі діяльності Кабінету Міністрів України «Послідовність. Ефективність. Відповідальність» від 12.03.2004 р. (скасовано на підставі Постанови Верховної Ради України від 01.12.2004 р.), Розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про забезпечення виконання Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році» та Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Послідовність. Ефективність. Відповідальність» у 2004 р.» від 28.07.2004 р. № 522-р. У всіх цих законодавчих актах зазначено, що «Промислова політика в регіонах буде спрямована на розв'язання таких завдань:

здійснення прогресивної структурної перебудови промислового виробництва, особливо у старопромислових районах і центрах, для яких характерна надмірна концентрація підприємств важкої індустрії та складний екологічний стан». Водночас у жодному нормативному документі не вказано, які саме регіони України вважаються старопромисловими, не розкрито їх особливості, не надано характеристику та не в повному обсязі визначено проблеми їх розвитку.

*Мета* статті – визначення особливостей старопромислових регіонів України, удосконалення підходів до формування державної політики розвитку таких територій.

Науковці надають різні визначення сутності та вказують на різні проблеми соціально-економічного розвитку старопромислових територій (табл. 1), але загальним для всіх підходів є той факт, що вони (підходи) мають на увазі наявність на територіях виробничих потужностей. Одні дослідники вказують лише на проблемність старопромислових регіонів (високий знос основних фондів, екологічні проблеми, низький рівень життя населення), інші – на високий потенціал розвитку наукоємної продукції. Цілком очевидно, що незважаючи на проблеми старопромислових регіонів України, вони мають можливість модернізації промислової бази для підвищення конкурентоспроможності продукції. Такі відмінності в сутності старопромислових регіонів як об'єктів управління передбачають встановлення різних цілей, вибір різних напрямів та методів регулювання їх розвитку.

У західній економічній науці розвитку старопромислових регіонів приділяється багато уваги. До старопромислових регіонів відносять регіони, що спеціалізуються на видобутку сировини, текстильній, суднобудівній, машинобудівній, металургійній промисловості [1, 2].

К. Бірч, Д. Маккіннон та А. Камберс вважають старопромисловими такі регіони, які засновані на гірничій промисловості. На їх думку, таке визначення передбачає тісніший ступінь порівнянності між подібними регіонами в різних країнах, хоча при цьому й виключає деякі регіони, засновані на текстильній промисловості, судно- та машинобудуванні.

*Деякі теоретичні підходи до дослідження сутності  
старопромислових регіонів*

Сутність старопромислового регіону як об'єкта управління	Проблеми соціально-економічного розвитку старопромислових регіонів / характеристика
1	2
<b>Визначення старопромислового регіону як проблемного</b>	
Старопромышленный регион – территория с устаревающей, невысокого технологического уровня промышленностью... Территория с относительно низким уровнем технологического развития промышленного комплекса, размещенного в ее границах, сложившихся с течением времени [3]	Исторически сложившаяся специализация региона в территориально-производственном делении труда, характеризующаяся доминированием в ней индустриальных отраслей; преобладание использования устаревших технологий и средств производства; производство промышленной продукции низкого уровня наукоемкости; локализация рынков сбыта выпускаемой продукции; низкая восприимчивость к инновациям [3]
Старопромышленный город – это территория, на которой исторически сложилась концентрация индустриальных отраслей, что определило экономическую, социальную и пространственную структуру города, не соответствующую новым условиям и требованиям [4, 20]	
	Надмірна концентрація підприємств важкої індустрії та складний екологічний стан [5] Низкий уровень жизни населения, устаревшая технологическая база, недостаточное рыночное позиционирование, дефицит кадров [6]

*Продовження табл. 1*

1	2
Старопромышленные регионы России — регионы, экономическую основу которых составляют предприятия традиционных индустриальных отраслей [7]	Постепенная деградация производства, высокий износ основных производственных фондов (до 70%), негативное влияние на состояние окружающей среды [7]
	Старопромислові регіони — це регіони, які сформували і змінювали свою структуру на різних етапах індустріального розвитку, починаючи з кінця XIX століття до 1960-1970 рр.; вони найбільше постраждали від розриву попередньо встановлених економічних зв'язків, скорочення державних замовлень на продукцію високотехнологічних галузей і загального інвестиційного попиту, зміни співвідношення цін на користь сировинних галузей, значного збільшен-

	ня імпорту, що витіснив вітчизняну продукцію [8]
Визначення старопромислового регіону як такого, що має значний потенціал або є регіоном-лідером за деякими соціально-економічними показниками	
Старопромшленый регион – это территория субъекта Российской Федерации, на которой исторически сложилась концентрация промышленных отраслей, располагающая потенциалом для увеличения производства наукоемкой продукции, путем инновационной трансформации своего производственного комплекса в рамках совершенствования экономических отношений [3]	

*Закінчення табл. 1*

1	2
Територіальні угруповання, у межах яких історично функціонує основна частина підприємств промисловості, що мають значний потенціал у реалізації міжнародних інтеграційних програм через експортно-імпортні операції з реалізації товарів і послуг, міжнародну інвестиційну діяльність, здійснення локальних міжнародних інтеграційних дій і проєктів [9, 7]	
Старопромисловим регіоном називають територію з високою концентрацією промислового виробництва, порівняно більшими обсягами випуску промислової продукції, вищими темпами зростання інвестицій, заробітної плати, але водночас – із високим рівнем зношеності основних фондів і забруднення навколишнього середовища та нижчим ступенем використання новітніх технологій [10, 7]	

Водночас вугільне виробництво пов'язане з розвитком інших важливих галузей промисловості, зокрема з металургією. Таке визначення охоплює багато із проблемних територій у європейських країнах, включаючи Рурський і Саарський регіони в Німеччині, регіони Північно-Східної Франції, Баскський регіон Іспанії, а також і британські кам'яновугільні басейни [11, 40].

Спираючись на існуючі теоретичні підходи до визначення старопромислових регіонів і світовий досвід в Україні, до старопромислових регіонів можна віднести Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку та Луганську області, характеристику яких подано у табл. 2.



Слід звернути увагу на те, що існують принципові відмінності між вітчизняними та європейськими старопромисловими регіонами. У Європі економічний прогрес та структурні трансформації, які супроводжувалися підвищенням ролі секторів масового споживання, розвитком високотехнологічного виробництва та послуг, призвели до того, що колишні провідні регіони стали в переважній більшості проблемними, депресивними територіями, які потребують підтримки. Політика ЄС у напрямі вирішення цієї проблеми полягає в такому: пріоритетне працевлаштування працівників, які вивільнилися з ліквідованих вугільних шахт і підприємств, функціонування яких пов'язане з вугільною промисловістю; створення нових робочих місць, перекваліфікація кадрів, розвиток соціальної інфраструктури шахтарських міст, недопущення зниження доходів населення; розвиток малого та середнього підприємництва; піднесення культури самозайнятості населення; залучення інвестицій та розвиток корпоративного підприємництва; упровадження інноваційних наукоємних виробництв, розвиток рекреаційного сектору та туризму на території старопромислових регіонів; організація громадських робіт; сприяння переселенню шахтарів та їх сімей в інші регіони країни. Усі відповідні заходи соціально-економічного характеру здійснювалися в умовах доступу до структурних фондів.

В Україні старопромислові регіони є регіонами-лідерами. За індексом регіонального розвитку, який обчислюється як співвідношення валового регіонального продукту (ВРП) у розрахунку на одну особу в регіоні до величини ВРП у розрахунку на одну особу в Україні, Дніпропетровська, Донецька та Запорізька області, разом із Полтавською є найбільш розвинутими регіонами країни<sup>1</sup>. Луганська область потрапляє до групи регіонів, які мають потенціал досягти відносно розвинутого рівня. Бюджети міст старопромислових регіонів є донорами державного бюджету (до 2010 р. донором державного бюджету був також бюджет Дніпропетровської області) (табл. 3). Тому політика щодо їх розвитку істотно відрізняється від тієї, яка існує у країнах Заходу. Однак відомо, що в Луганській і навіть у благополучній Донецькій області існують міста, які потребують уваги та підтримки держави. Це пояснюється тим, що в цих областях сконцентровано спеціалізацію праці економічно активного населення, найбільшу кількість в Україні монофункціональних міст, у яких визначають підприємства однієї-двох профілюючих галузей економіки, які формують дохідну частину бюджету міста, забезпечують функціонування соціальної інфраструктури й інших об'єктів життєзабезпечення населення [21]. Сформована сировинна моноспеціалізація є причиною високої вразливості таких міст до несприятливих змін зовнішнього середовища. Їх соціально-економічний стан залежить від кількості запасів корисних родовищ, ступеня їх промислового засвоєння, конкурентоспроможності збагаченої сировини, яку видобуває містоутворююче підприємство. Стан соціально-економічного розвитку

Таблиця 3

*Частка основних бюджетів-донорів у загальній сумі коштів, що надходили до державного бюджету у 2006-2010 рр.  
[15-20]*

Бюджети	2006	2007	2008	2009	2010	2011
м. Дніпропетровськ	6,0	3,9	3,9	3,1	1,7	5,3
м. Донецьк	6,7	3,9	4,5	3,4	2,3	8,3
м. Маріуполь	6,3	2,9	1,8	0,4	-	-
м. Бориспіль						2,4
м. Іллічівськ						2,8
м. Запоріжжя	5,7	2,8	2,3	1,1	0,7	3,0
м. Львів	2,3	1,6	1,2	0,7	-	2,6
м. Харків	5,4	2,1	1,3	0,2	-	0,1
Дніпропетровської області	1,5	0,6	0,6	0,1	-	-
м. Київ	49,7	73,0	76,1	84,9	90,3	58,7
Разом	83,7	90,8	91,1	93,8	94,9	83,2

в багатьох малих монофункціональних містах, розвиток людського, трудового, інноваційного та підприємницького потенціалу є значно гіршим, ніж в інших міських поселеннях. Управління цими

<sup>1</sup> При цьому умовно допускається, що регіони розподіляються за трьома групами. До першої групи, входять регіони, у яких  $I_i \geq 1$ , тобто відносно розвинуті регіони. До другої групи потрапляють регіони, у яких  $0,75 \leq I_i < 1$ , які мають потенціал досягти відносно розвинутого рівня. Третя група об'єднує регіони з  $I_i < 0,75$ , які є недостатньо розвинутими.

процесами не відповідає потребам гідного та якісного розвитку населення монофункціональних міст та стратегічним пріоритетним напрямом економічного розвитку України щодо економічного зростання, інноваційного розвитку та соціальної орієнтації економіки. Сталий несприятливий соціально-економічний стан, який відстежується в монофункціональних містах, в умовах економічної кризи зазнає за значною кількістю напрямів такого погіршення, що становить загрозу деградації та існування населення (захворюваність на СНІД, туберкульоз, психічні розлади тощо) й руйнування виробничої сфери, а також системи життєзабезпечення [22]. Такий стан потребує визначення особливого підходу держави до політики розвитку малих монофункціональних міст, зокрема надання деяким із них статусу депресивного зі «створенням відповідних правових, економічних та організаційних засад для вжиття органами місцевого самоврядування особливих заходів для стимулювання розвитку таких територій» [23]. Однак інструменту для вирішення проблем подолання стану депресивності територій немає, оскільки програми подолання депресивності так і не стали реальністю, визначення джерел фінансування для цих програм жодним нормативним актом не передбачено.

Вирішенню проблем соціально-економічного розвитку старопромислових регіонів може частково сприяти формування позабюджетних коштів. Згідно зі ст. 68 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування отримали право утворювати цільові, у тому числі валютні фонди, самостійно затверджувати положення, якими визначався порядок формування та використання позабюджетних коштів [24]. Утворення окремих позабюджетних цільових фондів на місцевому рівні передбачалося законодавством про зайнятість населення, приватизацію, фінансування дорожніх робіт, про охорону навколишнього середовища та деякими іншими нормативно-правовими актами. Згодом відбувалося поступове згортання сфери їх функціонування шляхом включення до відповідних бюджетів. Згідно зі ст. 8 Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 р. створення позабюджетних фондів органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування та іншими бюджетними установами не допускається [25]. У багатьох країнах світу органи місцевого самоврядування мають право утворювати позабюджетні фінансові фонди. Такі фонди мають цільовий характер і створюються з метою вирішення певних соціальних, економічних та екологічних проблем: забезпечення гарантованих умов повернення коштів, залучених від муніципальних органів позик; охорони навколишнього середовища, структурної перебудови промисловості; підвищення рівня зайнятості. Потребує уваги досвід зарубіжних країн із запровадження механізму створення цільових фондів у регіонах, які спеціалізуються на видобутку сировини. Фінансові ресурси в таких регіонах нагромаджуються для потреб перепрофілювання їх економіки, її розвитку після згортання виробництва в добувних галузях. Кошти регіональних фондів формуються за рахунок частини доходу від реалізації мінерально-сировинних ресурсів, які не відтворюються, і рентних доходів [26]. Ці кошти є захищеними від витрат виконавчої влади. Питання диверсифікації виробництва є актуальним для моногалузевих міст старопромислових регіонів України, і особливо для Донецької та Луганської областей, де монофункціональні міста, що спеціалізуються на видобутку та переробці сировини, є найбільш поширеними.

Вчений-економіст К. Глонті, досліджуючи особливості старопромислових регіонів Росії, звертає увагу на те, що у європейських країнах приналежність до старопромислових територій визначалась агломерацією староіндустріальних галузей, таких як гірничодобувна та металургійна. «Староукладність» російських регіонів складалася з галузей, які отримали свій розвиток у період третьої промислової революції. Насамперед, це машинобудування, яке представлено в основному підприємствами оборонно-промислового комплексу. Відставання цих галузей відбулося в період геополітичних змін на початку 90-х років ХХ ст. [3]. Така особливість є притаманною і старопромисловим регіонам України. Якщо, наприклад, у старопромислових регіонах Німеччини індустріальний потенціал, який склався (гірничорудна промисловість, чорна металургія), мало сприяв їх трансформації, то в Росії та Україні з їх традиціями обороно-промислового комплексу, який базується на галузях машино- та приладобудування, відповідний потенціал може стати базовим елементом формування національної інноваційної системи.

Як вважає Р. Нурсєв, «очевидно, что далеко не для всех стран и народов (в том числе и для нашей страны (России, авт.) индустриальная парадигма полностью исчерпала себя» [27, 205]. Просторовий економічний розвиток потребує «нової індустріалізації» України, масштабного розвитку її інфраструктури, захисту прав власності, розвитку кадрового потенціалу промисловості, забезпе-

чення стабільності зайнятості. Не можна не погодитися з тим, що «шибочним являється подход, когда ... центр выстраивает институты постиндустриальной экономики, а региону делегирует полномочия по выстраиванию институтов индустриальной экономики и по помощи в выживании депрессивным территориям. Политика по предложению институтов должна быть более тонкой и направленной как на внутрirosсийскую интеграцию постиндустриального сектора, так и на интеграцию сети постиндустриальной экономики с индустриальным сектором. Для этого предстоит пройти по пути доиндустриализации («новой индустриализации») страны ..., а значит, и создать недостающие для индустриального сектора институты» [28]. Це потребує пошуку шляхів ідентифікації інститутів, які впливають на розвиток економічних систем старопромислових регіонів.

На думку Ф. Тодтлінга і М. Тріппла, можна визначити такі специфічні характеристики старопромислових регіонів:

інноваційна активність, хоча і існує, але найчастіше є вузькоспеціалізованою та орієнтованою на вдосконалення існуючих технологій, ніж на створення якісно нового продукту;

системи генерації та поширення знань (освіта на наукові дослідження), які є розвинутими і спеціалізованими, націлені на розвиток традиційних сфер промисловості, які мають гостру недостачу «сучасних» спеціалізацій;

процес передачі технологій орієнтовано на великі фірми, малі та середні підприємства майже не беруть участі в ньому [29].

Дослідники відзначають, що у старопромислових регіонах спостерігається потужна «залежність від попереднього шляху розвитку» (path dependency). «У результаті «настає ефект блокування», тобто система замикається на історично визначених альтернативах актів вибору» [30]. Щодо старопромислових територій, ефект блокування можна визначити як ситуацію, коли структура виробництва стає настільки націленою на певний вид економічної діяльності та характер її здійснення, що її неможливо зсунути на інший шлях розвитку в разі масштабної зміни попиту, оскільки витрати зміни траєкторії розвитку (витрати трансформації) перевищують вигоди від можливих альтернатив (у короткостроковому періоді) [4, 30].

Із старопромислових регіонів іде запит на відповідну промислову політику, захист національного виробника, перегляд міжбюджетних відносин. У таких регіонах формуються активні групи спеціальних інтересів, під якими розуміють сукупність агентів, які характеризуються збігом економічних інтересів, і на яких діють виборчі стимули для виробництва спільного колективного блага [31]. Вступаючи у взаємини з державними інститутами, групи інтересів виконують важливу роль агрегування й артикуляції інтересів соціуму. Виявлення форм і механізмів взаємодії груп інтересів та інститутів влади є важливим для розуміння сутності соціально-економічних і політичних процесів у державі, причин і механізмів прийняття рішень, формування політики. Вплив таких груп на політичний процес відбувається на різних рівнях організації суспільства – державному, регіональному, міському. Політичні амбіції груп спеціальних інтересів старопромислових регіонів України демонструють зростання. З огляду на різноманіття функціонування регіональних політичних співтовариств, викликане об'єктивними розходженнями в соціально-економічному та політичному становищі регіонів України, значний інтерес становлять особливості взаємин груп інтересів і органів регіональної влади. І хоча дослідження проблематики груп інтересів лежить у площині політичних наук, аналіз специфіки цих відносин має велике значення в дослідженні сучасного стану розвитку регіонів.

Маючи великі та різноманітні ресурси, групи інтересів активно впроваджуються в політичне життя регіонів, змінюючи згідно зі своїми завданнями плин політичного процесу та склад політичної еліти. При цьому політична активність груп найчастіше має за мету задоволення переважно власних інтересів. У зв'язку із цим виникають проблеми відповідності інтересів груп процесу соціально-економічного та політичного розвитку регіонів, а також суспільним потребам. Групи спеціальних інтересів створюють групи лобіювання, формують олігархічні та монополістичні групування, які беруть участь у перерозподілі ресурсів. Це призводить до атрофії інституту шляхом зниження довіри до нього й обов'язковості його виконання. Але діяльність груп інтересів у регіонах не завжди має розглядатися як перепони на шляху формування ефективної інституціональної системи. У цьому випадку критерієм ефективності інститутів, у створенні яких беруть участь групи спеціальних інтересів, є їх спроможність внести вклад у розвиток економіки України. Р. Коуз відзначав, що «Поскольку сплошь и рядом люди предпочитают делать то, что, по их мнению, соответствует их собственным интересам, чтобы изменить их поведение в сфере экономики, нужно их заинтере-

совать» [32, 29]. Групи спеціальних інтересів мають бути мотивованими до максимізації збігу їх інтересів із цілями соціально-економічного розвитку регіону. Це передбачає поєднання взаємодії регіональних владних структур, бізнес-груп як інституціональних новаторів для проведення ефективної державної та структурної політики.

Визначальну роль для розвитку старопромислових регіонів має система інвестування. Існує багато прикладів розвитку стропромислових територій, відомих у світовій економіці, де надлишкова фінансова участь держави стала фактором інерційного розвитку індустриальних галузей, які за своєю владою ресурси регіону. Старопромислові галузі поглинали великі інвестиційні ресурси держави, що сприяло стриманню інноваційного розвитку старопромислових територій. Тому необхідним є створення умов, сприятливих для інноваційного зростання. В Україні основна перепона інноваційної діяльності «це не дефіцит коштів або брак уваги до державного регулювання інноваційних процесів. Камінь спотикання інноваційної діяльності – це господарські та політичні інститути суспільства, асиметрія економічної влади та господарський порядок, який зростає на її основі» [33]. Як один із напрямів переходу на інноваційний шлях розвитку дослідники пропонують використовувати індикативне планування (національне, регіональне, місцеве) із вбудованою системою стимулювання до досягнення цільових показників розвитку, що має знизити невизначеність в економічному житті. Акцентується увага не тільки на його видимому кінцевому результаті – довгострокових орієнтирах розвитку економіки, які знижують ризики для господарюючих суб'єктів, але й на самому комунікативному процесі спільної розробки рішень, який поліпшує інституціональне середовище, формує організаційну ідентифікацію на різних рівнях спільності та підвищує довіру між контрагентами через постійну відкриту взаємодію уряду, бізнесу та профспілок.

*Висновки.* Старопромислові регіони України займають лідируючі позиції серед інших регіонів, водночас їх розвиток характеризується виробництвом промислової продукції низького рівня наукоємності, високим зносом основних фондів, достатньо низькою сприйнятливістю до інновацій, складним екологічним станом. Такі відмінності в сутності старопромислових регіонів як об'єктів управління передбачають постанову різних цілей, вибір різних методів регулювання їх розвитку. Формування державної політики щодо старопромислових регіонів має передбачати дослідження особливостей інституціонального середовища таких територій та створення інститутів відповідно до попиту на них у старопромислових регіонах.

## Література

1. Cumbers A. Divergent Pathways in Europe's Old Industrial Regions? Centre for Public Policy for Regions (CPPR) University of Glasgow / A. Cumbers, K. Birch [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gla.ac.uk/media/media\\_7325\\_en.doc](http://www.gla.ac.uk/media/media_7325_en.doc).
2. Liefoghe C. Services: The Future of Industry? From coalmining and textile industries to environmental services and distance selling in the Nord-Pas-de-Calais Region – France / C. Liefoghe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.staff.ncl.ac.uk/p.s.benneworth/oirs/liefoghe.pdf>.
3. Глonti К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития / К.М. Глonti // Регионология. – 2008. – № 4. – С. 27-39.
4. Стратегия развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская [и др.] – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. – 248 с.
5. Постанова КМУ «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua/>.
6. Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступа: Официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации: <http://archive.minregion.ru/WorkItems/DocItem.aspx?PageID=148&DocID=136>.
7. Косинцев А.П. Реструктуризация промышленности старопромышленного региона посредством иностранных инвестиций: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А.П. Косинцев. – Екатеринбург, 2000 – 275 с.
8. Тургель И.Д. Курс лекций «Региональная экономика и управление». Словарь / И.Д. Тургель [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www.humanities.edu.ru/db/msg/46665](http://www.humanities.edu.ru/db/msg/46665).
9. Злобін І.В. Визначення інтеграційних пріоритетів України в контексті використання потенціалу старопромишлових регіонів: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І.В. Злобін. – Донецьк, 2008. – 19 с.
10. Веселовська О. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку старопромишлових регіонів: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.Веселовська. – Київ, 2010. – 20 с.
11. Birch K. Old Industrial Regions in Europe: A Comparative Assessment of Economic Performance / K. Birch, D. Mackinnon, A.Cumbers // Regional Studies. – February 2010. – Vol. 44, p. 35-53.
12. Регіони України 2010: [стат. зб. / за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. II / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Статистичний щорічник України за 2009 рік / [ред. О.Г. Осауленко]. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 568 с.
14. Статистичний бюлетень «Про основні показники роботи промисловості України за січень-грудень 2010 року» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Закон України «Про Державний бюджет України на 2006 рік» від 26.12.2005 р. № 3235-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 10-11. – Ст. 96.
16. Закон України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» від 19.12.2006 р. № 489- V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 7-8. – Ст. 66.
17. Закон України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28.12.2007 р. № 107- VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 7-8. – Ст. 78.
18. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.2008 р. № 835-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 21-22. – Ст. 269.
19. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» від 27.04.2010 р. № 2154-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 24-25. – Ст. 263.
20. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 7-8. – Ст. 52.

21. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст» № 521 від 17.03.2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 12. – Ст. 471.
22. Монофункціональні міста Донецької області: проблеми та механізми розвитку в умовах економічної кризи / О.Ф. Новікова, В.П. Антонюк, Л.Г. Червова та ін.; ІЕП НАН України. – Донецьк, 2009. – 144 с.
23. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850-IV // Офіційний вісник України. – 2005. – № 40. – Ст. 2529.
24. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
25. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 59. – Ст. 2047.
26. Кравченко В.І. Фінанси місцевих органів влади України: основи теорії та практики / В.І. Кравченко. – К.: НДФІ, 1997. – 276 с.
27. Нуреев Р.М. Эволюция институциональной теории и ее структура // Институциональная экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/283.pdf>].
28. Курбатова М.В. Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики России / М.В. Курбатова // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Т. 2, № 1. – С. 54-66.
29. Todtling F. One size fits all? Towards a differentiated policy approach with respect to regional innovation systems / F.Todtling, M. Trippl / German Institute of Economic Research (DIW Berlin), Research Policy. – Vol. 34, Issue 8. – October 2005. – P. 1203-1219.
30. Вольчик В.В. Роль групп специальных интересов в эволюции российского института власти-собственности [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик // Интернет-конференция «Россия: варианты институционального развития» с 25.10.2006 г. по 15.12.2006 г. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/296982.html>.
31. Вольчик В. Группы интересов и качество экономических институтов / В. Вольчик, И. Бережной // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 2. – С. 57-66.
32. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Gatallax», 1993. – 192 с.
33. Вишневский В.П. Инновации, институты и эволюция / В.П. Вишневский, В.В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41-62.

*Представлена в редакцию 28.09. 2011 г.*

*В.И. Ляшенко, д.э.н.,  
Я.И. Тульку,  
С. В. Охременко*

## **КВАЗИМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО НЕОИНДУСТРИАЛИЗМА И НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ АДЕКВАТНОГО БИРЖЕВОГО МЕХАНИЗМА ДЛЯ ИХ ОБРАЩЕНИЯ**

Современный рынок интеллектуальной собственности чрезмерно разнороден и многообразен. Это объекты и промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, фирменные наименования, селекционные достижения, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товара) и авторского права (на произведения науки, литературы, искусства, исполнительскую деятельность артистов, звукозапись, радио- и телевизионные передачи, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем), ноу-хау и т.д. Последние несколько десятилетий наблюдается бурный всплеск рынка интеллектуальной собственности в странах с развитой рыночной экономикой. У нас пока только обозначена эта проблема.

Что побуждает зарубежных производителей регистрировать права на интеллектуальную собственность, а иностранные государства стимулировать развитие ее рынка, почему это может быть выгодно в настоящее время и для Украины?

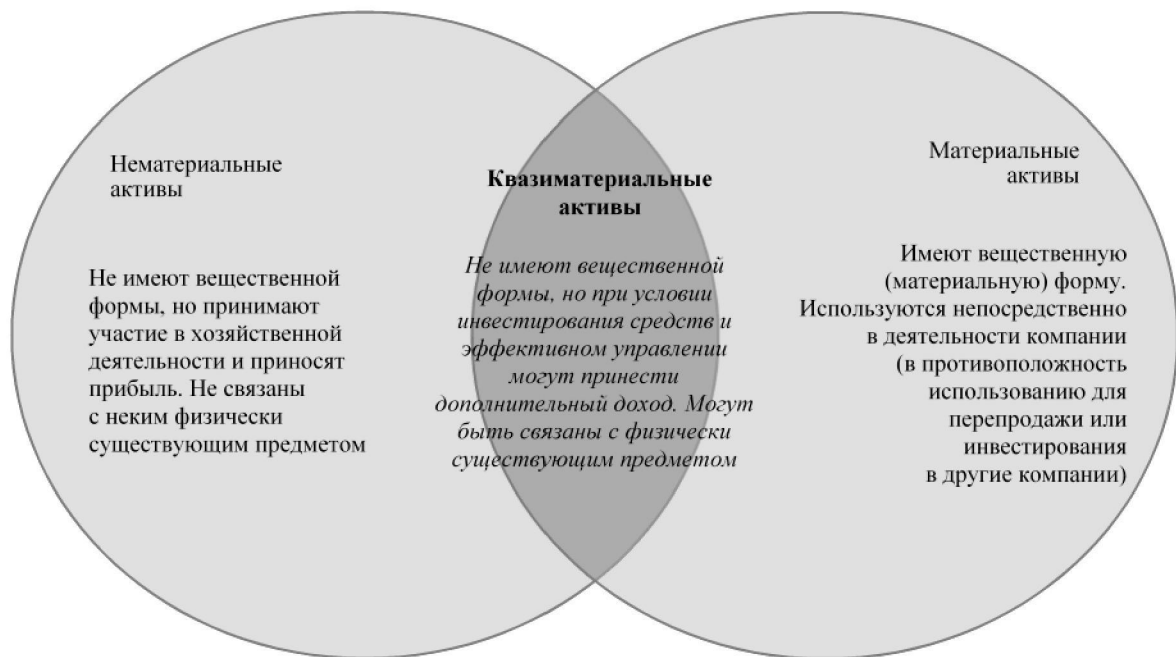
Общепринятым является утверждение о том, что современная экономическая система находится в процессе смены парадигм развития с индустриальной на, так называемую, постиндустриальную, которая, в свою очередь, характеризуется ускорением процесса информатизации общества и экономики, а также имеет следующие признаки: услуги как приоритет воспроизводственного процесса; технологическая основа производственной деятельности – наукоемкие, а не трудо- и энергоемкие технологии; время рассматривается как новый фактор конкуренции ввиду зависимости получения конкурентного преимущества от скорости получения информации; знания выступают основным фактором создания благ (в частности, знания, используемые благодаря науке); информация и знания также выступают основным объектом управления, поэтому лидерами становятся компании, которые более быстро и качественно работают с информацией; стоимость компаний в большей степени зависит от наличия оцененных нематериальных активов (НМА), их рассматривают как одну из основных частей активов компании и главный ресурс в конкурентной борьбе [6;7].

В то же время ряд авторов (С. Губанов, З. Грандберг, А. Зиновьев, В. Авагян, М. Калашников и др.) с некоторой осторожностью и высокой степенью критичности подходят к определению современного периода развития общества как эпохи постиндустриализма, а некоторые и вовсе его отрицают. Это касается и вопросов преобладающей роли нематериальных активов в создании дополнительной стоимости и формировании капитализации макро- и микроуровня.

Так, например, С. Губанов критикует устоявшееся восприятие современной эпохи как постиндустриальной. Автор формирует свои аргументы на основе классической политэкономии, признавая при этом первичность изменений в производительных силах общества – изменений, прежде всего, в сфере материального производства. Указывается, что даже в самых экономически развитых странах еще не до конца решены задачи электрификации и механизации труда, и уж тем более не осуществлен всеобщий переход к системе автоматических машин. Поэтому и в самых передовых странах еще далеко до завершения даже первой фазы индустриализации [4].

Поэтому автор выделяет вторую фазу индустриализации, которая и получает название «неоиндустриализация». Приставку «нео» применительно к современному индустриальному обществу автор объясняет следующим образом: при условии, что базисным продуктом индустриального производства является электричество, в наше время к этому базисному продукту добавляется еще один – микропроцессор, общедоступный и повсюду применяемый, позволяющий заменить кооперацию отдельных машин органически единой системой автоматических машин [4].

В. Авагян утверждает, что: «информационная» или «постиндустриальная» эра не предполагает деиндустриализацию; явление постиндустриализма вообще понятие социальное, а не производственное, и представляет собой эпоху такого развития производительных сил, когда высвобождающиеся трудовые ресурсы в процессе научно-технического прогресса находят гарантированное применение и доход в других непроизводственных сферах; одной из основных тенденций развития со



*Рис. 1. Характеристика активов предприятия в период формирования неиндустриальной экономической системы*



временного общества, в данном контексте автор считает, что возникает система, в которой индустрия есть переменная, сумма продукции которой стремится к бесконечности, а сумма персонала – к нулю, а это, в свою очередь, приводит к увеличению доли так называемых «паразитирующих» секторов экономики, имеющих лишь опосредованное отношение к материальному производству.

С последним утверждением соглашается М. Калашников в своей статье «Постиндустриализм: конец мифа», считая при этом, что вместо производительной экономики, востребующей инновации, новые технологии и изобретения, заняла экономика финансовых «услуг», имеющая по сути спекулятивный характер [5].

В рамках данной статьи авторы, исходя из сущности современного этапа развития экономики и общества, предлагают его рассматривать как процесс неоиндустриализации, так как именно потребности развития материального производства являются детерминантом научно-технического прогресса, возможностей социальной сферы, повышения эффективности образования и т. д.

Одни из наиболее полных и лаконичных определений неоиндустриализма как переходной стадии развития цивилизаций представлены в работах В.С. Некрасова и С.Н. Некрасова. Так, теория неоиндустриализма [8] предполагает формирование наукоемких и гуманитарно обеспеченных технологий на основе новых физических принципов в информационных и финансовых «оболочках», что позволит создать новое качество жизни граждан. «Важнейшей неоиндустриальной ценностью оказываются знания народа, природная сметка и инженерный гений народа» [9]. Такое развитие возможно лишь при наличии мощного научного и интеллектуального потенциала, существования серьезной технологической базы и востребованности квалифицированного труда. Теория неоиндустриализма предложена С.Н. Некрасовым как альтернатива концепции постиндустриализма. Опора на фундаментальную науку, образование и технологии, по мнению автора, дает любой стране значительные преимущества в развитии по отношению к другим игрокам большой политики.

Рассматривая вопрос современных характеристик развития экономических систем с точки зрения технологических укладов, следует отметить, что на сегодняшний день высокоразвитые представители мировой хозяйственной системы, находясь на уровне пятого технологического уклада, характеризующегося развитием электронной, вычислительной промышленности, оптоволоконной техники, программного обеспечения, телекоммуникаций, роботостроения и других высокотехнологичных, в основном нематериальных отраслей, формируют базисные условия для становления шестого технологического уклада, в основе которого будут лежать нанотехнологии, молекулярная биология, новое природопользование, лазерная техника и др.

Главной задачей государств является подключение к процессу создания необходимых правовых, институциональных, инфраструктурных и прочих условий для качественного перехода в стадию шестого технологического уклада с наименьшими издержками с целью устойчивого экономического развития и, как следствие, повышение общего уровня жизни населения. При этом предприятия должны адаптировать свои управленческие, производственные и прочие системы к формирующимся условиям, акцентируя внимание на инновационном развитии.

Патентование интеллектуальной собственности позволяет осуществить ее владельцу защиту собственных интересов от несанкционированного использования. Но правозащитная и правоприменительная практика в нашей стране еще не развита, поэтому отечественные и зарубежные правообладатели интеллектуальной собственности из-за нарушения их прав терпят огромные убытки. Вместе с тем становление рынка интеллектуальной собственности, приносящего существенные выгоды как для предпринимателей (производителей), так и для государства и всего общества в целом, сопровождается совершенствованием механизмов его защиты. Наличие зарегистрированных прав на интеллектуальные активы в большинстве случаев позволяет их защитить, и прежде всего на международных рынках. Так, владелец охраняемого права в случае его нарушений имеет право требовать от нарушителя компенсации нанесенного ущерба, в том числе и так называемой упущенной выгоды.

*Выгоды предпринимателя* многочисленны и разнообразны. Условно их можно разделить на три крупных блока: конкурентные преимущества, финансовые выгоды и выгоды от использования интеллектуальной собственности в качестве вклада в уставный капитал [19, 32-34].

*Конкурентные преимущества* включают прежде всего контроль рынка. Обладая монопольным правом на результаты интеллектуальной деятельности, компания может контролировать свой сегмент рынка и заставить всех, кто использует аналогичные, но незащищенные права, приобрести

их у владельца для продолжения использования; может не давать таких прав своим конкурентам; может оставить за собой монополию на производство продукции на период ее выведения на рынок. Далее, это освоение новых рынков. Имея зарегистрированные права на результаты интеллектуальной деятельности, патентообладатель имеет потенциальную возможность занять новые рынки, а также закрепить за собой права на объекты интеллектуальной собственности за рубежом. Следующий ряд преимуществ рассмотрим на примере фирменных наименований и торговых марок: более высокая цена товара. Общеизвестно, что на мировом рынке цена продукции с товарным знаком в среднем на 15-20% выше, чем цена анонимных товаров; больший объем продаж и скорость обращения денег. Популярность торговой марки обеспечивает высокий уровень продаж, что в свою очередь означает высокую скорость обращения денег. Например, в производстве персональных компьютеров марки с наиболее развитым имиджем могут рассчитывать на то, что продукты нового поколения будут приняты покупателями на 3-6 месяцев быстрее, чем товары под более слабыми марками; сокращение затрат на маркетинг и общее снижение издержек. Первое происходит потому, что покупатель доверяет торговой марке, сохраняет высокую степень лояльности к ней. Именно по этой же причине компании легче и расширять свою товарную линию, гораздо меньше тратить средств на рекламу нового продукта.

Что же касается *снижения издержек*, то здесь имеется все тот же эффект масштаба, который работает, и в случае снижения затрат по маркетингу (например, минимальные расходы на проведение общенациональной рекламной кампании не зависят от того, какая доля рынка принадлежит фирме, поэтому чем больше объемы продаж, тем меньше затрат приходится на единицу продукции). Сильные марки обеспечивают эффект масштаба на производстве и распределении. Кроме того, поставщикам и дистрибьюторам выгодно работать с компаниями, имеющими известные марки, что выражается в значительном сокращении запасов, повышении уровня загрузки производственного оборудования, уменьшении усилий по распределению.

К изложенным преимуществам относится также защита в случае жесткой ценовой конкуренции. Если на определенном сегменте рынка сложилась ситуация ценовой конкуренции, то наименование известной компании или ее торговая марка могут служить определенным буфером, защитой в конкурентной борьбе. Имея прочное положение на рынке, пользуясь своей репутацией, компания может сохранить цены на приемлемом для себя уровне и т.д. Любые конкурентные преимущества компании косвенно связаны с получением прибыли. Рассмотрим ряд возможностей, которые напрямую определяют *финансовую выгоду предприятия*: увеличение дохода предприятия – патентообладателя от продажи прав на интеллектуальную собственность, передачи комплекса прав на нее другому лицу (например, по договору коммерческой концессии), монопольного использования данных прав. Американские компании в совокупности получают от лицензирования до полу-триллиона долларов в год. Так, в 1996 г. только объем продаж товаров под лицензируемыми товарными знаками в США составил 72 млрд дол.

К рассматриваемым возможностям следует отнести увеличение дохода предприятия – приобретателя прав на пользование интеллектуальной собственностью. Яркий пример – работа по франчайзингу, когда одна компания покупает у другой право на использование ее торговой марки. В этом случае покупатель получает возможность использовать рекламный имидж компании-продавца, ее хорошую репутацию, что дает ему выгоду, ведет к быстрому коммерческому успеху, позволяет получить экономию капиталовложений и расходов на разработку и продвижение своего товарного знака. Например, в США франчайзинг охватывает около 40% торговли и услуг. Для потребителей в Западной Европе и Японии этот показатель пока составляет всего 7%, однако прогнозы специалистов говорят о том, что уже через десять лет франчайзингом будет охвачено 20% товаров и услуг.

Коммерциализация интеллектуальной собственности также способствует уменьшению налогооблагаемой базы путем снижения налога на прибыль – налогооблагаемая база уменьшается на величину амортизации нематериальных активов (амортизационные отчисления относятся на себестоимость произведенной продукции); экономии подоходного налога физических лиц г- владельцев интеллектуальной собственности, поскольку вознаграждение владельцу патента не относится к заработной плате. По этой же причине происходит экономия отчислений по социальному налогу при оплате предприятием труда через вознаграждение за создание объектов интеллектуальной собственности; экономия НДС, если сделка оформлена как патентный лицензионный или авторский договор.

Следующий комплекс выгод связан с использованием *интеллектуальной собственности* в качестве вклада в уставный капитал. Как отмечает П. Дойль в работе «Маркетинг, ориентированный на стоимость», «в современной информационной экономике нематериальные активы обычно играют гораздо более важную роль, чем отражаемые в бухгалтерских балансах физические, материальные активы компании... Большинство компаний-лидеров предоставляют преимущественно услуги, а их основные активы – знания, торговые марки и партнерские отношения с потребителями и организациями. В этих компаниях стоимость материальных активов составляет малую часть их общей рыночной стоимости» [21, 304-305]. Это на этапе создания фирмы позволяет: сформировать его значительным по размерам или осуществить пересмотр его структуры в процессе функционирования, а в дальнейшем использовать в качестве привлечения дополнительных кредитных ресурсов для инновационного развития. Так, в компании «Microsoft» нематериальные активы (права на интеллектуальную собственность входят в состав нематериальных активов компании) составляют 63 млрд дол общей суммы активов 80 млрд дол, а доля нематериальных активов компании «Coca-Cola» – 96%; увеличить стоимость компании (за счет приращения уставного капитала) при ее продаже, приватизации или реорганизации (так, компания «Nestle» приобрела компанию «Rowntree» за 4,5 млрд дол., данная сумма в 5 раз превышала стоимость ее материальных активов); привлечь дополнительные финансовые ресурсы как с внутреннего, так и с внешнего рынка путем эмиссии ценных бумаг компании в счет увеличения объемов ее нематериальных активов, а также получать под залог объектов интеллектуальной собственности доступ к инвестиционным банковским кредитам на выгодных условиях.

Весомая доля интеллектуальной собственности в уставном капитале расширяет права учредителя и возможности влиять на политику фирмы. Как видно, стоимость нематериальных активов компании может в несколько раз превышать стоимость материальных, увеличивая тем самым общую стоимость активов, инвестиционную привлекательность компании и ее конкурентные преимущества при участии в различного рода конкурсах и тендерах. Например, в уставном капитале ОАО «Уралэлектротяжмаш» не учтена стоимость нематериальных активов, что существенно подрывает его конкурентоспособность на мировом рынке. Экспортноориентированный завод регулярно участвует в тендерах на получение заказа. Но при заполнении тендерных таблиц выясняется, что у него чрезвычайно низкий, по западным меркам, уставный капитал – 6 млн дол., равный месячной выручке завода. Шансы на победу сразу понижаются: всерьез акционерные общества с таким уставным капиталом не воспринимаются [19, 34].

Рассмотрим более детально и *выгоды для государства*. Во-первых, внедрение новейших технологических достижений, привлечение инвестиций в экономику за счет наращивания уставного капитала компаний приводят к увеличению темпов экономического роста, а также объема ВВП, часть которого остается в руках у государства для выполнения управленческих функций. Во-вторых, чем ниже уровень правовой защиты рынка интеллектуальной собственности и меньше эффективность правоприменительных мер, тем выше объемы продаж контрафактной продукции, от которой страдают не только правообладатели интеллектуальной собственности, но и государство, несущее огромные потери в размере не произведенных налоговых платежей. В-третьих, не способствуя развитию рынка интеллектуальной собственности, государство теряет такой источник дохода, как поступления от пошлин, лицензионных и иных видов платежей, которые осуществляют правообладатели при регистрации прав на интеллектуальную собственность (так, во всем мире существует свыше 40 млн только патентов).

Это *выгода и для общества*. Потребители получают возможность покупать продукцию по более низким ценам – коммерциализация способствует существенному снижению налогового бремени, что в свою очередь соответственно приводит к снижению цен. Результаты творческой деятельности в сфере промышленного права оформляются в виде патентов, которые служат богатейшими источниками технической информации. Ученые, предприниматели, государственные чиновники в любой момент могут обратиться к мировым базам данных о патентах и получить необходимую информацию о возможных технических улучшениях в конкретной области. Авторское право, обеспечивая правовое признание и охрану достигнутых творческих результатов, одновременно создает условия для использования произведений в интересах общества, в целях образования и просвещения, ознакомления самой широкой аудитории с культурным наследием и новыми творческими достижениями.

Примерно то же можно сказать и о промышленной собственности. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности позволяет владельцу получать существенный доход от ее использования, что способствует дальнейшим творческим поискам, стимулируя развитие научно-технического прогресса, результатами которого постоянно пользуется общество. Таким образом, интеллектуальная собственность представляет собой неиссякаемый источник благосостояния и активов для любой экономики. И в наших интересах, чтобы государство и производители осознали этот потенциал и сделали все возможное для всестороннего развития рынка интеллектуальной собственности.

Разработка и коммерциализация инноваций возможна только при мощной финансовой поддержке со стороны институциональных инвесторов, коммерческих банков и других кредитно-финансовых структур. В этом контексте возрастает значение в долгосрочной перспективе капитализации хозяйственной системы в целом, в результате чего она становится целостной однородной системой, адаптивной к изменяющейся среде и стойкой к внешним угрозам. По словам д.е.н. О.Л. Яременко, «историческая миссия капитализации хозяйственных субъектов в ходе рыночной трансформации состоит из нескольких важных моментов.

Во-первых, она открывает хозяйствующим субъектам доступ к современным технологиям и обеспечивает их функционирование. Капитал – это тот генетический код, который в скрытом виде присущ большинству современных технологических решений, делающих их принципиально совместимыми, способными к взаимодействию и образованию так называемых кластеров – структурных единиц современного типа.

Во-вторых, капитализация хозяйственных субъектов формирует корпоративную культуру как часть современной культуры в широком смысле.

В-третьих, капитализация хозяйственных субъектов создает систему дополнительных стимулов и интересов в виде получения прибыли, способствует снижению расходов, являющихся существенным фактором технологических изменений и повышения национальной конкурентоспособности.

В-четвертых, капитализация хозяйственных субъектов формирует адекватный профессиональный менеджмент. В условиях инверсии введения эффективного менеджмента корпоративного типа – это предпосылка последующей капитализации.

Капитализация предприятий открывает им доступ к капитальным активам финансового рынка, способствует более рациональному потребительскому поведению, предоставляет возможность использования кредитных ресурсов с целью оптимизации текущих и долгосрочных бюджетных решений» [13].

В общем смысле, капитализацию понимают как процесс превращения факторов производства в капитал; превращение чистой прибыли (или дополнительной стоимости) в капитал; использование прибыли на расширение дела; инвестирование в активы, которые в будущем принесут отдачу, и т.п. Ключевые понятия в приведенных определениях капитализации – это «факторы производства», «капитал», «прибыль», «активы» или «ресурсы». Все названные понятия являются взаимообусловленными, взаимоувязанными и взаимозависимыми [2].

Как было отмечено ранее, стоимость компаний в «новой» экономике связана в большей степени не с материальными активами. Нематериальные активы, которые не имеют классического признака – вещественной субстанции, в последнее время играют важнейшую роль в процессе получения прибыли.

В данном контексте актуализируются вопросы капиталообразования с использованием НМА, проблем их адекватной оценки в этом случае и вообще способности нематериальных активов стать базисным фактором устойчивого экономического развития.

Как справедливо отмечает Л. Барух, роль НМА в современной экономике трудно переоценить. Средний коэффициент «капитализация/балансовая стоимость» для 500 крупнейших компаний США стал постоянно возрастать с начала 1980-х годов прошлого века, достигнув значения примерно 6,0 в марте 2001 г. [2]. То есть из каждых шести долларов рыночной стоимости только один доллар зафиксирован в балансах компаний, а остальные пять представляют НМА.

Таким образом, в последние годы в финансовой сфере все больший акцент делается на нематериальных активах, на признании и усилении их роли в развитии бизнеса и формировании финансовых показателей и результатов деятельности компании в целом.

Вообще, непосредственно понятие НМА трактуется по-разному: это и бухгалтерское, и экономическое, и юридическое понятие. В самом широком смысле под нематериальными активами понимаются специфические активы, для которых характерны неосвязаемость, долгосрочность использования и способность приносить доход. Разнообразен и состав НМА: обладание такими активами связано для компании как с наличием конкурентных преимуществ, так и с использованием компонентов интеллектуального капитала [3].

Р.Рейли и Р.Швайс [12] выделяют шесть признаков, которые должны выполняться, чтобы объект можно было отнести к категории НМА: 1) актив должен быть конкретно идентифицируемым и иметь узнаваемое описание; 2) он должен иметь юридический статус и подлежать правовой защите; 3) быть объектом права частной собственности, которое может быть передано в соответствии с законом; 4) иметь некоторое вещественное доказательство или проявление своего существования (контракт, лицензию, список клиентов, комплект финансовых отчетов и т.д.); 5) быть созданным или возникнуть в идентифицируемый момент времени или в результате идентифицируемого события; 6) подлежать уничтожению или прекратить свое существование в идентифицируемый момент времени или в результате идентифицируемого события.

В начале 90-х годов XX в. особенно активно обсуждались различные аспекты НМА, по этому поводу выходило множество публикаций различного характера, также наблюдались спорные рассуждения о НМА с точки зрения различных научных направлений. Именно тогда экономисты отмечали большой их потенциал для капитализации предприятий. Различные подходы к определению понятия и указанных выше признаков нематериальных активов, а также сложность классификации и оценки данных активов представляют собой основные спорные моменты, которые приводят к формированию неоднозначности восприятия их полезности и необходимости.

Авторы П. Полуян и А. Отырба в статье «Тайна нематериальных активов» достаточно развернуто и аргументировано рассматривают обозначенные выше вопросы, а именно вопросы справедливой оценки нематериальных активов и связанной с этим капитализацией компаний, в том числе за счет использования НМА. Авторы утверждают, что «если внимательно исследовать финансово-экономические технологии в области капиталобразования, которые использовались в Японии 70-80 гг. и в США во второй половине 90-х годов XX в., можно обнаружить, что взрывной рост капиталов этих стран был вызван именно оценочными и бухгалтерскими нововведениями. Инновации способствовали преобразованию продуктов интеллектуальной деятельности в нематериальные активы чрезвычайно высокой стоимости – с дальнейшей их конвертацией в акционерный и финансовый капитал» [11]. Рост стоимости активов позволял корпорациям пропорционально величине новообразованных активов осуществлять дополнительную эмиссию акций, которые, в свою очередь, появляясь на фондовом рынке, выполняли функции товара. Таким образом, как бы из ничего рождалась новая товарная масса на колоссальные, по тем временам, суммы [11].

По мнению авторов, образовался некий цикл – корпорации создавали товарную массу в виде акций, государство эмитировало под них денежную, в результате чего возник так называемый «финансовый пузырь» способствовавший чрезвычайно интенсивному капиталобразованию. Основной причиной тому стала мотивация экономических субъектов, то есть то, для чего именно ими использовались данные финансовые технологии – для алчного обогащения и обмана или для целенаправленного инвестиционного процесса, основанного на инновациях.

Следует отметить, что эмитированные финансовые ресурсы должны быть вложены, и вложены в развитие реальных фондов, так как образующийся здесь разрыв, некое соотношение, пропорция не может постоянно увеличиваться. Иначе это приводит к описанной выше ситуации.

В данном контексте также интересны рассуждения С.А. Алферова по поводу родственных связей всевозможных финансовых инструментов и нематериальных активов.

По его мнению, основой глобального финансово-экономического кризиса явились долговые обязательства («дебиторские расписки»), положенные в капитал, на который были выпущены акции. Автор проводит аналогию разницы (потенциал – реальный результат) – в природе ожидаемых перспектив: чисто денежная или через новый продукт, и утверждает, что гарантий нет ни в случае с НМА, ни с финансовыми инструментами. Нынешний кризис, по мнению автора, может привести к смене парадигмы в мировой финансовой системе. Возврата к так называемому «нормальному состоянию» в обозримом будущем не предвидится. Привычка отказываться от сколько-нибудь ответственной оценки рисков в пользу ультрарискованных операций ради достижения быстрой прибыли достигла конечного предела [1].

Таким образом, в рамках статьи автор делает предположение, что деривативы, ценные бумаги, основанные на долговых обязательствах, за которыми нет надлежащего обеспечения, очень легко обращаются в ноль, порождая волну дальнейших «обнулений». В то же время и НМА обладают таким же свойством обращения в ноль и провоцирования «обнулений» (в случае, если, например, деловая репутация фирмы дискредитирована – обрушиваются и все достижения предыдущего этапа ее капитализации). Точно так же за НМА находятся, фактически, обязательства – обязательства по эффективной реализации (трансформации) потенциала НМА в реальный продукт. НМА можно было бы считать аналогом деривативов, если бы не одно отличие. Настоящие деривативы имеют кредитно-финансовую основу, а настоящие НМА связаны с реальным производством. Это критерий настоящих, производительных НМА; хотя и у них остаются признаки деривативов. И результат капитализации НМА будет зависеть от использования инвестиционных средств, то есть от «человеческого фактора», от того, к чему стремятся люди, от состояния социума. При этом нет гарантий, что рынок НМА не станет спекулятивным рынком очередных деривативов [1].

Проблема адекватной справедливой оценки нематериальных активов, высокая доля спекулятивной составляющей, а также высокие риски и кризисные предпосылки, с этим связанные, актуализируют вопрос нахождения альтернативного фактора повышения капитализации при формировании неоиндустриальной экономической системы в условиях шестого технологического уклада. Задавая вопрос о возможности нахождения другого совершенно нового для капитализации и обоснованного получения денежных средств на развитие, С. Алферов не находит ответа, и полагает, что необходимо лишь упорядочить и скоординировать контроль над оценкой НМА и не допускать повышения той самой необеспеченной реальными фондами «разницы», которая приводит к «надуванию финансового пузыря».

В рамках данной статьи предлагается рассмотреть возможность использования нового формата активов – квазиматериальных, сущность и характерные черты которых должны быть адаптированы как к современным условиям формирования шестого технологического уклада, так и к отражению в существующих системах финансовой отчетности для увеличения привлекаемых кредитных ресурсов под инновационные проекты.

Понятие квазиматериальных активов возникает именно в современных условиях формирования неоиндустриальной парадигмы мировой хозяйственной системы как более обоснованный и адекватный капитализационный фактор инновационного развития.

В различных словарях понятие «квази-» трактуется следующим образом:

(лат. *quasi* нечто вроде, как будто, как бы, псевдо) префикс. Словообразовательная единица, образующая имена существительные со значением ложности, мнимости того, что названо мотивирующим именем существительным;

в сложных словах: как будто, например, квазимыслитель, представляющийся таким, но не мыслитель; в музыке: «почти так, как...».

первая часть сложных слов, имеющих знач. мнимый, ненастоящий, напр. квазиреволюционер, квазиталанливый, квазиспециалист;

почти, близко (напр., квазиоптика) [10].

Итак, понятие квазиматериальных активов возникает на пересечении понятий материальных и нематериальных активов, так как по ряду признаков не может быть отнесено ни к одной из категорий (рис. 1). Следовательно, данное понятие является почти или как бы материальным, при этом не может быть названо таковым.

«Квазиматериальные» активы представляют собой активы, которые не имеют вещественной формы, но при условии инвестирования средств и эффективном управлении могут принести дополнительный доход; в то же время они могут быть связаны с физически существующим предметом.

Необходимость данной категории активов более всего оправдывается в странах, где инновационная система находится в процессе формирования, а количество инвестиционных ресурсов недостаточно, чтобы полноценно разрабатывать и внедрять инновации. В данном случае этот актив может быть использован как ресурс для привлечения инвестиций в инновационный проект на различных его стадиях, вплоть до непосредственно инновационной идеи.

Главная же миссия «квазиматериальных» активов – позволить компании увеличить объем залогового имущества для привлечения необходимых кредитных ресурсов на каждой из стадий развития и внедрения инноваций (от идеи, разработки проекта, плана реализации до работающего ста-

ртапа и дальнейшего процесса коммерциализации) за счет постановки на баланс в дополнение к основным фондам и нематериальным активам собственно «квазиматериальных» активов (рис. 2).

Бизнес-идеи, предпроектные бизнес-предложения, готовые бизнес-планы, бизнес-проекты с управленческой командой (стартапы), инновационные бизнес-идеи, технические разработки, технологические решения (незапатентованные) – все эти понятия можно условно объединить в категорию «квазиматериальные» активы. В СМИ можно найти множество примеров, свидетельствующих об актуальности такого подхода.

Во всем мире изобретательность финансистов не имеет границ. Они готовы придумывать все новые финансовые инструменты, чтобы инвестор захотел вывернуть глубокие карманы. Так, вместо эмиссии привычных всем корпоративных облигаций американская компания Sesac, обладающая эксклюзивными правами на публичное воспроизведение песен Боба Дилана, Нила Даймонда, Кассандры Уилсон и группы Rush, выбрала заем на \$300 млн, обеспеченный авторскими отчислениями за использование музыкального контента из собственной коллекции. Эмитенты уверены, что хиты старых музыкантов вряд ли утратят популярность вследствие снижения роста ВВП или угрозы выхода какой-либо страны из еврозоны. Еще одним ярким примером экзотических бумаг являются облигации сети Domino's Pizza на \$1,5 млрд, выпущенные под будущие финансовые поступления от франчайзинга, на котором строится мировая сеть. Подобные бумаги на \$550 млн в ноябре 2011 г. выбросила на рынок и корпорация Miramax Film, а обеспечением платежей выступали сборы от ряда фильмов, а также SBA Communications, которая выплачивает долг за счет прибыли от сдачи в аренду вышек сотовой связи. По данным Deutsche Bank, с начала этого года в мире было выпущено экзотических облигаций на \$13 млрд. Считается, что, несмотря на необычность обеспечения, облигации отличает прозрачная и понятная инвесторам структура дохода.

Таким образом, по большому счету, в основу этих инструментов может лечь любой актив, финансовые потоки которого прозрачны и легко прогнозируемы. Такие активы обычно предлагают фармацевтические компании, обещая инвесторам часть будущей прибыли от реализации лекарств. Заметим, что американские ипотечные облигации (CDO), ставшие одной из причин финансового кризиса 2008 г., в свое время тоже казались экзотическими, но доходы по ним вроде бы были понятными и прозрачными. В данном случае подвели американские обыватели и банкиры, в какой-то момент потерявшие одни чувство меры, а другие – чувство реальности [18].

Например [14], 16-летняя Христина Ганзюк из Хмельнитчины недавно вернулась из США, где принимала участие в Международном конкурсе научных и художественных работ учеников «Genius». Домой девушка привезла не только новые впечатления от поездки, но и бронзовую медаль и мечты о практическом воплощении проекта. На конкурсе десятиклассница представляла свои исследования сапонита – минерала, который согласно результатам научной работы можно использовать в качестве хорошего очистителя воды, для самоочистки от нефтепродуктов, как дешевое удобрение. Кроме того, сапонит повышает октановое число бензина – очищает 92-й бензин до 96-98-го. То есть проект одной школьницы, по сути, предлагает решение сразу нескольких актуальных для Украины проблем. А представьте, сколько идей молодых ученых, талантливой молодежи и школьников до сих пор остаются неизвестными или неинтересными государству и сколько вопросов они могли бы потенциально решить, улучшить! И если сегодня государству не нужны гении, то страна в них остро нуждается. «В США уже заинтересовались моим проектом, ведь мало кто знал, что это вообще такое. Также меня спрашивали, имеет ли моя работа практическое значение, можно ли внедрить ее результаты в производство. Конечно, можно, но нужно много денег», – рассказывает Христина. Проект старшеклассницы интересен еще и тем, что в его воплощении должна быть заинтересована, в первую очередь, именно Украина, даже больше – родная девушке Хмельнитчина. «Сапониты – это минералы, залежи которых расположены на территории Хмельницкой области. В целом такие месторождения есть только в Украине, США, Англии и в Чехии. Мы изготовили пасту для очистки загрязненных поверхностей от солидола, масла, ржавчины, еще и скребки для тела и мыло. Запасы этого сапонита – 60 млн тонн. Можно выполнять еще много актуальных задач при их помощи. Думаю, что со временем люди заинтересуются этими исследованиями», – объясняет молодой научный работник. Впрочем, подчеркивает девушка, для воплощения ее разработок в жизнь «нужны инвесторы и большие средства». А с этим у отечественной науки всегда были проблемы [14].

Впрочем, молодое поколение научных работников и способная к науке молодежь предпочитают не просто полезные проекты, но и потенциально привлекательные для инвесторов. С бронзо-



*Рис. 2. Объемы потенциальных привлекаемых ресурсов в зависимости от составных компонентов капитализации в традиционном понимании в сравнении с альтернативным*



вой медалью с этого же конкурса вернулись еще две украинские старшеклассницы из Днепропетровска – Анастасия Рудая и Мария Леонова. Их проект называется «Эффект попкорна – получение высокодисперсных порошков с помощью микроволновой обработки». Днепропетровские выпускницы Химико-экологического лицея сделали свое открытие, разогревая обед в микроволновке. Обратив внимание на эффект попкорна – микровзрывы, происходящие в печи из-за резкого вскипания воды в веществе, – они выяснили, как можно повысить энергоемкость суперконденсаторов, на которых работают электромобили и беспроводные трамваи. Микроволновое излучение улучшило характеристики их ключевого элемента – гидроксида никеля. "До Насти и Маши этого никто *[в мире]* не делал", – отмечает их руководитель Вадим Коваленко, доцент Украинского государственного химико-технологического университета в Днепропетровске. Впрочем, чтобы доказать американскому жюри, как просто все гениальное, девушкам понадобились два года экспериментов в университетских лабораториях [20].

Девушки разработали простую технологию, благодаря которой можно получать высокодисперсные порошки. «Эти порошки можно использовать в разных сферах. Мы это делали на примере суперконденсаторов. Чем большая площадь поверхности порошка, тем большая емкость суперконденсатора, и тем он более мощный», – объясняет Анастасия Рудая. По словам пани Анастасии, на конкурс они ехали уже с конкретными предложениями, – где и как можно использовать их разработку. «Как вариант мы предлагали использовать ее в трамваях, чтобы не было контактной сети, и трамвай ездил бы на аккумуляторах и суперконденсаторах. А вообще, это можно использовать в любых бытовых приборах», – объясняют старшеклассницы. Об успешном воплощении проекта в жизнь, девушки говорят уверенно. Надеются, что это произойдет уже в ближайшее время. «Патент есть. Уже поступали предложения от заводов – ведь в промышленности такую технологию очень легко внедрить. Я думаю, это реально, и уже в ближайшее время нашу технологию будут использовать в промышленности», – заверяет Анастасия. В планах девушек – поступить в университет и продолжить научную работу. «Возможно, мы будем совершенствовать этот проект, возможно, будем работать над другим», – рассказывает Анастасия Рудая. По ее словам, девушки имеют в планах и учебу, а в дальнейшем и возможность поработать за границей [14].

В целом же, в последнее время все больше украинских молодых научных работников, студентов и школьников получают разные награды и отличия на международных конкурсах. Их проекты отличаются практичностью и возможностью реализовать их здесь и сейчас, без привлечения астрономических инвестиций. «В целом, наука приходит в упадок, но есть несколько мест в Украине, где занимаются именно такими разработками с детьми. Это школы и лицеи на базе университетов. Самые известные – в Днепропетровске, Запорожье, Киеве, Львове, Хмельницком», – поясняет Александр Оленев, сотрудник Национального эколого-натуралистического центра ученической молодежи, в прошлом – тоже участник международных научных конкурсов для молодежи. Именно НЭНЦ организывает конкурс для школьников «Intel Эко-Украина», по результатам которого ученики получают возможность принимать участие в международных научных конкурсах. По словам Александра, «такие конкурсы – это не то же, что МАН, потому что здесь ценится практическая важность разработки, как ее можно применить в жизни». Подтверждением его слов является и случай с Христиной Ганзюк. «Мы решили попробовать себя на конкурсе «Intel Эко-Украина», который уже дал мне такой толчок ехать в США. Относительно Малой академии наук, работу мы подали, но даже на городском уровне никаких результатов не было», – объяснила девушка [14].

Молодой научный работник Наталья Стрямец стала в 2012 г. одним из десяти победителей конкурса на стипендию ЮНЕСКО «Человек и биосфера». Работу, которую Наталья прислала на конкурс, – «Устойчивое лесопользование на территории биосферных заповедников, проблемы и новые возможности» – молодой научный работник разработала специально для биосферного резервата «Расточье», в котором сейчас работает. «Я работаю в заповеднике «Расточье» на должности младшего научного сотрудника. Это первый биосферный резерват Украины второго поколения. Резерваты призваны не только охранять природу, но и быть эталонами стабильного развития. Этот проект призван исследовать, как ведется лесное хозяйство, потому что в состав нашего резервата включены территории восьми лесохозяйственных предприятий», – рассказывает Наталья Стрямец [14]. По ее словам, украинским научным работникам просто необходимо участвовать в конкурсах и грантах, потому что это практически единственная возможность воплотить свои проекты в жизнь. Впрочем, как она сама отмечает, нужно пробовать воплощать свои разработки здесь, в Украине. «Конечно, за рубежом научная работа лучше финансируется, но лично я планирую оставаться в

Украине. Я два года училась в Швеции, после чего мне предложили там работать. Но пока я здесь и надеюсь, что у нас когда-то решится проблема с финансированием. Сегодня очень многие люди выезжают за границу, но мой аргумент в пользу того, чтобы остаться – это желание изменить что-то в Украине, желание работать там, где родился, надежда на лучшее», – подытоживает научный работник.

В 2012 г. один из крупнейших международных конкурсов технологий Microsoft Imagine Cup отметил свое десятилетие. В юбилейном финале соревнования, которое происходило в австралийском городе Сидней, приняли участие свыше 350 студентов из 75 стран мира. Победителями международное жюри признало украинцев. В самой престижной номинации конкурса «Разработка программных проектов» первенство получили студенты донецкого филиала Компьютерной Академии «Шаг» Антон Пастерников, Максим Осика, Валерий Ясаков и Антон Степанов. Свою команду ребята назвали QuadSquad, то есть команда четырех [15]. Не менее красноречивое название дали и представленному на Imagine Cup проекту – Enable Talk. Со своим проектом Enable Talk – беспроводными перчатками, которые переводят язык жестов немых людей в обычную речь, – ребята победили в самой престижной номинации конкурса. *Разработка программных проектов*, обойдя 71 команду и получив приз в размере \$ 25 тыс. "Мы не знаем 20 цифр после запятой в числе Пи и не складываем и не умножаем шестизначные числа в голове, – улыбается Степанов. – Мы обычные ребята, которые взялись за проект, довели его до определенной стадии и показали" [20]. Скромный молодой изобретатель признается, что украинский флаг на церемонии награждения разворачивал с гордостью: не каждый день Украине выпадает возможность прозвучать на весь мир в положительном ключе.

Ведь изобретение донецких студентов и в самом деле дает возможность говорить тем, кого природа лишила этой возможности, – людям с изъянами слуха и речи. Они создали перчатки, которые превращают язык жестов в голос. В них встроены сенсоры, акселерометр, гироскоп и даже компас. Благодаря этому они отслеживают свое положение в пространстве, сгибание пальцев и передают информацию на мобильное устройство – телефон. С помощью специального программного обеспечения, разработанного украинскими студентами, полученные данные превращаются в звуковой сигнал – новый электронный голос ее владельца. Кроме того, работу перчатки оптимизирует солнечная батарея. На создание Enable Talk ребятам понадобилось около шести месяцев. Причем работали победители просто на кухне, дома у одного из участников команды. Там по ночам кипел труд из создания аппаратной части перчаток.

Упорство считают залогом успеха победители конкурса – Microsoft Imagine Cup. Для своего проекта Enable Talk украинцы хотели разработать лишь программное обеспечение, однако обнаружили, что аналогичных чудо-перчаток в мире нет, и взялись мастерить их сами. Прежде чем отправиться в Австралию, представители Донецка одержали победу дома в национальном финале, который состоялся в столице в апреле 2012 г. Уже тогда они верили в собственные силы. «Наша команда убеждена, что у этого проекта есть все шансы объединить современные технологии в отрасли микроэлектроники и мощность операционных систем Windows, чтобы сделать мир лучшим не только для людей с ограниченными возможностями вещания и слуха, но и для нас всех», – заявил после киевской победы Антон Степанов [15]. Однако скромность он не теряет. Уже после мировой победы говорит, что перчатки – это, конечно, лишь прототип, но еще не совсем готовый продукт. Прежде чем люди смогут пользоваться этим изобретением в повседневной жизни, его нужно еще совершенствовать. Ребята подсчитали, что впоследствии такая перчатка будет стоить не так уж и много – \$75.

Признают они и мастерство соперников. «В Австралии мы не имели лишнее свободное время, ведь должны были хорошо подготовиться к презентации собственного проекта, – сознаются победители. – Но все равно не могли не обратить внимание на изобретения других конкурсантов». Антону Степанову более всего понравились проекты студентов из Японии и Португалии, которые заняли, соответственно, второе и третье места. Японцы представили на Imagine World Cup энергоберегающий проект, рассказывает капитан QuadSquad. Это умная система контроля над освещением в помещениях. Португальская команда, как и украинская, имела цель облегчить жизнь людям с ограниченными возможностями. Студенты выдумали робота, благодаря которому люди, прикованные к инвалидным коляскам, смогут транспортировать багажи. Персональным грузчиком можно руководить с помощью жестов. Талантливых молодых изобретателей в Украине немало, уверены победители. Их главной проблемой ребята считают не отсутствие финансирования, нехватку вре-

мени или еще какие-то призрачные препятствия, а ... банальную неосведомленность: «Многие просто не знают о таких конкурсах».

Донецк – город крупных и мощных компаний. Мелкому и среднему бизнесу здесь сложно. Чтобы быть успешным, нужно войти в бизнес-среду с абсолютно новыми, но понятными идеями и предложениями. И с этой задачей успешно справляются молодые люди, сформировавшиеся уже в цифровую эпоху и имеющие свои взгляды на товары, услуги и подход к людям. Этому не учат в вузах на маркетинговых специальностях, это – жизненный опыт и смекалка. Интересный факт: среди тех, кто пробует свои силы в бизнесе, многим еще нет и двадцати лет. Например, Богдан Чабан, увлекшись продвижением товаров в социальных сетях (SMM – social media marketing), в неполные 19 лет стал директором агентства, которое работает в этой сфере. Такой бизнес в Донецке еще не развит. Если в Киеве SMM занимается достаточно большое количество компаний – как мелких, так и средних, то в Донецке эта ниша практически не занята. Многие компании, гостиницы, рестораны и СМИ идут в социальные сети, чтобы привлечь аудиторию и распространить информацию о себе, но зачастую далеко не все знают особенности продвижения в интернете. Технологии изменили его взгляд на традиционные медиа и привычный пиар. «В какой-то момент я понял, что сейчас медиа видоизменяются. Значит, меняется и пиар. Люди перестают читать газеты и смотреть телевизор – все больше времени они теперь проводят в интернете. Соответственно, этот канал продвижения необходимо использовать в полной мере. Следовательно, такая услуга, как SMM, стала приоритетным направлением моей деятельности: я уволился с предыдущего места работы и решил начать свой бизнес» [17]. Сегодня клиенты молодого предпринимателя – это крупные компании и организации, также агентство парня нанимают для освещения отдельных мероприятий, концертов, фестивалей. Молодой директор рассказывает, что порой его агентству приходится довольно трудно, потому что более-менее понятная и стабильная бизнес-среда в Донецке еще не сформировалась окончательно. По словам Чабана, многие компании продвигают свой продукт «по старинке». «Здесь хватает «свободных денег», но их тяжело получить, потому что люди не понимают значение твоей работы. Мне кажется, в нашем регионе достаточно мало людей, которые понимают, что без рекламы и пиара им будет трудно продвинуть свой продукт. Бизнес «по-донецки» – это откаты и прессинг конкурентов. Есть, конечно, исключения, именно они становятся нашими клиентами», – подытоживает молодой бизнесмен.

О непонимании со стороны бизнес-среды говорят и создатели агентства трамитадоров (людей, стоящих в очереди) в Донецке – Константин Шубин и Богдан Манюков. В основе услуг их компании лежит известная истина: время – деньги. Если человеку нужно оформить какие-либо документы, а времени стоять в очередях нет, то он может воспользоваться услугами трамитадора, который с радостью и за небольшую сумму постоит в очереди вместо него. Оплата почасовая. Сам трамитадор получает порядка 15 грн в час, еще 10-15 грн клиент платит компании. Как утверждают парни, такие расценки значительно ниже киевских, где клиенты платят от 50 и до 90 гривен в час. Константин Шубин и Богдан Манюков – еще студенты. Несмотря на это, парни серьезно подходят к вопросу собственного бизнеса: привлекают к работе знакомых, ищут клиентов. Хотя трамитадором может быть не только студент, но и пенсионер, который не прочь постоит в очереди и заработать на этом деньги, предприниматели делают ставку именно на молодежь. Поиск сотрудников и клиентов чаще всего происходит в социальных сетях – там публика более восприимчива к инициативам. Как объясняют парни, все услуги, предоставляемые их компанией, легальны, доходы задекларированы. Тут все прозрачно [17].

Бизнес-идеи, которые предлагают молодые люди в Донецке, уже давно успешно развивают в разных странах. В Украину они пришли относительно недавно, и пока говорить об успешности проектов рано. Все зависит от многих факторов. Во-первых, от линии поведения на рынке, предложения и качества услуг. Во-вторых, от конкурентов и от возможности прозрачных действий. В-третьих, от украинского законодательства, которое должно помогать малому бизнесу и давать ему возможность развиваться. Но важным остается и восприятие услуг. Ведь предлагая «модные» и «удобные» вещи, нужно наверняка знать, что клиенты готовы идти в ногу со временем. Есть множество примеров, когда интересные идеи пропадают только из-за того, что общество не готово меняться. Новые технологии и желание работать уже помогли парням сделать первые шаги и завоевать доверие некоторых клиентов. Но сможет ли донецкий бизнес смириться с тем, что ему может дать фору 18-летний студент?

Однако именно отечественные школьники и студенты все чаще удивляют планету на мировых интеллектуальных состязаниях. Особенно богатый урожай трофеев был собран ими летом 2012 г. Четверо участников международной школьной олимпиады по химии в США привезли медали, включая золотую, а команда в целом вошла в десятку сильнейших. Юные украинцы вернулись призерами и с аналогичных соревнований по математике (Аргентина) и физике (Эстония), где взяли по пять медалей. Главный итог этих побед – навыки, которые в будущем помогут строить карьеру, считает Ярослав Филинчук, 33-летний профессор Лувенского католического университета (Бельгия). Филинчук уверен, что завоеванное им в 1995 г. олимпийское серебро по химии во многом определило его жизненные ориентиры. "Выигрывать в борьбе очень полезно, в научной карьере в том числе, потому что потом нужно выигрывать во всем – в борьбе за публикации, за гранты. И эта конкуренция длится всю жизнь", – заключает профессор [20].

Месяцы и даже годы работы стоят за каждой победой молодых украинцев. 17-летний выпускник Львовского физико-математического лицея Игорь Чернюх три последних класса школы целенаправленно шел к званию одного из сильнейших юных химиков планеты. В 2012 г. Чернюх победил и в Менделеевской олимпиаде, где участвуют страны СНГ, и в вышеупомянутой химической олимпиаде в США, где отстоял золотую медаль в борьбе с 280 конкурентами. Цена такого триумфа – множество отборочных туров от школьного до всеукраинского, а также десятки решенных задач на специальных сборах с ведущими преподавателями Киева и Харькова. Через это проходят большинство ребят, которым потом удастся блеснуть интеллектом на мировом уровне, отмечает Юрий Холин, профессор Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина и многолетний наставник украинской олимпийской сборной по химии. Сам Холин еще старшекласником побеждал в этой интеллектуальной битве, однако если тогда в ней участвовали 11 стран, то теперь – 72, и стать лучшим, имея лишь багаж школьных знаний, сегодня уже невозможно. "Никто не скрывает, что сегодня это соревнование не для обычных школьников – годы работы уходят", – подчеркивает Холин [20].

Для того чтобы удивить мировых IT-гигантов, возраст не помеха, убедились 13-летние киевские школьники Милена Клименко и Алексей Козлов – финалисты молодежного научного конкурса Google Science Fair. Под руководством Юрия Гордиенко, ученого Института металлофизики им. Г. В. Курдюмова НАН Украины, подростки подготовили проект *Мой зеленый город*. С помощью обычного мобильного с GPS и бытового химического сенсора ребята составили интерактивную карту загрязнения оксидом углерода (CO) нескольких районов Киева, а также назвали главные очаги концентрации выхлопных газов – устаревшие маршрутки и оживленные перекрестки. С данным проектом киевляне пробилась в пятерку лучших изобретателей мира в своей возрастной категории, обойдя конкурентов из 100 стран. Подростки представили свое детище в штаб-квартире Google в калифорнийском Маунтин-Вью, пообщавшись с сооснователем IT-гиганта Ларри Пейджем. Такое радикальное расширение круга контактов и мировоззрения участники международных конкурсов называют лучшим результатом научно-технических состязаний.

Мировая слава, добытая на юношеских олимпиадах, не всегда является гарантией моментального профессионального успеха, предупреждают те, кто уже прошел горнило интеллектуальных первенств. Владислав Дудка, член харьковской команды Intellectronics, ставшей призером Microsoft Imagine Cup 2009, рассказывает, что их разработка – кейс для мобильной диагностики состояния здоровья человека – так и не воплотилась в коммерческий проект. Но для его резюме и профессиональной практики победа оказалась не лишней. Сейчас Дудка работает с аналогичными медицинскими устройствами в аутсорсинговой IT – компании GlobalLogic. Незаменимым для участника научных конкурсов он считает полученный там опыт подготовки проекта с нуля. "В работе ежедневно требуется умение понимать, чего хочет заказчик, что могут предложить конкуренты и как ты должен на это отвечать", – анализирует Дудка. Кстати, в Microsoft специально для финалистов конкурса Imagine Cup, желающих начать свой проект, создана грантовая программа, на которую выделено \$ 3 млн "Они [лауреаты Imagine Cup] могут зарегистрироваться как коммерческая или общественная организация и попытаться выиграть грант, – рассказывает Ярина Ключковская, директор по корпоративным коммуникациям Microsoft Украина. – Как победителям им практически гарантирован зеленый свет" [20].

Если же триумфаторы олимпиад решат впоследствии раскрыть свой потенциал в фундаментальной науке, то на порядок легче это сделать за пределами Украины, считают эксперты. "На начальном этапе карьеры за рубежом гораздо легче и в плане финансовом, и в научном", – вспомина-

ет Алексей Клурман, выпускник Киевского национального университета им. Тараса Шевченко и трехкратный призер международных студенческих олимпиад по математике, три года назад уехавший в Канаду, в аспирантуру Виннипегского университета. Он называет свою эмиграцию скорее вынужденной, чем желаемой. Работая сегодня над кандидатской и читая лекции, Клурман за счет университета участвует в конференциях по всему миру, может свободно позволить себе снимать жилье и путешествовать [20].

Не жалеют о переезде ни 24-летний уроженец Николаева Михаил Выборный, призер международной химической олимпиады, а теперь – аспирант Бернского университета, ни Филинчук, успевший поработать в Швейцарии, Франции и наконец осевший в Бельгии, где он сейчас создает свою лабораторию. "Не секрет, что значительная часть этих ребят [олимпиадников] уезжают за границу – или сразу, или после университета, – [поступая] в аспирантуру и постдокторантуру, – рассказывает Холин. – Там проще заниматься наукой, а если уж привыкли быть успешными, то гораздо проще" [20].

В то же время дальнейшие судьбы олимпийских "ветеранов" избавляют от иллюзий тех, кто штурмует научные состязания сегодня. 20-летний Александр Титов, капитан симферопольской команды nLife, которая в июле 2012 г. завоевала серебро Microsoft Imagine Cup в номинации *Разработка приложений* для *Windows 8*, уверяет: для их команды это не самоцель, а лишь толчок для будущего стартапа. В коммерческом успехе своей разработки Solvee – социальной IT – платформы, объединяющей людей для решения конкретных проблем, – они не сомневаются. "В будущем хочется сделать проект не менее известным, чем Facebook, – такой потенциал у него, по мнению нашей команды, есть", – делится амбициями Титов [20].

Важным аспектом в этой сфере является фиксация права собственности на интеллектуальный продукт. Например, проводя консультации или бизнес-тренинги, крайне желательно зарегистрировать тренинг или лекцию в Госслужбе интеллектуальной собственности, как объект авторского права. После получения свидетельства о регистрации автор будет иметь на руках официальное подтверждение признания факта авторства, что может стать, в случае возникновения необходимости, важным аргументом в суде. Правда, главным недостатком такой защиты является то, что правовая охрана распространяется только на форму выражения произведения и не защищает идеи, теории, методы, процессы и концепции. Таким образом, лицо, позаимствовавшее идеи автора, при организации собственного тренинга не будет нести ответственности – она наступит лишь в том случае, если будет опубликован материал, аналогичный тренингу автора. Кстати, методы обучения можно защитить патентом на изобретение. Но такие патенты, как правило, чаще используют в маркетинговых целях. Стоит добавить, что одним из распространенных способов установления факта создания объекта авторского права является отправление готового произведения самому себе по почте. На конверте остается штамп почтового отделения с датой. Невскрытый конверт с произведением может помочь, если когда-либо авторство придется доказывать [23].

Обратимся к международному опыту. По сей день основными статьями экспорта Исландии являются алюминий и рыба. Но эта изолированная от материков страна надеется предложить миру дешевое и безвредное для окружающей среды хранение компьютерных данных. В феврале 2012 г. стартап *Verne Global* открыл крупный серверный центр на старой базе НАТО, вблизи главного аэропорта Исландии, и начал предлагать всему миру услуги хранения и обработки данных (ЦОД), которые, по словам учредителей стартапа, «на 100% возобновляемые». Этот центр является одним из трех исландских аналогичных ЦОДов, представляющих собой часть той зарождающейся местной индустрии, с которой правительство Исландии связывает большие надежды [16].

Эта страна производит больше электроэнергии на душу населения, чем любая другая. Почти вся получаемая энергия носит возобновляемый характер, так как получить ее помогают либо ледниковые реки, либо пар геотермальных скважин. К тому же исландская электроэнергия довольно дешевая – 1 киловатт-час здесь стоит 4,3 цента, что примерно в половину дешевле розничных расценок на электроэнергию в США. Дешевая электроэнергия давно привлекла внимание к стране производителей алюминия, такие крупные мировые компании, как *Alcoa*, разместили здесь производственные мощности. В результате около 75% электричества, вырабатываемого в Исландии, используется для выплавки алюминия, который затем доставляется водным путем потребителям. Согласно плану правительства по гидроэнергетике и геотермальным ресурсам Исландия способна удвоить производство электроэнергии. Но для чего ее использовать? Экологи выступают против рас-

ширения алюминиевой промышленности. Они-то и вынудили правительство рассмотреть варианты привлечения в страну новых энергоемких отраслей промышленности.

Центры обработки данных требуют для своей работы много электроэнергии (для работы самих серверов и систем кондиционирования). Они сейчас потребляют до 2% электроэнергии, производимой в США, и являются самым быстрорастущим сегментом потребителей в мировом масштабе. По некоторым оценкам, к 2020 г. ЦОД, хранящие электронную почту, веб-файлы и всевозможные документы, могут потреблять 1,3 тыс. тераватт-часов электроэнергии в год, что в четыре раза больше, чем в 2007 г. Правильно выстроенная стратегия продвижения новой отрасли могла бы обеспечить Исландии весомую долю данного рынка. Специалисты финансируемого правительством страны агентства «Инвестируйте в Исландию» считают, что крупнейший на острове ЦОД *Verne* мог бы создать до 100 рабочих мест для местных жителей. И хотя это скромный вклад в снижение безработицы в стране, но в случае заинтересованности крупных игроков потребность в персонале может быстро увеличиться.

Будь у Исландии соседи, им можно было бы продавать дешевую электроэнергию. Но соседей у островного государства нет. Для того чтобы оно стало частью электросети ЕС, необходим подводный кабель. По оценкам, его длина примерно в два раза должна превысить длину существующего подводного энергетического кабеля между Норвегией и Нидерландами, тянущегося на 580 км. Прошлогоднее исследование, проведенное *Landsvirkjun*, государственной энергетической компанией Исландии, показало, что, несмотря на стоимость (около €2 млрд) проект может быть экономически целесообразным. Все бы хорошо, но прокладка кабеля может занять до десяти лет, предупреждают эксперты *Landsvirkjun*. Между тем три волоконно-оптические линии (используемые для передачи данных) уже соединяют Исландию с Северной Америкой, Шотландией и Данией. К тому же существуют международные планы по прокладке нового подводного кабеля пропускной способностью 100 гигабит/с и длиной 6,7 тыс. км от Нью-Йорка в Канаду с ответвлением в Исландию. Конечно, предлагаемое решение не сможет удовлетворить всех желающих. С учетом расстояния и времени, необходимого для передачи данных, скажем, в Нью-Йорк, исландскими центрами обработки данных едва ли смогут пользоваться американские биржи. Дело в том, что для бесперебойной работы трейдерам критически важно находиться на расстоянии нескольких миль от фондовых бирж. Но возобновляемые источники энергии в Исландии могут обеспечить стране дополнительное конкурентное преимущество. «Гринпис» в 2011 г. опубликовал доклад, в котором обличал ведущие технологические компании, включая *Apple* и *Facebook*, делающие ставку на угольную и ядерную энергетику для обеспечения работы своих серверов, и с тех пор постоянно подчеркивает важность инфраструктуры для низкоуглеродной экономики. В число первых клиентов *Verne* входит *Greencloud*, оператор «облачных» вычислений, позиционирующий себя как на 100% углеродно-нейтральная компания. И все же сотрудники *Verne* не уверены, что фактор «зелености» энергии станет основным драйвером продаж. Скорее всего, им будут дешевые тарифы на электроэнергию.

Возвращаясь к отечественным реалиям, следует отметить, что ввиду чрезвычайной активности Украины на международных заемных рынках, а также, как отмечается в статье [18], «с учетом риска отлучения от финансового "вымени" украинскому правительству стоит задуматься о секьюритизации своих внешних финансовых потоков. Ведь в последнее время растет инвестиционная привлекательность стран, столь же населенных, как и страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), что дает повод ведущим экономистам говорить о перспективе выделения их в отдельную группу MIST (Мексика, Индонезия, Южная Корея и Турция) в качестве достойного конкурента странам БРИК. Еще не поздно зарисоваться в этой перспективной компании и Украине, добавив в ее название букву U. Для этого нужно использовать все имеющиеся возможности. В частности, просчитать, какие украинские "активы" в мире самые прогнозируемые, что может выступить обеспечением вышеупомянутых экзотических облигаций. Взять, к примеру, поступления от коррупции. А почему бы и нет? Явление в наших условиях почти неискоренимое. Реестр коррупционеров в Украине уже есть, графа в налоговой декларации для физических лиц – тоже. Только и всего – наладить фиксацию объемов принятых взяток и взимание "соцвзноса" с этой части нетрудовых доходов. Вот вам и обеспечение для облигаций. Да и налогоплательщику будет не так обидно, ведь за счет его денег, отданных "на лапу" государство все же получит дополнительный источник доходов.

Нобелевский лауреат Амартья Сен, индийский экономист, внесший значительный вклад в формулировку концептуальной структуры ежегодных отчетов ООН о развитии человечества и индекса развития человеческого потенциала, как-то заметил: "Бедность – это не низкий доход, а де-

*фицит возможностей*". Не в бровь, а в глаз. Учитывая, что нынешняя жена экономиста, Эмма, носит благозвучную фамилию Ротшильд» [18].

Все вышеперечисленное и может быть представлено как квазиматериальные активы. Введение в оборот термина «квазиматериальных» активов необходимо одновременно с разработкой соответствующих условий и механизмов привлечения инвестиционных ресурсов под них, чтобы существенные характеристики понятия и преследуемые при этом цели (минимизация спекулятивного фактора, снижение рисков неадекватной субъективной их оценки, обеспечение поступательного инновационного развития предприятий и экономической системы в целом) имели возможность в полной мере быть реализованы.

Следует отметить, что ценность актива определяется, прежде всего, рынком. От того, насколько развитой является рыночная среда, будет зависеть адекватность оценивания этих активов. Как верно отмечается в статье П. Полуяна и А. Отырба, для того, чтобы некий актив стал функционировать как капитал, надо создать соответствующую правовую среду, нормативную инфраструктуру, отладить финансовые механизмы, превращающие экономику в динамичную саморазвивающуюся систему [11].

Формирующаяся в Украине система государственных закупок постоянно меняется, причем, как правило, не в лучшую сторону. Для иллюстрации этого утверждения напомним, что еще в 2006 г. был сделан достаточно прогрессивный шаг – тогда в рамки тендерного законодательства ввели закупки, осуществляемые на казенных и государственных предприятиях, а также в компаниях, в уставных фондах которых государству принадлежали 50%+1 акция. Но в 2012 г. был сделан шаг назад – некоторые из вышеперечисленных предприятий и компаний выведены за рамки законодательства о госзакупках. Пожалуй, одним из немногих положительных новшеств, связанных с проведением процедуры госзакупок, является их информатизация, внедрение электронных технологий. Продолжение движения в направлении внедрения электронных технологий в этой сфере позволит создать условия для большей прозрачности. В свое время таким было требование об обязательной публикации сведений о торгах на информационном портале в интернете, который должен был стать альтернативой изданию “Вестник государственных закупок”. Но и здесь не обошлось без ложки дегтя. Первый портал не просто стал отраслевым монополистом в интернете, он еще оказался коммерческим, а не государственным проектом, что, естественно, вызвало немало нареканий и повлекло за собой ряд скандалов. Позже это недоразумение было устранено, и появился государственный информационный портал в сфере госзакупок.

Наконец 8 июля 2012 г. вступил в силу Закон №4917 “О внесении изменений в Закон Украины “Об осуществлении государственных закупок” относительно внедрения процедуры электронного реверсивного аукциона”. Основным изменением, которое вводится законом, является внедрение электронного реверсивного аукциона – процедуры проведения закупок на аккредитованной государством электронной торговой площадке. Такая процедура с 1 января 2013 г. будет обязательной для групп товаров, работ и услуг, определенных Кабмином. Планируется, что электронных торговых площадок будет три [22].

Государственные закупки на электронных аукционах имеют несколько неоспоримых преимуществ по сравнению с традиционными методами их проведения. Участие компаний в обычных процедурах госзакупок связано с существенными накладными расходами. Особенно это ощущают компании, принимающие участие в нескольких тендерах в различных регионах страны. Электронные аукционы значительно повышают эффективность работы тех работников компании, которые отвечают за реализацию продукции по госзаказу, благодаря простому и быстрому доступу к участию на всех этапах проведения торгов, начиная с публикации объявления и подготовки конкурсной документации и заканчивая сбором и раскрытием заявок участников. Использование современных интернет-технологий позволяет значительно сократить время, которое неизбежно тратится на организацию бумажного документооборота и различные бюрократические проволочки, а также делает информацию о предстоящих торгах и возможность участия в них доступными для более широкого круга заявителей.

Так, российский опыт свидетельствует, что после внедрения системы электронных аукционов количество участников на торгах увеличилось в несколько раз. Благодаря простоте процедуры она легко контролируется, что необходимо для исключения возможных злоупотреблений, которые нередки при распределении бюджетных средств. В результате в выигрыше оказываются обе стороны. Предприниматели-поставщики получают простой и дешевый доступ на привлекательный рынок.

Для решения обозначенных выше задач, в том числе и инновационного характера, нами также предлагается использование реальных и виртуальных биржевых механизмов. Имеется в виду разработка концепции функционирования биржи «квазиматериальных» активов как одного из основных элементов рыночной инфраструктуры для активизации процессов коммерциализации инноваций и формирования полноценной, эффективной инновационной системы.

Биржа, по своей сути, способствует сведению в одном месте спроса и предложения и формирует, таким образом, рынок. Следует уточнить, что в данном случае понятие биржи несколько трансформировано и включает только часть традиционно присущих ее признаков. Так, биржа будет представлять собой электронную торговую площадку вышеуказанными активами, где инвесторы и разработчики будут иметь возможность коммуницировать друг с другом, при этом их общение будет сопровождаться поддержкой аккредитованных консультантов (маркетологов, юристов, менеджеров и т.д.).

Особенностью данного биржевого проекта будет то, что в его основе будет лежать государственно-частное партнерство. Инновационная сфера, в случае эффективного внедрения разработок, – достаточно прибыльная, но в то же время высокорисковая, поэтому инвесторы относятся к ней с осторожностью. Еще одной особенностью является то, что проекты в основном предполагают выгоды в долгосрочной перспективе. Задачи государства в этом случае – дать гарантию исполнения условий контрактов, заключенных на бирже; обеспечить формирование наиболее полной базы инновационных проектов, для которых требуется инвестирование (так как есть налаженная коммуникация с научно-исследовательскими организациями, патентными ведомствами и т.д.); обеспечить равные условия доступа к информации о лицензировании, патентовании и других вопросов касательно нормативно-правовых аспектов интеллектуальной собственности; обеспечить нормы и стандарты, дающие возможность справедливой оценки активов и проектов; выступить в случае необходимости инвестором или соинвестором проекта.

Выставляемые на торги проекты на бирже будут классифицироваться по ряду признаков: территория (где планируется осуществлять проект); отрасль знаний, промышленности, пр.; масштаб проекта и требуемые инвестиции; стадия проработки проекта (идея, наличие бизнес-плана или технико-экономического обоснования, действующий стартап и т.д.); условия привлекаемых инвестиций (кредитные ресурсы, стратегический инвестор и т.д.).

Таким образом, участниками биржевой площадки на различных этапах могут быть: владельцы активов (предприниматели, научные сотрудники, исследовательские организации и т.д.); инвесторы (физические, юридические лица, в том числе государственные инвесторы); специальные фонды гарантирования кредитов; фонды поддержки предпринимательства; консультанты по различным направлениям (маркетинг, менеджмент, юриспруденция, консультанты по техническим вопросам и пр.); аутсорсинговые компании; брокеры (агенты) инвесторов, владельцев активов, управляющих и консультантов.

Среди основных задач биржи будут: 1) организация торгов («квазиматериальными» активами, инвестиционными договорами и пр.); 2) обеспечение гарантий соблюдения обязательств по исполнению условий контрактов; 3) стандартизация договоров инвестирования, управления, консалтинга, аутсорсинга и экспертизы, а также процессов торгов договорами; 4) аккредитация инвесторов, владельцев активов, управляющих и консультантов, экспертов, аутсорсинговых фирм; 5) предоставление информации по статистике и аналитике торгов и дальнейшей реализации проектов с участием биржевых активов.

Таким образом, биржа будет способствовать не только внедрению инновационных разработок, но также формировать эффективную рыночную среду, привлекательный инвестиционный климат, совершенствовать предпринимательскую культуру, «квазиматериальный» актив может стать дополнительной возможностью увеличения уровня капитализации бизнеса, но уже на качественно новых принципах, адекватных современным тенденциям развития общества.



## Литература

1. Алферов С.А. Капитализация НМА, инвестиционные механизмы и состояние социума (О наших смыслах – 3) / С.А. Алферов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0230/003a/02301044.htm><http://www.trinitas.ru/rus/doc/0230/003a/02301044.htm>.
2. Барух Л. Нематериальные активы: управление, измерение и отчетность / Л. Барух. – М.: ИД «Квинто-Консалтинг», 2003. – 240 с.
3. Бельшева И.В. Нематериальные активы компании: классификация и учет / И.В. Бельшева, Н.А. Козлов // Акционерное 148 общество: вопросы корпоративного управления. – 2008. – №4. – С. 32-41.
4. Грандберг З. Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной интеграции / З. Грандберг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/903-neoindustrialnaya-paradigma-i-zakon-vertikalnoj-integracii.html>.
5. Калашников М. Постиндустриализм: конец мифа / М. Калашников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apn.ru/publications/article22839.htm>.
6. Комков Н.И. Институциональные проблемы освоения инноваций / Н.И. Комков, Н.П. Иващенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/innovations/1507-osvoenie-innovacij.html>.
7. Курумчина А.Э. Дискуссионность проблемы манифестации будущего на примере всемирных универсальных выставок / А.Э. Курумчина // Социальная психология. Вестник КРСУ. – Том 7. – № 5. – 2007. – С. 112-115.
8. Некрасов В.С. Модели неоиндустриализма в поисках национальных стратегий развития: уроки России / В.С. Некрасов // Академия Тринитаризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0230/002a/02300004.htm>.
9. Некрасов С.Н. Философия будущего: 250 взглядов на новизну / С.Н. Некрасов. – Екатеринбург: ИМИР, 2003. – С. 295.
10. Определение понятия квази- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/lower/15294>.
11. Полуян П. Тайна нематериальных активов: рациональная магия или хитрый блеф? / П. Полуян, А.Отырба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apn.ru/publications/article18042.htm>.
12. Рейли Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс. – М.: ИД «Квинто-Консалтинг», 2005. – 792 с.
13. Яременко О.Л. Капитализация экономики: проблемы и перспективы / О.Л. Яременко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ief.org.ua/IEF\\_rus/ET/Kapitalizaciya306.pdf](http://www.ief.org.ua/IEF_rus/ET/Kapitalizaciya306.pdf).
14. Семенченко М. Будни гениев страны Вернадского / М. Семенченко // День. – 2012. – 19 июля. – С. 9.
15. Бурлакова А. Кухонный шедевр / А. Бурлакова // Украинський тиждень. – 2012. – № 29. – С. 65.
16. Тепло Земли и высокие технологии // Компаньон. – 2012. – № 27-28. – С. 24.
17. Яковленко Е. Бизнес в 18 / Е. Яковленко // День. – 2012. – 9 авг. – С. 9.
18. Экзотические странны // Бизнес. – 2012. – № 33. – С. 2.
19. Гаврилова Н. Преимущества использования интеллектуальной собственности / Н. Гаврилова // Экономист. – 2002. – № 4. – С. 32-35.
20. Прядко И. Умники и умницы // Корреспондент. – 2012. – 17 авг. – С. 36-38.
21. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость: пер. с англ. / под ред. Ю. Н. Каптуревского / П. Дойль. – СПб: Питер, 2001. – 412 с.
22. Вернигора О. Электронные торговые площадки – привлекательный бизнес / О. Вернигора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.business.ua/articles/tribune/Elektronnye\\_torgovye\\_ploschadki%C2%A0\\_privlekatelnyy\\_biznes-35761/](http://www.business.ua/articles/tribune/Elektronnye_torgovye_ploschadki%C2%A0_privlekatelnyy_biznes-35761/).
23. Право и налоги // Извест-газета. – 2012. – № 24. – С. 47.

*Представлена в редакцию 18.08.2011 г.*

## **НАЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ВЫБОРЕ ОСНОВНОЙ ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**

В настоящее время перед отечественными акционерными обществами стоят важнейшие задачи: обеспечить рост инвестиционной привлекательности, существенно повысить конкурентоспособность, перейти на инновационный путь развития, достичь высоких и устойчивых темпов экономического роста. Безусловным внутренним требованием решения поставленных задач является перевод системы управления акционерными обществами на новый качественный уровень, характеризующийся усилением стратегической составляющей в принятии управленческих решений. В теории и практике стратегического управления в настоящее время наиболее актуальным в исследовании и применении является механизм управления стоимостью компании, основанный на объединении стратегического и стоимостного направлений в менеджменте.

Сущность механизма управления стоимостью заключена в целенаправленном воздействии на показатель стоимости компании, рост которого рассматривается в качестве главной цели и критерия эффективности стратегического управления. Это значит, что все принимаемые стратегические решения направлены на увеличение стоимости компании, а технология управления предполагает выявление ключевых факторов, влияющих на рост стоимости, и выстраивание по ним рычагов управления.

Переход к использованию механизма стратегического управления стоимостью и стоимости бизнеса как критерия управления является в настоящее время общей тенденцией продвинутых акционерных обществ. Это связано с глобализацией экономики, превратившей рынок капитала в единый мировой рынок, доступный для любой компании в мире, усилением конкуренции за инвестиционные ресурсы, возможностями интеграции и взаимодействия компаний, обязывающие компании следовать единым мерам и правилам. Кроме того, это связано с тем, что стоимостный подход к управлению направлен на определение реальной капитализации акционерных обществ, в основу которого положено выявление и влияние на факторы, создающие стоимость.

Механизм управления стоимостью основан на концепции стоимостного подхода к управлению, популяризации идей которого способствовали сотрудники консалтинговой фирмы McKinsey & Company, Inc. Т. Коупленд, Т. Коллер и Дж. Муррин. Как совокупность всех составных элементов системы, реализующей стоимостный подход, механизм управления стоимостью занял достойное место в теории и практике стратегического управления. Актуальным является выбор соответствующего инструментария, способствующего применению механизма на практике.

Дискуссионным в этом отношении является вопрос установления основной цели управления и определения конкретных показателей результатов деятельности для оценки ее реализации. При выборе основной цели управления преобладающей является точка зрения, в соответствии с которой следует ориентироваться на доминирующую в стране базовую модель корпоративного управления – американскую или немецкую [1, 15; 2, 1]. В зависимости от этого возможны такие варианты основной цели управления: цель, ориентированная на рост стоимости компании в интересах акционеров; цель, ориентированная на рост стоимости компании с учетом интересов всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

В Украине складывается собственная система корпоративного управления, которая вобрала в себя элементы обеих базовых моделей. В настоящее время национальная система корпоративного управления находится в стадии становления. То, какие тенденции в завершении ее становления и дальнейшего развития возьмут верх, зависит от продвижения Украины по пути рыночных реформ и функционирования рыночных механизмов.

Для того, чтобы определиться с основной целью управления в акционерных обществах, реализующих стоимостный подход, целесообразно остановиться на отличительных характеристиках базовых моделей корпоративного управления и тех из них, которые включает национальная система.

Американская модель корпоративного управления отличается значительной распыленностью акционерной собственности. Такая распыленность создана, с одной стороны, законодательством США по ценным бумагам, препятствующим концентрации пакетов акций и обязывающим все юридические и физические лица, приобретающие пять и более процентов акций одной компании,

информировать Комиссию по ценным бумагам о характере владения и источниках финансирования [3, 70], а с другой стороны, порождена составом акционеров. Подавляющая часть акционерной собственности принадлежит институциональным собственникам – пенсионным и инвестиционным фондам, страховым компаниям, которые по своей природе являются финансовыми институтами, а по специфике деятельности – традиционными консервативными портфельными инвесторами. Такие инвесторы заинтересованы в краткосрочном, диверсифицированном и прибыльном вложении в акции, что связано со спецификой деятельности. Их возможности инвестирования в акции нефинансовых компаний ограничены правовыми нормами.

Значительная часть акционерного капитала принадлежит индивидуальным держателям акций – физическим лицам. Степень привлечения населения к участию в акционерном капитале очень высокая: почти половина населения США являются акционерами и образуют значительный источник инвестирования [4, 183]. В составе акционеров в американской модели корпоративного управления практически отсутствуют банки и мало представлены нефинансовые корпорации. Закон Гласса-Стигала (1933 г.) долгое время являлся регулирующим фактором, запрещающим коммерческим банкам владеть пакетами акций нефинансовых компаний, и фактически устранил банки из системы корпоративного управления [3, 70].

Преобладание в составе акционеров институциональных и индивидуальных инвесторов, представляющих рантье́рский капитал, определяет характер американской системы корпоративного управления. Такие акционеры функционируют, преимущественно, как денежные капиталисты, которые проявляют интерес исключительно к доходности акций и «избегают брать на себя ответственность, проистекающую из права собственности, за те компании, где они располагают крупными пакетами акций» [5, 63]. Между возможностью «голосовать ногами», то есть продажи акций, и участием в управлении, в представительстве в совете директоров они с легкостью принимают решение о продаже принадлежащих им акций. В американской модели корпоративного управления осуществляется быстрый переход акций от одних собственников к другим. Возможность быстрой реализации акций обеспечивается фондовым рынком, который в американской системе корпоративного управления отличается высокой эффективностью и ликвидностью [5; 6; 7]. Путем выпуска новых акций и облигаций компании привлекают инвестиционный капитал для своего развития на фондовом рынке. Основной экономической единицей крупного бизнеса являются акционерные общества (корпорации, компании), которые имеют, как правило, одноуровневую структуру собственности [8, 3-5]. Таким образом, основной характеристикой американской системы корпоративного управления является наличие компаний с широкой распыленностью акционерного капитала и рынков ценных бумаг с высокой степенью капитализации и ликвидности.

Развитый фондовый рынок в американской системе корпоративного управления определил наиболее действенный внешний механизм контроля над деятельностью менеджеров и средство воздействия на них. Таким механизмом являются слияния и поглощения, повышающие эффективность управления компанией. Свободно функционирующий рынок поглощений называется «рынком корпоративного контроля», он представляет собой постоянно действующий аукцион акций компаний [5, 36]. Американский рынок корпоративного контроля является преимущественно механизмом враждебного поглощения, в котором компания-поглотитель не преследует интеграцию приобретенных активов в свое производство, а предполагает временную концентрацию собственности, смену руководства, реструктуризацию и продажу выросших в цене акций на фондовом рынке.

В американской системе управления собственник считается единственным обладателем прав на компанию, а участниками корпоративных отношений являются собственники, менеджеры и совет директоров [9]. Деятельность в интересах акционеров возлагается на совет директоров, который в американской системе корпоративного управления является унитарным (однозвенным), состоящим из исполнительных директоров (менеджеров) компании и независимых (приглашенных) директоров. Главной обязанностью совета директоров является служение интересам акционеров как единого коллектива и максимальное увеличение их богатства. Законодательно установленных индикаторов благосостояния акционеров нет, но внимание совета директоров обращено на финансовые показатели деятельности компании, в особенности – на прибыльность ее активов и курсовую стоимость акций [6]. Тому, что совет директоров в американской системе корпоративного управления действует в интересах акционеров, способствует их фидуциарная ответственность перед акционерами, то есть обязанность действовать честно и грамотно, предусмотренная корпоративным за-

конодательством, нарушение которой влечет за собой привлечение к ответственности, в том числе криминальной [10, 148; 11].

В отличие от США большая часть акционерного капитала в немецкой модели корпоративного управления находится во владении других корпораций. Антитрестовское законодательство, запрещающее в США перекрестное владение акциями, в Германии не используется [3, 71]. Возникают холдинговые образования, промышленные группы. Система взаимного участия компаний во владении акциями охватывает более половины совокупного акционерного капитала [5, 80]. Примерно две трети всех крупных фирм включены в пирамиды многоярусного контроля, во главе которых стоят, как правило, крупные банки [12, 14]. Однако группы, формирующиеся вокруг головного банка, очерчены не четко, поскольку типичная немецкая корпорация включена в разнообразные корпоративные объединения, 90 % компаний входят в состав различных объединений [12, 14-15].

Второй по величине группой собственников являются индивидуальные инвесторы (физические лица), однако значительное количество их акций находится в управлении банков [5, 81]. В немецкой модели корпоративного управления банки имеют право предоставлять услуги как в области кредитования, так и инвестирования, включая вложения в акции за счет собственных средств. Универсальные банки могут приобретать пакеты акций нефинансовых корпораций любого размера и по своему усмотрению [3, 71]. Банки являются и владельцами акций, и доверенными лицами других акционеров, в частности индивидуальных [5, 90]. С учетом комбинированного участия банков в акционерной собственности более 90 % акций корпораций в Германии представлены инвесторами – юридическими лицами [5, 81].

Немецкая модель корпоративного управления отличается высокой степенью концентрации акционерной собственности. На долю пяти крупнейших акционеров приходится более 40 % акций каждой из рассматриваемых в выборке корпораций, доля компаний, в которых один самый крупный акционер владеет более 50 % акций фирмы, составляет 25 % [3, 72]. Таким образом, в компаниях с немецкой системой корпоративного управления преобладает предпринимательский капитал, ориентированный на долгосрочные цели.

Рынок ценных бумаг в немецкой системе корпоративного управления не имеет такого значения, как в американской модели и до последнего времени был недостаточно развит. С одной стороны, это связано с тем, что до недавнего времени в Германии небанковская форма финансирования корпораций юридически была затруднена из-за сложной разрешительной процедуры и не соответствия информационной открытости корпораций требованиям стандартов раскрытия информации при выпуске акций в открытую продажу [3, 72]. А с другой стороны, в немецкой экономике действует чуть больше шестисот компаний открытого типа и поэтому роль фондового рынка как источника инвестиционного капитала значительно ниже, чем в американской системе. Традиционным источником внешнего финансирования для немецких компаний остаются кредиты банков [5, 81; 3, 71-72]. Ограничения на выдачу ссуды одному заемщику в Германии составляют 50% собственного капитала банка, в то время как в США банки не могут предоставить одному заемщику ссуду, превышающую 15 % их капитала [3, 73].

Рынок корпоративного контроля как механизм контроля над деятельностью менеджеров в том виде, как он действует в американской системе корпоративного управления – враждебные слияния и поглощения, в Германии отсутствует. Это связано с ограничениями, налагаемыми структурой акционерного капитала и системой управления в немецкой модели: не продается банковская доля акционерного капитала; разрешается ограничивать право голоса на долю, принадлежащую одному акционеру; велика роль трудового коллектива в управлении, которые могут заблокировать проведение реструктуризации корпорации, обычно следующей за ее поглощением [5, 82]. Слияния и приобретения в немецкой модели корпоративного управления имеют дружеский характер и ведут к еще большей концентрации собственности.

Управление корпорациями в немецкой модели корпоративного управления осуществляется на основе взаимодействия всех соучастников, включая трудовой коллектив. В отличие от американской системы корпоративного управления, в немецкой системе создается двухзвенная модель совета директоров, основанная на разделении наблюдательных и исполнительных функций. Совет директоров состоит из наблюдательного и исполнительного советов. Наблюдательный совет осуществляет надзорные и контрольные функции и формируется полностью из независимых директоров. Структура наблюдательного совета определяется законами и зависит от размеров компании, – чем больше компания, тем больше представителей служащих в составе наблюдательного совета. В

состав наблюдательного совета входят представители акционеров, служащих, а также уполномоченные от банков, крупных поставщиков, потребителей и общественности: 30% мест занимают представители акционеров, 50% – служащих, 20% – прочих участников корпорации [5, 87-88; 6; 13, 21].

В отличие от американской системы корпоративного управления, в которой законодательство не обязывает принимать во внимание интересы не акционеров, основными участниками корпоративных отношений в немецкой модели являются не только акционеры и менеджеры, но и основные поставщики и потребители, трудовой коллектив, а также банки и общественные организации, то есть все заинтересованные стороны. Крупнейшие компании несут ответственность перед ними. В то же время общей заботой всех заинтересованных сторон является поддержание постоянной конкурентоспособности корпорации.

Отечественная система корпоративного управления, так же как и американская модель, характеризуется массовым участием населения в формировании акционерного капитала отечественных акционерных обществ, что породило значительную его распыленность. Как показали исследования, подтвержденные данными Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку о собственниках именных ценных бумаг [14], более 99% акционеров в Украине являются физическими лицами. Примерно треть населения страны в настоящее время являются акционерами. Такая распыленность так же как и в американской модели, создана законодательством, но законодательством о приватизации в Украине, основными критериями реализации которой были быстрое и масштабное наращивание критической массы негосударственных собственников, делающее процессы трансформационных преобразований необратимыми. Технология приватизации, ход ее проведения и результаты, а также последующие устойчивые тенденции и процессы привели в дальнейшем национальную систему корпоративного управления к характерным признакам немецкой модели – высокой концентрации акционерной собственности. На основе данных, рассматриваемых в выборке акционерных обществ, установлено, что в национальной модели корпоративного управления доминирующими собственниками по их доле в уставном капитале (94%) являются акционеры – юридические лица, персонифицирующиеся в основном с нефинансовыми корпоративными предприятиями. Подавляющее большинство акционерных обществ (свыше 88%) контролируются одним-тремя крупными держателями акций, а в отдельных видах экономической деятельности все рассматриваемые акционерные общества контролируются группой не более трех самых крупных акционеров. Взвешенный по размеру предприятия средний размер пакета акций самого крупного акционера и не более трех самых крупных акционеров значительно превышает контрольный (56,6 и 79,95% соответственно).

В результате сложилась своеобразная структура собственности. В ней высокая концентрация одной, преобладающей, части акционерного капитала сопровождается значительным распылением другой, меньшей, части. Подавляющее большинство акционеров в Украине являются миноритарными и в то же время в акционерных обществах преобладает предпринимательский капитал, ориентированный на долгосрочные цели.

Законодательство Украины не запрещает концентрацию акционерного капитала и не обязывает раскрывать информацию об источниках финансирования приобретений. В соответствии с принятым Законом Украины «Об акционерных обществах» приобретение крупного пакета акций носит уведомительный характер и влечет за собой еще большую концентрацию, выраженную в необходимости выкупить мажоритарными акционерами у остальных акционеров их акции в случае приобретения ими контрольного пакета акций. Таким образом, в национальной системе корпоративного управления сохраняется устойчивая тенденция к дальнейшей концентрации акционерного капитала.

Так же как и в немецкой модели, в национальной системе корпоративного управления большей частью акционерного капитала владеют юридические лица. Центральную роль в концентрированном владении играют нефинансовые инвесторы (один или группа), распоряжающиеся контрольными пакетами акций. Финансовые учреждения, включая банки, инвестиционные и страховые компании, присутствуют только в трети акционерных обществ. Увеличение их присутствия в составе акционеров начинается с 2004 г. и связано, с одной стороны, с активизацией деятельности портфельных инвесторов, а с другой – с диверсификацией и реструктуризацией бизнеса крупнейшими собственниками, созданием ими финансовых компаний и передачи части активов в акционерных обществах в управление этим компаниям.

Основной формой корпоративных структур в Украине являются четко очерченные бизнес-группы – корпоративные структуры холдингового типа, которые формируются путем поглощения акционерных обществ по контурам технологических цепочек. Контроль деятельности акционерных обществ, основанный на обладании более чем 50% их акций, становится одним из основных способов корпоративного контроля и создания интегрированных корпоративных структур в промышленности. Такие структуры официально не являются холдингами, но по управлению имеют признаки холдингов.

Главными источниками привлечения инвестиций в основной капитал открытых акционерных обществ остаются собственные средства предприятий и кредиты отечественных и зарубежных банков. До череды кризисов недавнего времени банки выступали основным финансовым институтом в финансовой системе Украины, осуществляющим аккумуляцию и трансформацию сбережений в инвестиции. Однако у коммерческих банков Украины, так же как и в странах с американской системой корпоративного управления, существуют ограничения на инвестиции в ценные бумаги, установленные законодательством, поэтому рассчитывать на то, что банки будут играть ту же роль, что и в немецкой модели, не приходится.

Мобилизация финансовых ресурсов через рынок капиталов практически не используется. Отсутствие системности в формировании и развитии фондового рынка на начальных этапах способствовало тому, что фондовый рынок не стал основным институтом в Украине, обеспечивающим аккумуляцию и перераспределение финансовых средств между секторами экономики, поступления капитала на предприятия. И хотя мобилизация капитала фондовым рынком и эффективное его распределение зависят не только от возможностей самого рынка, но и от реальных потребностей корпоративного сектора использовать для внешнего заимствования ресурсы рынка ценных бумаг, следует отметить, что фондовый рынок Украины слабо развит. Подавляющее большинство акций отечественных открытых акционерных обществ не имеют листинга и не находятся в свободном обращении. Наблюдаемый в последние годы рост капитализации фондового рынка Украины не отражает реального его роста, поскольку не сопровождается соответствующим увеличением объемов торгов.

Между тем, учитывая значительное количество открытых акционерных обществ в Украине (свыше 10 тыс.) и большое количество акционеров (около 16 млн), фондовый рынок Украины имеет важнейшее значение для формирования и развития национальной системы корпоративного управления. Толчок к развитию фондового рынка Украины может дать обязательное прохождение процедуры листинга для публичных акционерных обществ, предусмотренное новым законом об акционерных обществах.

Внутрикорпоративное управление акционерными обществами в национальной системе корпоративного управления, так же как и в немецкой модели, осуществляет двухзвенный орган управления, состоящий из наблюдательного совета и исполнительного органа (коллегиального или единоличного). Наблюдательный совет осуществляет защиту акционеров, контролирует и регулирует деятельность исполнительного органа. В отличие от немецкой модели, состав наблюдательного совета в национальной системе корпоративного управления состоит только из представителей акционеров. В его работе с правом совещательного голоса могут принимать участие представители профсоюзного или другого уполномоченного трудовым коллективом органа. Поэтому однозначно говорить о взаимодействии всех заинтересованных сторон в корпоративных отношениях в отечественных акционерных обществах не приходится. Главными участниками корпоративных отношений являются акционеры, менеджеры и двухзвенный орган управления. Основные характеристики моделей корпоративного управления (базовых и национальной) представлены в таблице.

Как видим, основные характеристики национальной системы корпоративного управления, объединившей элементы двух базовых моделей, не дают однозначного ответа на вопрос о выборе основной цели управления. С учетом высокой общей численности акционеров, в которой преобладают акционеры – физические лица, последующего развития фондового рынка, заданного законодательством, а также, исходя из формируемого органа управления в акционерных обществах, призванного защищать интересы акционеров, логичным было бы установить в качестве цели управления для отечественных акционерных обществ, реализующих стоимостный подход, рост рыночной стоимости компании в интересах акционеров (капитализацию), то есть рост рыночной стоимости собственного капитала акционерного общества. Поскольку акции подавляющего большинства отечественных акционерных обществ не обращаются на фондов

Таблица

*Характеристика моделей корпоративного управления*

Характеристика модели	Американская	Немецкая	Украинская
Степень привлечения населения к участию в акционерном капитале	Очень высокая	Невысокая	Высокая
Тип доминирующего собственника	Физические лица и институциональные инвесторы	Нефинансовые корпорации	Физические лица
Структура акционерного капитала	Распыленная	Высокая концентрация	Значительная распыленность меньшей части капитала, высокая концентрация преобладающей части капитала
Основная экономическая единица (в крупном бизнесе)	Компания	Холдинг	Бизнес-группа - корпоративная структура холдингового типа
Основной способ финансирования	Фондовый рынок	Кредиты банков	Собственные средства предприятий, кредиты банков
Рынок капитала	Высоколиквидный	Ликвидный	Неликвидный
Орган управления	Унитарный совет директоров: исполнительные директора (менеджеры), независимые директора (приглашенные)	Двухзвенный совет директоров: наблюдательный совет (представители всех заинтересованных сторон), исполнительный совет (менеджеры)	Двухзвенный наблюдательный совет (представители акционеров), исполнительный орган (коллегияльный или единоличный)
Система социальных ценностей	Индивидуализм и конкуренция	Ориентация на социальное сотрудничество и взаимодействие	В стадии становления доминируют: устойчивое развитие, качество и инновация*

\* Согласно Международному индексу корпоративных ценностей [15].

вом рынке и от изменения цены на акции в результате рыночного движения ценных бумаг (спрос-предложение) можно абстрагироваться, рыночную стоимость 100% пакета акций акционерного общества можно рассматривать в форме внутренней фундаментальной стоимости его собственного капитала, рассчитываемой на основе положений и подходов, применяемых в оценочной деятельности. Такая одноцелевая функция управления может быть принята акционерными обществами с одноуровневой структурой собственности, то есть акционерными обществами, не владеющими контрольными пакетами акций других акционерных обществ и не входящими в корпоративные структуры.

Вместе с тем нельзя абстрагироваться от элементов немецкой модели в национальной системе корпоративного управления, а именно – от превалирования концентрированной акционерной собственности, представленной предпринимательским капиталом в немногочисленных бизнес-группах – корпоративных структурах холдингового типа. Крупнейшие корпоративные структуры в Украине составляют институциональную основу национальной экономики и оказывают значительное влияние на социальное и экономическое развитие страны. Вовлекая в сферу своего влияния и деятельности многие субъекты хозяйствования, выступая основным работодателем и налогоплательщиком на территории, бизнес-группы связывают рост стоимости своего бизнеса с интересами широкого круга участников, одни из которых создают стоимость, а другие способствуют созданию (или разрушению) стоимости. Продвинутые корпоративные структуры идут еще дальше, они рассматривают рост стоимости бизнеса как одну из составляющих многоцелевой функции управления, в которой одно из мест занимает корпоративная ответственность перед всеми заинтересованными сторонами (стейкхолдерами). С учетом сохраняющейся устойчивой тенденции к концентрации акционерного капитала крупными корпоративными структурами может быть принят в качестве целевой функции рост стоимости бизнеса в интересах всех заинтересованных сторон или устойчивый рост стоимости и корпоративная ответственность бизнеса.

Есть еще одна причина, по которой крупные корпоративные структуры принимают во внимание интересы всех заинтересованных сторон – это наличие значительных нематериальных активов в ресурсной базе таких структур, в составе которых преобладает интеллектуальный капитал. Из-

менение структуры факторов производства в продвинутых корпоративных структурах, в ресурсной базе которых превалирующую роль начинает занимать интеллектуальная составляющая, обеспечивает значительный разрыв между рыночной и бухгалтерской стоимостью крупной компании и вызывает необходимость оценки вклада интеллектуального капитала в создание стоимости компании. Интеллектуальный капитал предприятия охватывает совокупность человеческого, организационного и потребительского (клиентского, партнерского) капиталов и отражает вклад в формирование стоимости компании всех участников: работников как носителей индивидуальных и коллективных знаний, клиентов (инвесторов, поставщиков, потребителей и других деловых партнеров, регулирующих органов) за счет выгоды от эффективных устойчивых связей с компанией. Поэтому, чем выше значимость нематериальных активов в создании стоимости, тем в большей мере необходимо ориентироваться на рост стоимости компании в интересах всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров) [16, 11].

Названные цели управления должны быть конкретизированы в соответствующих показателях, по которым устанавливаются требуемые (нормативные) значения. В рамках стоимостного подхода к управлению используется множество разнообразных показателей результатов деятельности. Это ставит задачу выбора основного показателя или комплекса показателей, свидетельствующих о создании или изменении стоимости, а следовательно, и метода ее измерения. Вместе с тем, независимо от выбранного показателя (показателей), следует отметить, что необходимым условием создания стоимости является получение прибыли и ее рост. Поэтому в отечественном корпоративном секторе переход к использованию механизма стратегического управления стоимостью могут осуществить только прибыльные акционерные общества.

Конкурирующими показателями результатов деятельности в управлении стоимостью компании являются используемые в различных модификациях показатели, основанные на денежных потоках, и показатели, основанные на экономической (остаточной) прибыли, среди которых наиболее популярным является показатель экономической добавленной стоимости – EVA. Модели оценки стоимости компании, построенные на основе денежных потоков и на основе экономической прибыли, считаются математически эквивалентными [17]. Предпочтительность применения показателя экономической добавленной стоимости в модели оценки основана на том, что такая модель отражает факт создания стоимости не только в долгосрочном, но и краткосрочном периоде. Вместе с тем доказанные эмпирически, сложность расчетов, неадекватность результатов в случае упрощения расчетов и подверженность манипулированию, если эффективность работы поставлена в зависимость от показателя экономической добавленной стоимости [18], свидетельствуют о неоднозначности применения этого показателя для задач управления стоимостью в отечественных акционерных обществах.

Если говорить о применимости в отечественной практике, то в качестве контролирующего показателя стоимости компании предпочтение может быть отдано показателю капитализации денежных потоков на основе метода дисконтирования. Денежный поток как разность между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени (сумма притоков за вычетом суммы оттоков) рассматривается в качестве основного показателя дохода компании. По ожидаемому значению дохода, приведенному к текущему времени, определяется стоимость объекта оценки. Это соответствует национальным стандартам оценки [19; 20], в которых на применении процедур перевода ожидаемых доходов (чистых денежных потоков) в стоимость целостного имущественного комплекса основывается один из основных подходов к оценке целостного имущественного комплекса – доходный подход. В соответствии с доходным подходом стоимость объекта приравнивается к суммарной стоимости будущих доходов, приведенных к текущему времени, ожидаемых от наиболее эффективного использования объекта, в результате которого достигается максимальная его стоимость, включая и доход от возможной продажи объекта.

Показатель капитализации денежных потоков на основе метода дисконтирования может быть использован как для конкретизации цели, ориентированной на рост стоимости компании в интересах акционеров, так и цели, ориентированной на рост стоимости компании с учетом всех заинтересованных сторон. При этом для цели, ориентированной на рост стоимости компании в интересах акционеров, целесообразно использовать в расчетах денежный поток для акционерного (собственного) капитала. Для цели, ориентированной на рост стоимости компании с учетом всех заинтересо-



ванных сторон, целесообразно использовать показатель капитализации денежных потоков для всего инвестированного капитала, включая заемный.

### Литература

1. Волков Д.Л. Управление ценностью: анализ основанных на бухгалтерских показателях моделей оценки собственного капитала [Электронный ресурс] / Д.Л. Волков, И.В. Березинец. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – 41 с. – Режим доступа: [http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/papers/2006/3\(R\)\\_2006.pdf](http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/papers/2006/3(R)_2006.pdf)
2. Пурлик В.М. Ценность как корпоративная цель и индикаторы ее измерения [Электронный ресурс] / В.М. Пурлик // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2006. – №2. – Режим доступа: <http://www.spa.msu.ru/mages/File/Vestnik/Purlik.pdf>.
3. Кондратьев В. Корпоративное управление: особенности и тенденции развития / В. Кондратьев // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №1. – С.68-74.
4. Романов Е.А. Российские биржевые слова и дела / А.Е. Романов // ЭКО. – 2001. – №8. – С.179-189. – Рец. на кн.: Корельский В.Ф., Гаврилов Р.В. Биржевой словарь: в 2-х т. – М.: Международ. отношения, 2000. – 588с.
5. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества: пер. с англ. – М.: «Джон Уайли энд Санз», 1996. – 240 с.
6. Беликов И. Основные модели корпоративного управления в странах с развитой рыночной экономикой [Электронный ресурс] / И. Беликов. – Режим доступа: <http://www.corpgovuz.org/>.
7. Потанин В.О. Корпоративное управление: на пути к "российской модели" [Электронный ресурс] / В.О. Потанин // Россия в глобальной политике. – 2003. – №3. – Режим доступа: <http://www.nccg.ru/site.xp/049054048053124.html>.
8. Лукашов А.В. Сравнительные корпоративные финансы и корпоративное управление / А.В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2005. – №3 (9). – С.2-12.
9. Шило П. Корпоративное управление – мода или осознанная необходимость? [Электронный ресурс] / П. Шило // Top-Manager. – 2003. – №3 (25). – Режим доступа: [http://www.nwcgc.ru/shilo\\_k1.shtml](http://www.nwcgc.ru/shilo_k1.shtml).
10. Джиллис Дж. Структура против функции: эволюция корпоративного управления (на примере США) / Дж. Джиллис, П. Барта, Р. Леблан // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т.4. – №1. – С.147-162.
11. Єфименко А. Американське корпоративне управління очима українця [Електронний ресурс] / А. Єфименко // Бюлетень «Круглий стіл». – 2006. – № 12. – [Бюлетень проекту «Про корпоративний розвиток в Україні». – Режим доступу: <http://www.kstil.com.ua/archive/?aid=110&jid=75>.
12. Радыгин А.Д. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления: моногр. [Электронный ресурс] / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов, И. В. Межеряупс. – М.: ИЭПП, 2003. – Режим доступа: [www.iet.ru](http://www.iet.ru).
13. Стеценко Б. Становлення вітчизняної моделі корпоративного управління в контексті світового досвіду / Б. Стеценко // Цінні папери України. – 2004. – 22 лип. (№29).
14. Інформаційна довідка щодо власників іменних цінних паперів (резидент-нерезидент) за станом на 31.03.2009 [Електронний ресурс] / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <http://ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=304>.
15. Пресс-конференция «Международный индекс корпоративных ценностей 2009: какие ценности исповедуют предприниматели Украины?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://press.rbc.ua/event/152/>.
16. Пурлик В.М. Альтернативные системы оценки корпоративной эффективности [Электронный ресурс] / В.М. Пурлик // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (госу-

дарство и общество). – 2007. – №3. – Режим доступа: [http://www.spa.msu.ru/mages/File/Vestnik/Purlik\(2\).pdf](http://www.spa.msu.ru/mages/File/Vestnik/Purlik(2).pdf).

17. Волков Д.Л. Управление стоимостью компании: проблема выбора адекватной модели оценки / Д.Л. Волков. – Вестник Санкт-Петербург. ун-та. Сер.8. – 2004. – Вып.4 (№32). – С.79-98.

18. Ковалев Д. Парк EVA®-вского периода [Электронный ресурс] / Д. Ковалев // Комп&ньон. – Режим доступа: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_20/article\\_3282/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_3282/).

19. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. №1440 // Офіційний вісник України. – 2003. – №37. – Ст.1995.

20. Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. № 1655 // Офіційний вісник України. – 2006. – №48. – Ст.3197.

*Представлена в редакцію 30.09.2011 г.*

*Л.Г. Червова, д.э.н.,  
М.В. Дубинина, к.э.н.*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Проблема эффективности деятельности государственного управления является одной из ключевых в условиях трансформационных изменений. Наука и практика свидетельствуют о том, что уровень жизни населения и его благосостояние на 60 – 70 % зависят от системного подхода к управлению и от эффективности управления и на 30-40 % – от других факторов [1; 4; 17]. Кроме того, результаты эмпирических исследований, проводимых в последнее время, свидетельствуют о том, что качество государственного управления влияет на приток иностранных инвестиций в страну, а прозрачность государственных органов и эффективные механизмы внешней подотчетности тесно связаны с показателями экономического роста. Более того, обосновано наличие взаимосвязи между качеством государственных услуг и уровнем бедности [1-2; 8]. Все вышеуказанное свидетельствует о том, что повышение эффективности государственного управления является одним из условий обеспечения устойчивого социально-экономического развития и повышения благосостояния населения.

Для целей мониторинга и оценки эффективности государственного управления наиболее актуальны показатели результативности и индикаторы непосредственно результатов реализации отдельных целей и задач конкретных планово-программных документов [5-10; 14; 17]. При оценке его рациональности и эффективности должны, как минимум, сравниваться:

- а) цели, практически осуществляемые в государственном управлении, с целями, которые объективно детерминированы общественными запросами;
- б) цели, реализованные в управленческих процессах, с результатами, полученными при объективации государственного управления (решений и действий его управляющих компонентов);
- в) объективные результаты управления с общественными потребностями и интересами;
- г) общественные издержки, ушедшие на государственное управление, с объективными результатами, полученными вследствие управления;
- д) возможности, заложенные в управленческом потенциале, со степенью их реального использования.

Если применить системный подход, то становится очевидным, что можно оценивать и другие управленческие явления. Главное состоит в том, чтобы выявить степень реального удовлетворения общественных запросов в государственно-правовом целеполагании, организации и регулировании. Оценку государственного управления осуществляют разные общественные институты: граждане, семья, трудовые коллективы, общественные объединения, государственные структуры. Существуют и определенные процедуры, в соответствии с которыми такая аналитическая деятельность осуществляется и приводит к тем или иным последствиям.

В англоязычной литературе понятие «эффективность управления» выражается двумя ключевыми терминами [16]: 1) managerial effectiveness – т.н. «системная» эффективность; 2) management efficiency – т.н. «операционная» эффективность. «Системная» эффективность зависит от того, насколько рационально организовано управление, т.е. от состава и количества звеньев, их подчиненности, распределения функций. Иными словами, эффективность системы управления определяется качеством организационной структуры, процессов управления, а от качеств конкретных управленцев не зависит. «Операционная» эффективность, т.е. соотношение между результатами управленческой деятельности и затрачиваемыми усилиями, напротив, в первую очередь определяется деловыми качествами менеджеров, а также тем, насколько рационально используется их потенциал. В современных исследованиях, посвященных государственному управлению, выделяют направление, занимающееся проблемами измерения результативности деятельности государства и его учреждений (Performance Measurement) и управления результатами в данной сфере (Performance Management) (рис. 1).

Основываясь на результатах анализа концептуальных трудов отечественных и зарубежных авторов, посвященных теоретическим и практическим проблемам в сфере государственного управления, выделяют такие способы анализа и оценки [1; 5; 9; 14; 16-17].

*Эффективность с точки зрения необходимости (Indispensable effectiveness).* В первую очередь в качестве критерия эффективности следует указать логический критерий или



Рис. 1. Основные научно-методические подходы к определению эффективности

проверку здравым смыслом. Оцениваться может как в целом деятельность соответствующего органа с точки зрения оправданности самого его существования и определения общей и конкретной социальной пользы от его деятельности, так и отдельных мероприятий или направлений его деятельности, внедряемых проектов, принятия новых задач и функций. На практике его несоблюдение оборачивается неожиданными результатами (unprecedented consequences). В сфере социальных отношений нередки такие решения, которые исходят из удовлетворения узкогрупповых или даже индивидуальных интересов, и при этом наносят ущерб общественному благополучию.

*Эффективность с точки зрения исполнения плана (Plan Realization).* В качестве оценки результатов деятельности на протяжении длительного времени принято использовать показатели, характеризующие степень выполнения поручений или плановых (иногда прогнозных) заданий. В этом случае оценки произвести несложно с помощью методов статистики – соотнеся «факт/план». В случае превышения плана результат оценивается как позитивный; невыполнение плана свидетельствует о серьезных упущениях в работе, несоответствии исполнителя занимаемой должности или ненадлежащем исполнении должностных обязанностей. Хотя такой подход не всегда может быть корректным и оправданным (хотя бы потому, что изначально плановые показатели могут поставить завышенную планку или содержать объективно недостижимые требования).

*Целевая и исполнительская эффективность (Target & Implementation effectiveness).* Основным в случае использования данного подхода является представление «эффективности управления» в виде двух самостоятельных составляющих. Первая из которых – целевая эффективность или эффективность целеполагания (правильность выбора и постановки целей), а вторая – исполнительская эффективность (или качество и степень достижения поставленных целей и задач). Целевая эффективность отвечает на вопрос – «насколько задачи соответствуют действительным потребностям, имеющимся в обществе». Она может сводиться к разрешению проблем, удовлетворению текущих нужд на должном уровне и открытию перспектив, означающих выход на новые уровни удовлетворения общественных потребностей и его новое более прогрессивное состояние. Целевая эффективность может быть выражена также в вопросах: что нужно делать? и насколько это нужно делать? какие неприятности с этим могут быть связаны? что это даст?

Проблема заключается в том, что коэффициенты к оценке целевой эффективности почти не применимы. Кроме количественных измерителей все же можно использовать и такие характеристики, как: удобство, надежность, быстрота, стабильность. Хотя в общем случае, эффективность общественной деятельности – это объем услуг, которые получают граждане. Но они, как правило, не имеют стоимостного измерения и не могут быть легко суммированы. Интегрированным показате-

телем, который и будет учитывать правильность целеполагания и точность выполнения поставленных вышестоящим органом заданий, будет общая (или интегральная) эффективность.

*Сравнительная эффективность (Relative effectiveness).* Сравнительная эффективность (или неэффективность) – соответствие стандартам или наилучшим образцам, принятым в мировой практике, или среднему уровню, соответствующему данному уровню развития производительных сил в обществе, достигнутому в настоящий момент времени. В данном случае оценивается как общее, так и частное.

*Критерий развития (Development effectiveness).* В качестве ориентира для оценки эффективной деятельности можно также избрать направленность движения по пути к прогрессу или откат вспять. (Простой на месте, или пробуксовка в государственной деятельности, часто связывается с застойными явлениями в обществе).

*Реактивная эффективность (Challenge effectiveness).* Эта разновидность эффективности определяет точность, адекватность, скорость и четкость реакций на вызовы окружения и стоящие перед государственной организацией проблемы.

*Социальная эффективность государственного управления.* Социальная эффективность государственного управления состоит по существу в одном – в установлении четких, работоспособных механизмов общественной координации. В общем ключе, в масштабах страны, ее можно установить на основе анализа социальных индикаторов. Примерами социальной неэффективности являются такие понятия, как неравноправие, сохранение безработицы, бедности, ограничение доступа к вертикальной мобильности, образованию, услугам здравоохранения (в силу материального положения). Серьезные социальные проблемы влечет за собой территориальная асимметрия (в экономическом, финансовом аспекте, неравномерном распределении производственных мощностей, инфраструктуры в крупных городах и периферии, сельской местности). Социальная эффективность наиболее близка к понятиям социальной справедливости и общественного благополучия или блага. В любом случае ее нельзя измерять показателем ВВП на душу населения, поскольку ВВП всегда распределен неравномерно, и отдельные категории населения всегда находятся в ущемленном (менее выгодном) положении.

Сложившиеся в современной исследовательской литературе подходы к оценке социальной эффективности обоснованно строятся на разграничении категорий общей, специальной и конкретной социальной эффективности:

общая социальная эффективность управления характеризует результаты и последствия функционирования управленческой системы. Применительно к системе государственного управления производится оценка вклада системы государственного управления в качественное развитие общества как объекта управления;

специальная социальная эффективность является инструментом оценки качества организации субъекта управления с точки зрения его содержательных и структурно-функциональных характеристик (содержание и смысл деятельности; структура, функции, технологии функционирования и т. п.); применительно к системе государственного управления этот показатель призван характеризовать качество функционирования аппарата государственного управления;

конкретная социальная эффективность соотносится с детальными особенностями организации процесса управления (в случае государственного управления — с конкретными элементами и особенностями функционирования системы государственного управления).

Следует также различать эффективность реализации государственных мероприятий на практике. Вопрос в том, насколько эти решения (те же законы) соблюдаются в обществе и какие последствия имеют. Она отличается от исполнительской эффективности тем, что исполнителями этих решений являются не непосредственно подчиненные лица, а народ в целом. Поэтому достижение результатов на этом поприще определяется созданием стимулов соответствующего поведения, заинтересованности в обществе. Кроме того, следует всегда иметь в виду, что любые нововведения на начальном этапе сопряжены с непониманием, а порой могут вызывать как пассивное, так и активное сопротивление.

В настоящее время технологии оценки эффективности публичного управления базируются на следующих системах показателей: межстрановые (международные) методики оценки качества государственного управления и национальные методики оценки эффективности публичного администрирования. Методики первой группы [1; 13–19] позволяют проводить межстрановые сопоставления положения в сфере публичного администрирования и базируются на разработках международ-

ных организаций. Рассматривая практику использования международных индикаторов, следует отметить, что в последние годы Украина включена в ряд рейтингов оценок качества публичного управления международных организаций. Методики второй группы используются в конкретных странах, отражая специфику системы публичного управления конкретного государства [3; 5; 9-10; 12].

В *международной практике* используются различные интегральные показатели для оценки эффективности государственного управления, разработанные международными организациями.

1. Показатель GRICS (Governance Research Indicator Country Snapshot), разработанный Институтом Всемирного банка и включающий шесть индексов, отражающих ключевые параметры государственного управления. К ним относятся:

политическая стабильность и отсутствие в стране насилия, преступности и терроризма (Political Stability and Absence of Violence);

эффективность работы правительства и качество госуправления (Government Effectiveness), включая качество процесса выработки политики, результаты реализации политической стратегии, проводимой государством, бюрократические преграды при предоставлении государственных услуг;

право голоса граждан и подотчетность правительства обществу (Voice and Accountability) – готовность правительства держать отчет посредством механизмов обратной связи с гражданами, демократические институты и свободная пресса;

бремя административного давления при ведении бизнеса и собственного дела (Regulatory Quality);

качество законодательства и соблюдение верховенства права (Rule of Law);

контроль и противодействие коррупции (Control of Corruption).

2. Показатели WBES позволяют получить сравнительную оценку государственной политики, делового климата, качества регулирования, уровня коррупции, качества государственных услуг в контексте взаимодействия бизнеса и государства.

3. Показатели BEEPS позволяют получить сравнительную оценку качества управления, делового климата, конкурентной среды, уровня коррупции в контексте взаимодействия между бизнесом и государством в странах с переходной экономикой.

4. Индекс восприятия коррупции (ИВК). Это составной индекс, который позволяет получить ежегодный срез по уровню коррупции в государственном секторе в различных странах.

5. Барометр мировой коррупции организации («Transparency International»/ТИ). Если целью ИВК является оценка уровня коррупции в мире, то барометр ориентирован, прежде всего, на восприятие средним человеком уровня коррупции. Так, по официальным данным, 34,7% опрошенных в Великобритании, 16,6% – в Канаде, 7,4% – в США считают, что коррупция оказывает очень существенное влияние на бизнес-среду; 42,5% опрошенных считают в Канаде, 26,5% – в США и 10,9% – в Великобритании, что коррупция оказывает очень существенное влияние на личную жизнь и жизнь его семьи [18-19].

6. Индекс экономической свободы (ИЭС) организации «Heritage Foundation» был разработан Фондом Наследия (Heritage Foundation) совместно с Уолл Стрит (Wall Street). Информационной базой ИЭС являются данные правительственных и неправительственных организаций, результаты международных и национальных социологических опросов. Он рассчитывается на основе 50 характеристик, объединенных в 10 факторов экономической свободы: торговая политика, фискальная политика, государственная интервенция в экономику, монетарная политика, иностранные инвестиции и потоки капитала, банковская сфера, зарплаты и цены, имущественные права, государственное регулирование, черный рынок. По каждому показателю странам выставляется оценка в баллах (от 0 до 100). Чем больше баллов, тем более высоко оценивается уровень экономической свободы в стране по данному критерию. При итоговом расчете индекса показатели суммируются. Таким образом, в «абсолютно свободной» экономике в итоге должно получиться 100 баллов. Все страны мира, представленные в итоговом отчете, разделены на пять условных групп в соответствии со своим рейтингом:

страны со свободной экономикой (набравшие более 80 из 100 возможных);

страны с преимущественно свободной экономикой (набравшие от 70 до 80 баллов);

страны с умеренно свободной экономикой (набравшие от 60 до 70 баллов);

страны с преимущественно несвободной экономикой (набравшие от 50 до 60 баллов);

страны с несвободной экономикой (набравшие менее 50).

Составители индекса считают, что между свободой экономики и устойчивостью ее развития существует взаимосвязь, которая и отражается индексом. В то же время при оценке успешности того или иного государства в последнюю очередь используются реальные макроэкономические показатели – темпы роста, уровень технологической модернизации, уровень развития инфраструктуры и т.д., ориентируясь преимущественно на степень экономического либерализма. В текущем году исследованием охвачены 183 страны. Украина, по предварительным данным, занимает 163 место, находясь в группе стран с несвободной экономикой [13].

7. Индекс непрозрачности позволяет оценить воздействие непрозрачности страны на стоимость и эффективность капиталовложений. «Индекс непрозрачности» представлен в виде интегрального «Фактора непрозрачности», составленного на основе пяти первичных показателей, характеризующих следующие сферы, влияющие на рынок капитала: коррупция в государственных органах; законы, регулирующие права собственности; экономическая политика (фискальная, монетарная, налоговая); стандарты финансирования; регулирование коммерческой деятельности. Аббревиатура из английских названий областей исследования (соответственно, Corruption, Legal, Economic, Accounting, Regulatory) образует слово «CLEAR» (от англ. clear – «ясный», «прозрачный», «четкий»). Двумерное измерение (ранжирование стран по степени непрозрачности и оценка «премии за риск» – увеличения стоимости иностранных кредитов) позволяет оценить реальные издержки, обусловленные непрозрачностью.

8. Показатели эффективности государственного управления, измеряемые на основе обследований государственных служащих и населения.

9. Индекс институциональной среды, который рассчитывается на основе обследований государственных служащих в 15 странах (в том числе в Албании, Аргентине, Болгарии, Индии, Индонезии и Молдове) по методологии Всемирного Банка (разработан при поддержке Программы сотрудничества между Банком и Нидерландами). Индекс институциональной среды включает интегральные оценки степени доверия к ведомственной политике, доверия к правилам и адекватности и предсказуемости ресурсного обеспечения.

Перечисленные и иные подобные индексы базируются на экспертных оценках и дают сравнительную характеристику различных сторон функционирования государственных систем. Они, как правило, не являются основой для принятия управленческих решений, но свидетельствуют о диспропорциях в развитии той или иной сфере. Применение такого разнородного комплекса критериев и подходов, прежде всего, отражает дифференцированный характер государственной деятельности. В конечном счете это свидетельствует о том, что высокие значения одних индикаторов могут совмещаться с совсем неудовлетворительной работой госаппарата по ряду других направлений. Применительно к различным социально-экономическим проектам государственное управление может демонстрировать различную степень своей результативности и эффективности.

Результативность органа власти нельзя оценивать с точки зрения его внутренней деятельности (как это имеет место в случае с предприятиями, где используется модель «черного ящика»: вход, выход и отношение «результаты и затраты» или «выход к входу»). В случае с органом власти и управления необходимо делать акцент на изменениях, которые управляющая деятельность производит во внешней среде, объекте управления, характере и степени этих изменений. Каждая инициатива (каждое регулирующее воздействие) органа власти должны оцениваться и проверяться с точки зрения целесообразности и эффективности, затем должен определяться суммарный эффект всего комплекса мероприятий и тех последствий, которые с точки зрения системного подхода они окажут на уровень развития экономики в будущем. Но такой подход характеризуется масштабностью и трудоемкостью, кроме того, достаточно сложно выделить (либо полностью исключить) влияние случайных и внешних факторов. Поэтому на практике такой подсчет редко применяется. Сложность в оценке деятельности органа государственной/региональной власти заключается еще и в том, что эти институты не производят материальной продукции или услуг, по которым можно оценить степень удовлетворенности потребителя, или иного результата, который можно зафиксировать, измерить при помощи статистического инструментария. Цель деятельности государственных органов состоит в другом – формировать и поддерживать те институты, которые будут способствовать устойчивому развитию и росту благосостояния населения. При этом критерии оценки деятельности органов региональной исполнительной власти в отличие от центральной имеют ряд особен-

ностей: по сути, речь идет о довольно общей оценке социально-экономической ситуации в регионах по множеству статистических и реже — качественных показателей.

Что касается конкретных показателей, то можно предположить, что об эффективности сферы государственного управления будет свидетельствовать его доля в ВДС [2-3]. Однако анализ ВДС в региональном разрезе по секторам экономики свидетельствует о незначительном удельном весе «государственного управления». Очевидно, что в Украине произошло смещение акцентов в деятельности государственных институтов: сокращение прямых форм государственного вмешательства в экономику. Анализ структуры валовой добавленной стоимости по институциональным секторам экономики в региональном разрезе свидетельствует о незначительной роли институтов сектора «государственного управления» в производстве ВДС. Государство практически ушло от функции управления бизнесом, полагаясь на саморегулирование рынка. При этом бизнес функционирует в условиях нестабильности внешней среды (отчасти этому способствует практика принятия законов и управленческих решений без научно обоснованных механизмов). Поэтому и были предприняты попытки сформировать систему оценки деятельности исполнительной власти в регионах на основе статистических оценочных показателей, сгруппированных по ряду направлений. Формирование единой системы оценки результативности работы региональных органов власти связано с рядом регламентирующих документов, основополагающим из которых было Постановление КМ Украины № 833 «Про затвердження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя» от 20 июня 2007 г., а также более позднее Постановление КМ Украины № 650 от 9.06.2011 г. В соответствии с указанными нормативными актами эффективность деятельности органов региональной исполнительной власти оценивается на основе перечня показателей. Большинство из показателей, используемых для оценки, относятся к группе индикаторов, характеризующих социально-экономическое развитие территории (рис. 2) [12].

К существенным недостаткам и «узким местам» утвержденного порядка оценки результатов деятельности региональных органов власти (Постановление КМ Украины № 650 от 9.06.2011 г.) следует отнести такие:

несмотря на то, что ряд критериев оценки эффективности исполнительных органов государственной власти имеет отношение к структурным и деятельностным характеристикам, однако вся система слабо работает на оценку доли деятельности органов власти в социально-экономической эффективности соответствующей сферы;

в предложенной системе оценки эффективности деятельности исполнительных органов власти преобладает преимущественно экономический подход;

система оценки деятельности органов исполнительной власти не ориентирована на стимулирование использования ими своих конкурентных преимуществ. То есть она не рассчитана на оценку такой ресурсной составляющей деятельности государственных органов, как эффективное использование имеющегося потенциала для роста. Между целями стратегического планирования и эффективным использованием ресурсов для их достижения лежит фактор способностей государства, его органов власти, государственных служащих, обеспечивающих эффективную реализацию целей. Это – решающее условие эффективного государственного управления. Без него не стимулируется использование наиболее эффективного опыта и повышение потенциала. Отсюда пассивное и безынициативное реагирование на полученный результат со стороны государственных служащих и органов государственной власти;

несмотря на то, что задача утвержденной системы оценки заключается в том, чтобы увязать систему оценивания эффективности деятельности органов исполнительной власти с созданием системы территориального планирования, однако эта задача не может быть успешно решена без создания системы и механизмов оценивания самих планов и целевых программ различного уровня и направления. Отсутствие системы оценивания планов и программ свидетельствует об отсутствии системного подхода к построению процесса оценок эффективности деятельности исполнительных органов власти. Создание же системы оценки политики позволит избежать неэффективных программных трат.

Именно потому, что процессы государственного управления становятся крайне многообразными, вариативными и интенсивными, возникает потребность в соответствующей системе оценки эффективности. Система оценки эффективности побуждает к определению различного рода целей, за выполнение которых ответственен орган власти, и к определению временного периода, в течение



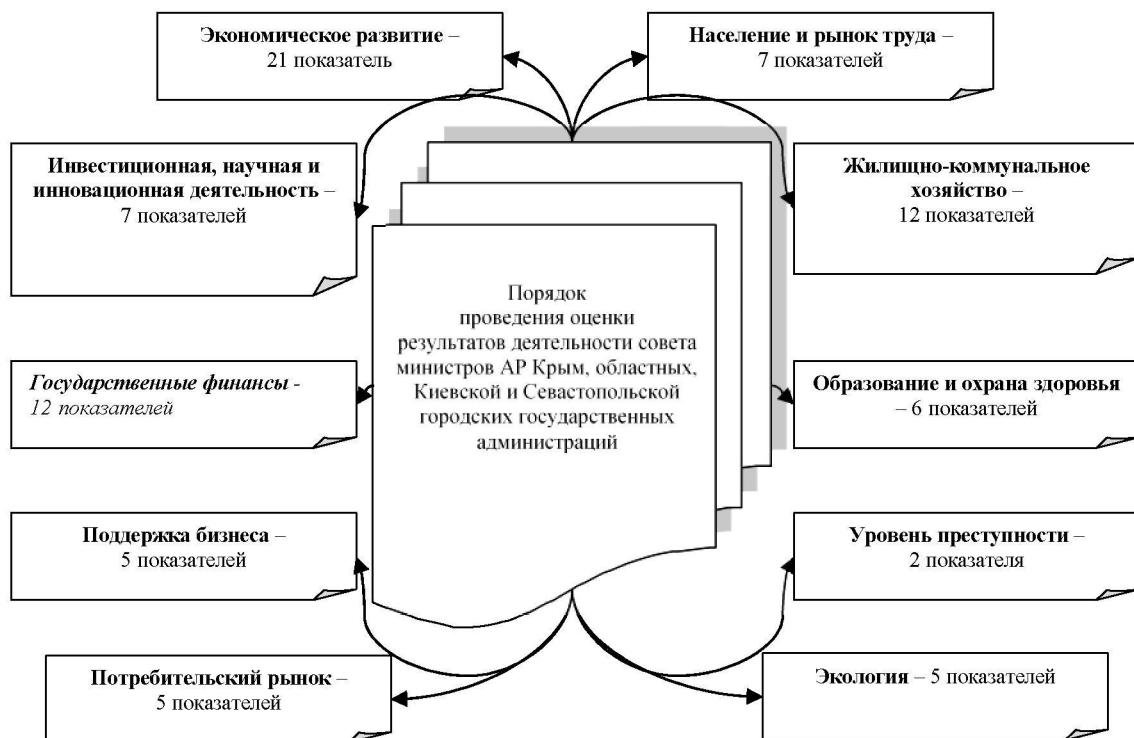


Рис. 2. Основные направления оценки деятельности региональных органов управления (отечественная практика) [12]

ние которого эти цели будут достигнуты. Обязательства по достижению результатов фиксируются в показателях эффективности деятельности. В связи с этим система оценки профессиональной деятельности государственных служащих, основанная на системе сбалансированных показателей, должна учитывать уровень достижения стратегических и оперативных целей органа в целом, а не привязываться только к оценке качества выполнения отдельных управленческих процедур и операций. Учитывая вышесказанное, в дополнение к системе статистических показателей можно предложить алгоритм расчета эффективности государственного органа, состоящий из нескольких этапов:

1. Определение текущего уровня социально-экономического развития и финансирования.
2. Определение потребностей, которые имеются в регионе (на основе определенных приоритетов или открывающихся перспектив, поставленных стратегических, тактических и оперативных целей).
3. Определение соответствия текущего уровня потребностям (процент покрытия потребности).
4. Определение потребности в проведении конкретных мероприятий и выделяемых под них ресурсов (материальных, людских и финансовых). Определение того, что необходимо для достижения уровня удовлетворения потребностей.
5. Определение общей суммы средств, которая требуется для реализации программ и плановых документов.
6. Оценка того, как должны измениться потребности вслед за изменениями, вызванными естественным ходом вещей и управленческими воздействиями в объекте управления.

Следует обратить внимание на то, что показатели, выбранные как для мониторинга, так и для экспертных оценок, должны соответствовать следующим *требованиям*:

- 1) *соотнесенность* – показатели должны непосредственно относиться к сформулированным целям и задачам деятельности органа власти;
- 2) *четкость и однозначность, простота в понимании и использовании* – с целью обеспечения возможности сбора и сравнения данных показатель должен быть четко определен. Из определения показателя должно быть понятно, свидетельствует ли увеличение его значения об улучшении или, напротив, об ухудшении положения с предоставлением данной услуги;
- 3) *сравнимость* – в идеальном случае показатели должны обеспечивать сопоставимость во времени и позволять проводить сравнение между органами власти;
- 4) *проверяемость* – показатели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их значения (собранные и расчетные данные) могли быть проверены. По возможности, к ним должно прилагаться описание использованных при расчетах статистических методов и построения выборки;
- 5) *статистическая надежность* – показатели должны основываться на надежных системах сбора данных, и у тех, кто ими пользуется в управленческих целях, должна быть возможность проверки точности данных и надежности используемых расчетных методов;
- 6) *экономическая целесообразность* – очень важно соблюдать разумное соотношение между затратами на сбор данных и полезностью этих данных. Там, где это возможно, показатели должны основываться на уже существующих данных и должны быть привязаны к уже проводящейся работе по сбору данных;
- 7) *чувствительность* – показатели должны быстро реагировать на изменения. Показатель, диапазон изменения которого слишком мал, может иметь лишь очень ограниченное применение;
- 8) *отсутствие внутренних «антистимулов»* – при разработке показателей необходимо принимать во внимание, какого рода поведение они будут поощрять. Необходимо избегать таких показателей, которые могут привести к формированию контрпродуктивного поведения служащих;
- 9) *гибкость в отношении инноваций* – система определенных показателей не должна препятствовать инновационной деятельности или внедрению альтернативных методов, систем или процессов в целях повышения качества и количества услуг;
- 10) *быстрота обновления* – показатель должен быть основан на данных, которые можно получить за время, достаточно разумное с учетом принимаемых на основе данного показателя решений, иначе существует опасность того, что решения будут приниматься на основе устаревших или утративших актуальность данных.

## Литература

1. Барциц И.Н. Показатели эффективности государственного управления (субъективный взгляд на международные стандарты)/ И.Н. Барциц // Представительная власть XXI века: законодательство, комментарии, проблемы. – 2008. – №1 (80) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pvlast.ru/archive/index.433.php>.
2. Белов А.В. Институциональная среда и экономическое развитие: оценка взаимосвязи и эмпирическая проверка на примере Дальневосточного региона / А.В. Белов // Вестник СПбГУ. – 2002. – Сер. 5. – Вып. 3 (№ 21). – С. 41 – 58.
3. Веселая Л.С. Вклад институциональных секторов национальной экономики в формирование основных макроэкономических показателей СНС России / Л.С. Веселая // Вопросы статистики. – 2010. – № 1. – С. 17 – 21.
4. Гриценко Е.А. Качество институтов: методологические подходы к исследованию / Е.А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. – 2008. – Серия: Экономическая. – Вып. 34-1 (138). – С. 56-61.
5. Дубровина Н.А. Оценка эффективности регионального управления / Н.А. Дубровина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2006web8/econ/Dubrovina.pdf>.
6. Ибрагимов Р.М. Теоретико-методологические аспекты оценки эффективности муниципального управления/ Р.М. Ибрагимов // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 34. – С. 62 – 71.
7. Ігнатів В. Вдосконалення владних відносин центру і регіонів / В. Ігнатів, В. Ребкало // Управління сучасним містом. – 2003. – № 1 – 3 (9). – С. 17 – 25.
8. Капогузов Е.А. Институциональные аспекты оценки эффективности государственного управления / Е.А. Капогузов // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2011. – Вип. 40-2. – С. 48 – 52.
9. Маслов Д.В. Концепция оценки эффективности в государственном и муниципальном управлении / Д.В. Маслов, А.Ю. Короленко, В.В. Смирнов // Поволжский вестник качества. – 2006. – № 5 – 6. – С. 1 – 7.
10. Методика оценки деятельности государственного органа на региональном уровне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.adm.yar.ru/a\\_center/admref/napравlenie/upravlen/metod.htm](http://www.adm.yar.ru/a_center/admref/napравlenie/upravlen/metod.htm).
11. Пльшевский Б. Показатели результативности рыночных реформ / Б. Пльшевский // Экономист. – 2002. – № 7. – С. 3.-12.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій» від 9.06.2011 р. № 650 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://document.ua/pro-zaprovadzhennja-pro-vedennja-ocinki-rezultativ-dijalnosti-doc59339.html>.
13. Рейтинг стран мира по уровню экономической свободы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>.
14. Справка по интегральным показателям качества государственного управления (применяемым в странах ОЭСР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.csr.ru/\\_upload/editor\\_files/file0097.doc](http://www.csr.ru/_upload/editor_files/file0097.doc).
15. Татаркин А. Старопромышленный регион: трудности и перспективы / А. Татаркин, Л. Юрганова // Федерализм. – 2000. – № 1. – С. 65-92.
16. Черемушкин С.В. Зачем оценивать эффективность?/ С.В. Черемушкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pubadm.narod.ru/Publications/gos\\_effect.htm](http://pubadm.narod.ru/Publications/gos_effect.htm).
17. Чугунов А.В. Оценка эффективности государственного управления и развития электронного правительства: международные индексы и индикаторы. – СПб., 2009. – 12 с.
18. 2007 Transparency International Corruption Perceptions Index / Transparency International [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.transparency.org.ru/doc/2ENG\\_CPI\\_2007\\_ful\\_01000\\_236.pdf](http://www.transparency.org.ru/doc/2ENG_CPI_2007_ful_01000_236.pdf).
19. 2008 Transparency International Corruption Perceptions Index / Transparency International [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transparency.org/content/download/36508/574364>.

*В.Т. Денисов, д.э.н.,  
М.Н. Ильичева,  
Д.Д. Денисов*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ АВИАПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ**

Вопросам экономической эффективности и её повышению посвящено множество работ, начиная с основоположника учения о ней итальянского экономиста В. Парето, изложившего свои взгляды на понятие эффективности в своей работе «Учение политэкономии», выпущенной в свет в 1906 г. и до наших дней. Само это понятие, являясь одним из центральных в экономической науке, было и есть предметом научных дискуссий и даже политических дебатов. Это только подтверждает важность данных вопросов при исследовании развития авиапромышленного комплекса во внешнеэкономических связях. В трудах таких отечественных и зарубежных учёных, как М. Виленский, В. Васильев, Г. Егиазарян, Д. Львов, В. Попов, О. Туровец, В. Октябрьский, Н. Чумаченко, С. Хайниш, А. Шеремет, П. Друкер, Б. Карлофф, Т. Питерс, К. Менер, Г. Уотерман, Й. Шумпетер, Г. Эмерсон и др. исследованы и решены многие теоретические, методологические и прикладные задачи по осуществлению анализа и поиску направления повышения эффективности деятельности производственных систем, в числе которых особое место занимает авиапромышленный комплекс. Вместе с тем вопросы различия вида эффективности и комплексной оценки и анализа экономической эффективности функционирования предприятий авиапромышленного комплекса на основе подхода, учитывающего современные требования развития производственных систем, нуждаются в дальнейшем исследовании. Это обуславливается тем, что повышение эффективности данного комплекса и экономики в целом зависит от эффективности использования ресурсов в открытых экономических системах, т.е. на предприятиях и их подсистемах вплоть до рабочих мест, где на основе достигнутого уровня развития науки и техники непосредственно осуществляются сложные процессы создания авиакомпонентов, агрегатов и летательных аппаратов заданного уровня качества необходимых покупателям.

Большинство ученых-экономистов придерживаются мнения, что экономическая эффективность выражает социальную и экономическую результативность использования совокупного общественного труда и капитала, вкладываемого в производство. Вместе с тем она представляет собой синтетический качественный показатель экономического и социального развития.

Для деятельности в условиях рыночных отношений следует вести речь о коммерческой эффективности, которая означает, по мнению О. Сухарева, финансовую окупаемость того или иного проекта или программы (может измеряться рентабельностью проекта и сроком окупаемости)<sup>1</sup>. Однако мы считаем, что уж если речь идёт о коммерческой эффективности, то предложенные им методы измерения должны быть дополнены показателями, отражающими обеспечение конкурентоспособности результатов проекта, как-то: сроки осуществления, минимизация рисков, доля объекта на рынке, включая перспективу. Именно это позволит полностью определить результативность проекта и сопоставить её с затратами для определения его эффективности.

Как отмечает О.С. Сухарев, необычное определение эффективности было представлено Д. Нортон. Он считает, что эффективной является система, которая воспроизводит условия экономического роста, поскольку только экономический рост способствует увеличению благосостояния/богатства<sup>2</sup>. Мы поддерживаем его точку зрения о том, что понятие адаптивной эффективности трактуется вполне адекватно, но всё-таки узко.

Заслуживает внимания определение сущности экономической (народнохозяйственной) эффективности, которая представляет собой комплексную (интегральную) оценку успешности развития (функционирования) хозяйственной системы любого уровня и определяется совокупностью количественных и качественных показателей (предполагает использование коммерческой, бюджетной, социальной, технологической, производственной и других видов эффективности)<sup>3</sup>. Тем

<sup>1</sup> Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – С. 32.

<sup>2</sup> Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – С. 29.

<sup>3</sup> Там же. – С. 40-41.

самым О. Сухарев представляет экономическую эффективность как некий агрегированный показатель.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод, что проблема форм эффективности разрабатывается в экономической науке давно и достаточно интенсивно.

Мы, как и большинство экономистов, придерживаемся мнения о том, что эффективность производства представляет собой объективную экономическую категорию, имеющую самостоятельную качественную и количественную характеристики, обусловленную действующими экономическими законами и умением их использования. Она находит выражение в режиме экономии, который предполагает уменьшение затрат на производство продукции, экономию рабочего времени. По нашему мнению, она не только выражает социальную и экономическую эффективность используемого совокупного общественного труда и капитала, вкладываемого в производство, реализацию и последующую эксплуатацию произведенного товара, но и представляет собой синтетический качественный показатель экономического и социального развития предприятий, рассматриваемого комплекса.

Следует отметить, что повышение эффективности развития авиапромышленного комплекса, о чём идёт речь в настоящей работе, является результатом достигнутого уровня развития производительных сил, как бы показателем степени их использования. Этот взаимосвязанный процесс одновременного воздействия производительных сил и производственных отношений на эффективность производства и выступает как объективная необходимость. Курс на его инновационное развитие предполагает сокращение сроков разработки новых проектов, внедрение результатов научных открытий и изобретений, что требует повышения ответственности во всех звеньях за внедрение высокопроизводительной техники, новейших технологий, систем организации управления и базирующихся на них резервов повышения эффективности производства.

Следует отметить, что заинтересованность общества в увеличении результата производства как основной компоненты эффективности обусловлена тем, что величина результата деятельности комплекса непосредственно зависит от количества применённых средств труда и их совершенства, предметов труда, вовлечённых в процесс производства, качества живого труда, от степени их использования. Значит необходимо всемерно снижать материалоемкость, энергоёмкость, фондоемкость и трудоёмкость продукции, поскольку именно сокращение совокупных затрат живого и овеществлённого труда на основе совершенствования средств производства, методов организации труда, производства и управления и обуславливает рост эффективности деятельности объекта исследования.

В настоящее время учёные среди форм эффективности выделяют и экологическую эффективность, с помощью которой могут быть оценены результативность затрат на охрану окружающей среды, масштабы потерь от нерационального использования ресурсов и т.д. Показателями данного вида эффективности, связанными с рентабельностью, могут быть экологические издержки, темпы сохранения воздействия на окружающую среду, прозрачность экологической отчётности.

Мы согласны с мнением учёных, отмечающих, что в современных условиях развития экономики эффективность имеет две формы – внутреннюю и внешнюю. Первая из них выражает собственную оценку эффективности деятельности предприятия. По нашему мнению, она представляет собой оценку производственной деятельности открытой экономической системы и её подсистем на основе соотношения затрат и результатов при изготовлении конкретной конкурентоспособной продукции и полного удовлетворения потребностей покупателей. Вторая – представляет собой структуру общественных потребностей и степень удовлетворения их предприятием. Она отражает уровень полезности произведенного продукта, долю конкретного предприятия и комплекса в целом на мировом рынке и возможности расширения её, в том числе за счёт создания новых сфер предпринимательства.

Как показывает опыт работы многих предприятий и корпораций, цели внутренней и внешней эффективности нередко вступают в противоречия. Погоня за расширением номенклатуры продукции и услуг может обусловить не только увеличение объёма продаж, но и затрат одновременно, по крайней мере, на какой-то определённый период времени, снижая тем самым эффективность использования ресурсов.

Следует отметить, что без качественного обновления производственной базы нельзя обеспечить эффективное развитие предприятий комплексов, что подтверждено практикой деятельности их в течение многих десятилетий. И наша работа охватывает качественное обновление производст-

венной базы, являющейся основой модернизации и конкурентоспособности развития на этой основе авиапромышленного комплекса.

Динамический подход к эффективности предполагает достижение желаемых высоких результатов за счёт гибкого варьирования ресурсами и изменения технической базы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Повышение технико-экономического уровня производства на основе его модернизации в состоянии обеспечить высокие результаты при минимальных затратах, что означает рост его эффективности.

В последние годы ряд авторов предложили рассматривать эффективность с точки зрения синергетической экономики. Трудно не согласиться с О. Сухаревым, что синергетическая эффективность должна быть характеристикой жизнеспособности системы, обозначать успешность её функционирования и сохранения (идеи устойчивости) базовых параметров жизнеспособности в границах гомеостатического диапазона для конкретной системы, в нашем случае авиапромышленного комплекса. Синергетический подход даёт основание согласиться с аксиомой, выведенной данным учёным-экономистом, суть которой состоит в следующем. Если один элемент системы неэффективен, то это не означает неэффективности системы в целом. Система может быть эффективной при неэффективности одного или нескольких элементов (один или два центра прибыли убыточны, но их деятельность компенсируется прибыльностью других центров прибыли корпорации)<sup>1</sup>. Однако, по нашему мнению, последнее не должно проявляться в виде тенденции. Убыточные центры прибыли должны являться сигналом для ликвидации имеющего места положения и принятия соответствующих мер по обеспечению их эффективного развития. Достигаться это может различными путями, важнейшим из которых является принятие управленческих решений, направленных на модернизацию всех подсистем авиапромышленного комплекса.

Таким образом, эффективность развития открытой экономической системы можно определить как принятие управленческих решений по обеспечению устойчивости и надёжности предприятий комплекса, изменению его качественного состояния, направленных на удовлетворение потребностей мирового рынка. Повышение эффективности её деятельности представляет собой показатель, применяемый для соизмерения эффекта с затратами или ресурсами, используемыми для достижения полученного эффекта. В числителе показателя отражаются результаты, а в знаменателе – затраты. Но при этом эффективность должна рассматриваться не как просто соотношение результата и затрат, а как, с точки зрения системного подхода, фактического и ожидаемого результата. Причём оценка затрат имеет важное значение для определения направлений развития предприятий комплекса, поскольку она предполагает ограничение их в реализации конкретного проекта. Ограничение выполняет функцию цели и содержит в себе принуждающие связи, т.е. качество функции. Они должны быть совместимы с целью и их определение является непосредственно совершенствованием управления экономикой авиапромышленного комплекса. Принуждающие связи – это условия функционирования системы, условия производства, ограничивающие и предписывающие, каким образом цель может быть достигнута. Эти связи как бы оценивают цель и вводят проблему в строгие границы. Ограничение на уровне конкретного производства (скажем, самолета, вертолёта, двигателя и др.) должно определяться затратами на единицу полезного эффекта, а сам процесс ограничения возбуждается потребителем. В условиях действующего предприятия могут даваться ограничения центрам прибыли изготовить необходимое количество тех или иных деталей, узлов, агрегатов, изделий заданного уровня качества, используя при этом в определённых пределах конкретные ресурсы.

В целях раскрытия потенциальных возможностей повышения экономической эффективности требуется умение измерять непосредственно её. В экономической литературе имеется несколько подходов к измерению экономической эффективности,

Мы поддерживаем точку зрения ученых, которые двояко формулируют критерий экономической эффективности: максимум результата с каждой единицы затрат ресурсов или минимум затрат ресурсов на каждую единицу результата. Обе эти формулировки равнозначны и едины на всех уровнях экономики, так как соответствуют самой сущности эффективности и неуклонному росту производительности труда (о чём мы сейчас незаслуженно забыли).

В нашей работе приемлемы обе эти формулировки. Так, в условиях наращивания в конкретном периоде времени выпуска конкретных деталей для конкурентоспособных изделий массового спроса (бытовых холодильников) приемлема первая формулировка критерия. В условиях же огра-

---

<sup>1</sup> Сухарев О.С. Цит. работа, 2009. – С. 635.

ниченного объёма производства различных деталей, узлов, агрегатов, изделий (скажем, двигателей боевых самолётов) следует стремиться к снижению затрат ресурсов на каждую единицу продукции, в связи с чем будет приемлемой вторая формулировка, полностью соответствующая закону об экономии рабочего времени.

Поскольку критерий позволяет объективно и качественно оценить то или иное экономическое явление, то качественную оценку следует отразить в определённом количестве, измеряемом показателями, правильно отражающими результат и затраты. Для оценки экономической эффективности развития открытой экономической системы и её подсистем целесообразно использовать в качестве такого показателя прибыль. В таком случае обобщающий показатель экономической эффективности может рассчитываться по формуле

$$\Theta = \frac{\Pi}{T_z + E_n(\Phi_o + \Phi_c + \Phi_\varepsilon)},$$

где  $\Pi$  – прибыль, руб.;

$T_z$  – текущие затраты, руб.;

$\Phi_o$  – стоимость основных и оборотных производственных фондов и затраты на образование фондов;

$\Phi_c$  – стоимость основных фондов, направляемых на оздоровление условий труда, руб.;

$\Phi_\varepsilon$  – стоимость основных фондов, направленных на охрану окружающей среды;

$E_n$  – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

В тех случаях, когда оценка уровня эффективности на основе показателя прибыли будет затруднена, скажем, при осуществлении модернизации в конкретной подсистеме, вместо прибыли вполне возможно применение сумм экономии от снижения себестоимости продукции.

Для выявления путей и полного решения проблем повышения эффективности обобщающий показатель должен дополниться рядом частных качественных показателей – производительность труда, материалоотдача, фондовооружённость или обратные им показатели, характеризующие ёмкость (фондоёмкость, материалоёмкость, энергоёмкость, трудоёмкость). Среди этих частных показателей, на наш взгляд, основное место должно отводиться производительности труда, рост которой является решающим средством не только увеличения массы прибавочного продукта и увеличения объёма продаж, но и возрастания эффективности деятельности. Важнейшим частным показателем последней, отвечающим экономии живого и овеществлённого труда, является себестоимость продукции, поскольку это решающий фактор, определяющий уровень рентабельности.

При оценке экономической эффективности модернизации конкретных участков, центров прибыли на основе использования инноваций может быть применён показатель рентабельности последних, представляющий отношение экономии от снижения себестоимости к расходам конкретного периода. Эта система показателей будет способствовать углублённому научному анализу экономической эффективности развития предприятий авиапромышленного комплекса и обеспечит действенность использования внутренних резервов.

На современном этапе развития авиапромышленного комплекса проблема модернизации предприятий становится приоритетной. Это обусловливается тем, что интенсивное развитие производства на основе использования новых знаний способствует росту его эффективности, выражающейся в достижении более высоких результатов при равных, а порой и более низких, затратах всех видов ресурсов.

Известно, что в настоящее время всё возрастает влияние новой техники и базирующейся на ней технологии как ключевого средства конкуренции на рынке товаров, производимых авиапромышленным комплексом. Технологический фактор теперь является не просто движущей силой, но и важнейшим конкурентным преимуществом, формирующим стратегию развития не только рассматриваемого комплекса, но и экономики в целом. И поступательное развитие производства характеризуется не только эффективностью функционирования техники с различной степенью новизны, но и темпами замены устаревшей техники новыми средствами производства, использование которых позволит удовлетворить потребности рынка в нужной продукции. Факторы устойчивого и конкурентоспособного развития авиапромышленного комплекса реализуются в процессе действующих предприятий как основного компонента его модернизации.

Социально-экономическая эффективность технического перевооружения проявляется в превращении процесса деятельности в авиапромышленном комплексе в сферу непосредственного раз-

вития как всего персонала, так и каждого человека. Это находит своё выражение в увеличении удельного веса качественно новых средств производства на возрастающей прогрессивной основе, что придаёт деятельности людей их создающих и эксплуатирующих творческий характер, поскольку изменяются их функции в процессе труда. А это неизбежно вызывает изменение системы подготовки и переподготовки персонала и мотивации его труда. Тем самым создаётся реальная основа для создания и наращивания интеллектуального капитала авиапромышленного комплекса.

Практика работы отечественных предприятий данного комплекса показала, что в условиях динамично развивающегося рынка авиационных товаров, характеризующегося неопределённой изменчивостью, систематически возникают вопросы, требующие незамедлительного и качественного решения: повышения интенсивности производства, автоматизации оборудования, использования средств программного управления им, оптимизации технологических процессов, приобретения или разработки нового технологического оборудования и технологического оснащения, модернизации действующих машин и станков, технологий, включая технологии продаж согласования цен на товары, изучения спроса.

Опираясь на изложенное, мы предлагаем под техническим перевооружением в рамках модернизации авиапромышленного комплекса понимать системный процесс обновления физически и морально устаревшей активной части основных фондов производственных подразделений, структур управления и инфраструктуры предприятия, без расширения производственных площадей, качественно новым оборудованием и технологиями, при постоянном обновлении социального уровня персонала, нацеленного на возрастание эффективности деятельности на основе использования интеллектуального капитала, мирового опыта в организации производства и управления, подготовки и переподготовки менеджеров, специалистов и исполнителей, способных производить конкурентоспособную продукцию и обеспечивать конкурентоустойчивое развитие комплекса на мировом рынке.

При этом под интеллектуальным капиталом мы понимаем ту часть активов предприятий, которая не имеет материальной формы, но использование которой в процессе модернизации предприятий комплекса способствует достижению не только потенциального, но и реального дохода и превышению рыночной стоимости объекта над балансовой стоимостью его активов.

Следует отметить, что процесс обновления активной части основных фондов в современных условиях развития авиапромышленного комплекса обуславливает определение возможностей развития персонала и удовлетворения его потребностей в области организации и мотивации труда, повышения образовательного уровня.

Исследования отечественных и зарубежных учёных-экономистов, ведущих специалистов и практиков, имеющих большой опыт производственно-хозяйственной деятельности, свидетельствуют о том, что основой эффективного развития авиапромышленного комплекса являются не только такие самые эффективные направления, как широкое внедрение новых, принципиально новых, прогрессивных и передовых технологий производства товаров, но и технологий продаж, методов изучения мировых рынков, управления этими процессами. Их внедрение вызывает качественные изменения в деятельности и требует больших затрат, что оказывает влияние на экономику авиапромышленного комплекса. Значит, прогрессивная техника и новые методы исследований рынков и систем управления должны внедряться только тогда, когда отвечают мировому уровню или превосходят его. Их применение должно экономить затраты совокупного труда. Лишь на этой основе возможно повышение общественной производительности труда и эффективности развития авиапромышленного комплекса во внешнеэкономических связях.

Приоритет комплексной автоматизации признан во всём мире. Признано, что в отрыве от компьютеризации, как инструментального средства, невозможно создавать современные технологии производства и продаж товаров. В то же время синтез новых технологий должен базироваться на реализации интегрируемых технологий в составе компьютеризированных интегрированных систем. Гибкость и лёгкая изменяемость превращает последние в динамичные, открытые для постоянного и непрерывного изменения системы. Новизна и повышение наукоёмкости таких систем требуют целевой подготовки специалистов и исполнителей во всех сферах деятельности комплексов. Без этого практически невозможно осуществление данного важнейшего процесса и достижение высокой эффективности развития предприятий рассматриваемого комплекса.

Мировая практика деятельности ведущих компаний, выпускающих высокотехнологическую авиационную продукцию (Боинг, Аэрбас, Эмбраер), показывает, что такой подход к модернизации



предприятий их деятельности позволяет осуществлять процесс качественного обновления материально-технической базы, направленного на экономию затрат всех ресурсов и создание конкурентных преимуществ продукции на мировом рынке. Замена оборудования и использование новых технологий дают возможность увеличить производственную мощность конкретного объекта и соответственно выпуск необходимой высококачественной продукции, снизить её себестоимость, повысить производительность труда, сократить материальные и энергетические затраты, улучшить экологию и условия труда персонала, повысить фондоотдачу, уровень рентабельности производства, обеспечить своевременную окупаемость единовременных вложений и продолжать успешное устойчивое функционирование на мировом рынке.

*Представлена в редакцию 18.08.2011 г.*

## МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Подальший розвиток економіки України потребує ефективної інвестиційної політики, створення сприятливого інвестиційного клімату. Докорінно має змінитися діяльність інвесторів в умовах ринкового розподілу створюваного національного багатства.

У першу чергу ринкові перетворення мають відбутися в інвестиційній сфері, що відіграє ключову роль в економіці. Комплекс галузей і виробництв, що утворюють інвестиційну сферу, покликаний у найкоротший термін забезпечити стабілізацію економіки й розширене відтворення. Істотно на інтенсифікацію відтворювального процесу має вплинути інвестиційний ринок, що в Україні тільки формується.

Ефективність роботи підприємств значною мірою обумовлюється масштабами інноваційної діяльності, успішне здійснення якої дає можливість підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва, забезпечення економічного зростання, а також сприяє створенню додаткових робочих місць.

Методичним положенням щодо оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів на вугледобувних підприємствах присвячено багато робіт видатних учених-економістів. Серед основних із них варто назвати роботи О. Алімова, О. Амоші, В. Саллі [1-3]. Ці та деякі інші праці створили теоретичну базу інвестиційної діяльності вугледобувного підприємства. Але практична складова визначення доцільності реалізації проектів із відтворення виробничої потужності шахти залишається відкритою і зараз.

У роботі [4] справедливо зазначено, що стан і низька ефективність використання діючого виробничого потенціалу свідчать про необхідність вжиття комплексу заходів для підвищення технічного рівня, у першу чергу виробничого апарату. Ці заходи мають носити рішучий і активний характер і здійснюватися негайно на основі економічного державного регулювання. Надія на те, що перехід на ринкові відносини всіх сфер народного господарства автоматично вирішить проблеми технічного розвитку виробничого потенціалу, є оманною. У роботі [5] наголошується, що пасивне чекання "економічного дива" призведе до остаточного старіння виробничих основних фондів і подальшого спаду виробництва. Єдиний вихід із становища, що створилося, – найшвидше зупинити спад виробництва, закласти передумови поліпшення інвестиційного клімату і створити умови для наступного підйому економіки.

Особливо складна проблема забезпечення ефективної інвестиційної діяльності низькорентабельних і збиткових вугледобувних підприємств у державній підтримці в інвестиційних, а останні в операційних витратах. Таким чином, тема даної статті є досить актуальною, до того ж вона має стратегічне значення для виходу економіки України з кризи і подальшого розвитку.

*Метою* статті є розробка планування реалізації інвестиційної стратегії вугледобувного підприємства.

У системі відтворення, незалежно від його суспільної форми, інвестиціям належить найважливіша роль у справі поновлення і збільшення виробничих ресурсів, а отже, і забезпечення певних темпів економічного зростання. Якщо представити суспільне відтворювання як систему виробництва, розподілу, обміну і споживання, то інвестиції, головним чином, стосуються першої ланки виробництва, і, можна сказати, становлять матеріальну основу його розвитку.

Економічна діяльність окремих суб'єктів господарювання і країни в цілому значною мірою характеризується обсягом і формами здійснюваних інвестицій. Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає «вкладати». У найбільш широкому трактуванні інвестиції являють собою вкладення капіталу для наступного його збільшення. При цьому приріст капіталу має бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмовлення від використання наявних засобів на споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції в майбутньому періоді [6, 7].

Структурний підрозділ шахта «Росія» – підприємство з видобутку вугілля знаходиться у сфері управління Мінпаливенерго України у складі державного підприємства «Селидіввугілля». Воно є типовим підприємством сучасної галузі, яке потребує значних державних дотацій, але має певні

запаси корисної копалини. За умови реалізації інвестиційного проекту з підготовки нової лави підприємство може стати рентабельним. Проектна потужність шахти – 1,8 млн. т рядового вугілля в рік. Теперішня виробнича потужність – 700 тис. т. Далі наведемо практичний приклад впровадження такого проекту.

Фінансово-економічна оцінка проекту розвитку гірничих робіт для збільшення вуглевидобутку полягає в такому. На підставі аналізу технічного рівня шахти та потреб у розвитку гірничих робіт розроблено план інвестиційної діяльності шахти.

План поточних і перспективних заходів щодо підвищення технічного рівня шахти наведено в табл. 1.

Для відтворення виробничих запасів і збільшення вуглевидобутку за інвестиційним проектом пропонується ввести нову лаву, а саме 1 південну лаву пласта I<sub>1</sub> північного ухилу й оновлення парку прохідницьких машин, а саме впровадити прохідницький комбайн 4ПП-2.

Таблиця 1

*Заходи щодо підвищення технічного рівня шахти*

Захід	Термін реалізації	Ефект від реалізації
Введення в експлуатацію нової 1 південної лави пласта I <sub>1</sub> північного ухилу	2011 р.	Підтримка виробничої потужності, зростання ефективності видобутку, збільшення продуктивності праці, зменшення штату
Упровадження прохідницького комбайна 4ПП-2	2011 р.	Збільшення швидкості проведення гірничих виробок, зменшення витрат та штату

Науково-теоретичні положення, використані при розробці бізнес-плану вводу 1 південної лави пласта I<sub>1</sub> північного ухилу, склалися з таких основних структурних елементів:

1. Загальна характеристика виймальної ділянки 1 південної лави пласта I<sub>1</sub> північного ухилу.
2. Розробка плану організації гірничих робіт.
  - 2.1. Організація робіт у ремонтно-підготовчу зміну.
  - 2.2. Ведення ремонтних робіт на ділянці.
  - 2.3. Організація робіт із підготовки нової лави.
  - 2.4. Планування чисельності робітників 1 південної лави пласта I<sub>1</sub> північного ухилу.
3. Кріплення й управління покрівлею.
4. Розрахунок добового навантаження на 1 південну лаву північного ухилу пласта I<sub>1</sub>.
5. Визначення витрат за період відпрацювання 1 південної лави північного ухилу пласта I<sub>1</sub>.
6. Упровадження прохідницького комбайна 4ПП-2;
7. Фінансово-економічна оцінка проекту розвитку гірничих робіт для збільшення вуглевидобутку.

Оцінка ефективності інвестицій у розширення потужності підприємства має здійснюватись відповідно до вимог фінансового й економічного аналізу. Інвестування з фінансової та економічної точок зору є довгостроковим вкладенням економічних ресурсів задля створення й одержання чистого прибутку в майбутньому, при цьому головним аспектом є перетворення фінансових ресурсів на продуктивні активи.

Головним критерієм фінансового аналізу інвестиційних проектів шахти є прибуток на вкладений капітал. Але через те що промислове інвестування є не тільки довгостроковим вкладенням економічних ресурсів, але й перетворенням фінансових ресурсів на продуктивні активи, прибуток на вкладений капітал є не єдиним критерієм оцінки інвестицій.

Сьогодні в усьому світі як стандарт використовується концепція техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів, розроблена ЮНІДО – Міжнародною спеціалізованою організацією ООН з промислового розвитку. Дана методика використовується як при оцінці інвестицій у нові підприємства, так і при оцінці інвестицій у розширення, оздоровлення, модернізацію та перепрофілювання існуючих підприємств. Її найбільш доцільно використовувати і при оцінці ефективності інвестиційних проектів на вугледобувних шахтах. У табл. 2 наведено вихідні дані, що характеризують економічну ефективність роботи лави

Вихідні дані, що характеризують економічну ефективність роботи лави

Показники	Позначення	Значення показників
Плановане навантаження на очисній вибій	$Q_{сут}$	638 т/доб.
Промислові запаси вугілля	$\Pi_{пр}$	186 тис. т
Термін відпрацювання лави	$T_{уг}$	14 міс.
Обсяг проведення підготовчих виробок		1120 м
Витрати на проведення всіх підготовчих виробок	$Z_{п}$	3991 тис. грн.
Витрати на проведення монтажних-демонтажних робіт	$Z_{м-д}$	500 тис. грн.
Витрати в очисному вибої за весь період його експлуатації	$I_{оч}$	3549 тис. т
Капітальні витрати на придбання очисного устаткування й іншого дільничного устаткування (з ПДВ)	$K$	8497 тис. грн. 10196 тис. грн.
Нормативний термін служби устаткування	$T_{об}$	6 років
Фактичні витрати на видобуток вугілля	$Z_{ш}$	78694 тис. грн.
Фактичні сумарні витрати по всіх добувних дільницях	$Z_{доб}$	18747,8 тис. грн.
Фактичні сумарні витрати по всіх підготовчих дільницях	$Z_{подг}$	10946 тис. грн.
Кількість очисних і підготовчих дільниць	$n$	6
Період, за який приймаються витрати	$T_{ш}$	14 міс.
Планована кількість робочих днів у році	$N$	355 днів
Проектована ціна 1 т вугілля	$C$	731,91 грн.

Основними ланками, за якими визначається виробнича потужність шахти, є: фронт гірничих робіт, підземний транспорт, підйом, технологічний комплекс на поверхні, вентиляція.

За кожним із наведених чинників окремо визначаються виробничі можливості або пропускні здатності, причому виробнича потужність шахти відповідає мінімальному значенню одного з чинників.

Виробничу потужність шахти „Росія” за укрупненою методикою станом на 01.01.2011 р. подана в табл. 3.

Таблиця 3

Пропускні здатності основних ланок

Чинник	Пропускна здатність, тис.т/рік
Фронт гірничих робіт	1464,7
Підземний транспорт	1451,2
Підйом	1436,3
Технологічний комплекс на поверхні	1425
Вентиляція	1411,8

Планове завдання з виробництва і реалізації продукції ( $D_{пл}$ ) можна визначити за формулою

$$D_{пл} = VP_{ш} \cdot K_{вп},$$

де  $VP_{ш}$  – виробнича потужність шахти за рік, тис. т;

$K_{вп}$  – коефіцієнт використання виробничої потужності (0,8-0,85).

Отже, плановий видобуток становитиме:

$$D_{пл} = 1411,8 \cdot 0,84 = 1185,9 \text{ (тис.т/рік)}.$$

Таким чином, є сенс існуючий річний видобуток підвищити до планового (на 25,74%). Тому необхідним є розробка заходів, які б сприяли цьому підвищенню. Заходи щодо підвищення технічного рівня шахти „Росія” наведено в табл. 1.

Результати впливу цих заходів на чисельність робітників підприємства та собівартість готової реалізованої продукції подано в табл. 4 та 5.

Вплив наведених заходів на інші техніко-економічні показники роботи шахти, основні показники з указівкою абсолютних та відносних відхилень значень показників за інвестиційним проектом від планових подано в табл. 4.

Таблиця 4

*Планування чисельності робітників підприємства, чол.*

Види діяльності, групи персоналу, структурні підрозділи	Чисельність працівників за планом підприємства			Фактори і заходи, що впливають на зміну чисельності працівників	Розрахунок зміни чисельності працівників у плановому періоді	Чисельність працівників за інвестиційним проектом		
	постійний штат	змінний штат	усього			постійний штат	змінний штат	усього
Дільниця №1	126	132	258	Упровадження комбайна	-18	126	126	252
Дільниця №2	139	144	283			139	138	277
Дільниця №3	146	160	306			146	154	300
Дільниця №4				Введення нової лави	+131	59	72	131
Разом робітники основного виробництва	411	436	847		+113	470	490	960
РГВ	37	75	112			37	75	112
Зв'язок	22	68	90			22	68	90
ВШТ	38	72	110			38	72	110
ЗМО	20	40	60			20	40	60
УПС	46	88	134			46	88	134
БВР	24	66	90			24	66	90
ВТВ	21	69	90			21	69	90
Технічна комісія	13	50	63			13	50	63
РГШО	19	51	70			19	51	70
Господарча ділянка	54	98	152			54	98	152
ОТК	37	75	112			37	75	112
Транспортний цех	46	86	132			46	86	132
Охорона праці	27	48	75			27	48	75
Інші робітники	78	210	288			78	210	288
Разом робітники допоміжних підрозділів	482	1096	1578			482	1096	1578
ІТП	322		322			322		322
Непромислова група	104	123	227			104	123	227
Усього персонал	1319	1655	2974			1378	1709	3087

Таблиця 5

*Планування собівартості готової реалізованої продукції*

Елементи витрат	Витрати за планом підприємства			Фактори і заходи, що впливають на зміну величини витрат	Розрахунок зміни витрат у плановому періоді	Планові витрати за інвестиційним проектом		
	постійні	змінні	усього			постійні	змінні	усього
І. Матеріальні витрати:	29872,7	36511,0	66383,7		+2301,4	29872,7	38812,4	68685,1
у т.ч. матеріали	19417,2	23732,2	43149,4	Введення нової лави Упровадження комбайна	+553,1 +1363,8	19417,2	25649,1	45066,3
паливо	1941,7	2373,2	6638,4	Упровадження комбайна	+121,3	1941,7	2494,5	4436,2
Електроенергія	388,3	474,6	13276,7	Введення нової лави Упровадження комбайна	+263,2	388,3	737,8	1126,2

Послуги виробничого характеру	8125,4	9931,0	3319,2	Упровадження комбайна		8125,4	9931,0	18056,4
2. Витрати на оплату праці	8755,8	10701,5	19457,3	Введення нової лави Упровадження комбайна	+1192,6 -163,9	8755,8	11730,21	20486,0
3. Відрахування на соціальні заходи	2575,2	3147,5	5722,7	Введення нової лави Упровадження комбайна	+417,5 -54,1	2575,2	3510,90	6086,1
4. Амортизація	6180,5	7554,0	13734,6	Упровадження комбайна	+204,6	6180,5	7758,60	13939,2
5. Інші	4120,4	5036,0	9156,4			4120,4	5036,00	9156,4
6. Усього	51504,6	62950,0	114454,6			51504,6	66848,1	130211,8

У результаті розрахунків визначено, що економічний ефект (прибуток) по виймальній ділянці за весь період підготовки й експлуатації становитиме 12188 тис. грн. Термін окупності вкладених інвестицій становить 1 рік. За методом ЮНІДО оцінено, що можливість фінансування проекту за рахунок позикових коштів становитиме 1 рік. Даний метод ґрунтується на використанні поняття чистого сучасного значення вартості (Net Present Value). Чиста дисконтована вартість проекту показує величину прибутку, отриманого від реалізації проекту, наведену на даний момент часу. Очевидно, що чиста дисконтована вартість проекту становила 348372 грн., це більше 0, це свідчить, що проект потрібно прийняти.

Остаточне впровадження вищезазначених заходів привело до утримання на тому ж рівні річного режиму роботи шахти, середньомісячної зарплати одного працівника ВПП та ціни 1 т вугілля, до зниження собівартості 1 т вугілля (на 9,53%) і до зростання всіх інших техніко-економічних показників роботи шахти, у тому числі обсягу виробництва в натуральному вираженні (на 25,74%).

#### Висновки

1. Через те що шахти є досить капіталомісткими об'єктами, залученню коштів недержавних інвесторів у вугільну промисловість перешкоджає низька інвестиційна привабливість об'єктів капіталовкладень, насамперед високий ступінь ризику втрати вкладень, значний часовий лаг і важкопрогнозований рівень віддачі капіталів.

2. Джерелом приросту капіталу й рушійним мотивом здійснення інвестицій є одержуваний від них прибуток. Орієнтація на недержавні капітали не нова й може мати різну глибину реалізації.

3. Для збільшення видобутку вугілля на шахтах необхідно впроваджувати інвестиційні проекти з введення в експлуатацію нових виїмкових полів і використовувати при цьому нові сучасні технології обладнання вибоїв.

4. Доцільність і можливість залучення у вугільну промисловість України недержавних інвестиційних коштів не викликає сумнівів. Але реалізація такої політики потребує розробки комплексу галузевих, регіональних і державних нормативно-методичних актів, що формують середовище активізації діяльності приватних і корпоративних підприємств.

#### Література

1. Алымов А.Н. Сбалансированность производственного развития: Региональные и отраслевые проблемы / А.Н. Алымов, Ф.Д. Заставный, Д.К. Прейгер. – К.: Наук. думка, 1986. – 224 с.
2. Амоша А.И. О развитии угледобычи в центральном районе Донбасса / А.И. Амоша, Д.Ю. Череватский, О.Ю. Кузьмич // Уголь Украины. – 2007. – № 2. – С. 19-21.
3. Кухарев В.Н. Надежность технологических схем вскрытия и подготовки шахтных полей с вскрытыми пластами / В.Н. Кухарев, В.И. Салли, В.Ф. Комиссаров. – М.: Недра, 1985. – 244 с.
4. Байсаров Л.В. О путях решения проблемы привлечения инвестиций в угольную отрасль / Л.В. Байсаров, В.Н. Логвиненко // Уголь Украины. – 2002. – №12. – С. 21-26.
5. Лесик Л.С. Обґрунтування оптимального строку корисного використання гірничошахтного устаткування / Л.С. Лесик // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Транскордонне співробітництво, ринкова інфраструктура та фінансово-інвестиційна діяльність. – Львів: ІРД НАН України, 2002. – Вип. VI (37). – С. 600-608.
6. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Экслибрис, 2006. – 672 с.
7. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: МП „Интем” ЛТД, 1995. – 448 с.

*В.Я. Швець, д.е.н.,  
Г.В. Баранець к.е.н*

## **МЕТОДОЛОГІЯ ПОБУДОВИ ЛОГІСТИКООРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогодні існує дві причини, які перешкоджають досягненню конкурентоспроможності й підвищенню ефективності вітчизняних підприємств. Це – високий рівень морального зносу використовуваних технологій, а також недосконалі системи управління й організації виробничих процесів.

Для усунення зазначених недоліків необхідний комплексний підхід. Світова практика свідчить, що спроби впровадження нової техніки і технологій у межах неефективно діючої системи управління, як правило, не дають очікуваних результатів. Іншими словами, опанування передової техніки і технології потребує реалізації ефективних управлінських систем, які забезпечують оптимальну координацію взаємопов'язаних поточкових процесів на підприємстві.

Більшість недоліків і суперечностей у практиці управління матеріальними, фінансовими, інформаційними потоками зумовлено рішеннями, які орієнтовані на оптимізацію кожного з цих потоків окремо, по ділянках їх просування. Крім того, у теорії логістики недостатньо досліджені фактори, які породжують варіабельність виробництва й управління на підприємстві. Варіабельність перешкоджає ідеальному узгодженню поточкових процесів, призводить до неминучої появи вузьких місць, які обмежують ефективність підприємства [1, 29].

Проблемі побудови логістичних систем управління матеріальними і фінансовими потоками присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, таких як: О. Бутрин, О. Зеваков, Б. Миротин, О. Семененко, Є. Крикавський, В. Николайчук, М. Окландер, В. Омельченко, Г. Плахута, М. Чумаченко, О. Лактіонова, Р. Ларіна, І. Сіренко, Л. Федулова, Л. Шемаєва та ін.

*Метою* статті є розробка методологічних засад побудови логістикоорієнтованої системи управління матеріально-фінансовими потоками на промисловому підприємстві на підставі організації зовнішніх і внутрішніх регулюючих потоків, що дозволить підвищити рівень координації діяльності фінансової служби підприємства із службами матеріально-технічного постачання, виробництва і збуту.

У теорії організації виробництва широке розповсюдження отримала концепція виділення „вузької ланки”. Такою ланкою традиційно вважається елемент відтворювального ланцюга, який стримує інтенсивність сукупних поточкових процесів і, як правило, призводить до додаткових витрат. „Вузькими ланками” можуть бути: дефіцит власних оборотних коштів, низький потенціал підприємства внаслідок значного зношування основних фондів, обмежена пропускна спроможність транспортної та складської систем, дебіторська заборгованість, низький попит на продукцію підприємства.

Наслідки „вузької ланки” матеріалізує категорія „втрати”. У широкому розумінні „втрати” – це різниця між об'єктивно можливим і фактичним рівнями задоволення попиту, у вузькому розумінні – різниця між обсягом продукції, що могла бути вироблена й реалізована споживачам при оптимальному використанні виробничих факторів, і фактичним обсягом її реалізації. Концепція виділення „вузької ланки” не дає чіткої відповіді на такі ключові питання: на скільки і в якому саме місці стримується потік; чому дорівнюють втрати; чи можуть втрати бути використані з користю; у яку ланку сукупного матеріально-фінансового потоку необхідно здійснити „ін'єкцію”, щоб компенсувати неузгодженість, забезпечити стійкість і ефективність функціонування підприємства?

Для запобігання й попередження негативного впливу варіабельності необхідна організація зовнішніх і внутрішніх регулюючих потоків. Зовнішніми регулюючими потоками є товарні та комерційні кредити, інвестиції у вигляді матеріальних ресурсів, банківські кредити – спрямовані на придбання матеріальних ресурсів тощо. У результаті зовнішнього регулювання змінюються кількісні характеристики сукупного потоку підприємства. Однак найбільший інтерес становить організація внутрішніх регулюючих потоків, унаслідок впливу яких змінюється структура сукупного потоку. Їх джерело – надлишкові матеріальні ресурси, а кінцевий пункт – „вузька ланка” у фінансах, наприклад пролонгована дебіторська заборгованість.

Управління поточковими процесами підприємства з урахуванням варіабельності середовища має бути орієнтоване на забезпечення поточної стійкості підприємства і його стійкого розвитку. У

цьому зв'язку необхідно внести пояснення у визначення стійкості підприємства та факторів її забезпечення.

Загальна стійкість підприємства має два аспекти (умови) вияву: організаційно-економічний та фінансовий, які знаходяться в тісному взаємозв'язку і зумовлюється дією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Такими факторами можуть бути: обсяг виробництва продукції та надання послуг, які мають попит, рівень матеріально-технічного забезпечення виробництва й застосування передових технологій, налагодженість економічних зв'язків із партнерами, ритмічність кругообігу засобів, ефективність господарських і фінансових операцій, ступінь ризику у процесі здійснення виробничої та фінансової діяльності, державна податкова й амортизаційна політика тощо.

Внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу, матеріально-речової та вартісної (грошової) структур виробництва і таку його динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі натурально-речові й фінансові результати функціонування підприємства.

Зовнішню щодо суб'єкта господарювання стійкість слід визначати на основі стабільності економічного середовища, у рамках якого здійснюється його діяльність. Вона досягається відповідним макроекономічним регулюванням ринкової економіки.

Під організаційно-економічною стійкістю розуміють здатність підприємства зберігати фінансову стабільність при постійній зміні ринкової кон'юнктури шляхом удосконалення й цілеспрямованого розвитку його виробничо-технологічної та організаційної структури методами логістикоорієнтованого управління. Іншими словами, зміни в організаційній та виробничій структурах, здійснювані в напрямі посилення взаємодії структурних підрозділів підприємства, є передумовою досягнення фінансової стійкості.

Основою фінансової стійкості (стабільності) є раціональна організація оборотних коштів. У цьому зв'язку фінансова стійкість виявляється, насамперед, у співвідношенні різних видів джерел фінансування оборотних коштів і їх відповідності складу оборотних активів, а досягається за умов наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.

Таким чином, забезпечення поточної стійкості в управлінні потоковими процесами означає досягнення такого рівня організації оборотного капіталу з використанням логістичних принципів і методів, за якого підвищується ефективність взаємодії виробничих та фінансових підрозділів підприємства, що в остаточному підсумку виявляється в підвищенні мобільності виробничих запасів і надходжень коштів, а відтак, гарантується поліпшення таких показників фінансово-господарської діяльності, як прибутковість, платоспроможність, ліквідність, маневреність власних оборотних коштів, період обороту запасів і заборгованості.

Логістичне управління оборотним капіталом полягає в застосуванні таких принципів логістики, як гнучкість, адаптованість, оптимізація, інтеграція, синхронізація до процесів кругообігу його матеріальних і грошових потоків, тому основну увагу приділено розробці комплексної системи управління цими потоками.

На першому етапі досліджено рух матеріальних ресурсів логістичної системи. На коксохімічному підприємстві він відбувається за схемою, поданою на рис. 1. Наведена схема дозволяє дослідити основні параметри матеріалопотоку: пункти початкового виникнення та кінцевого призначення, проміжні пункти, траєкторію руху, міру траєкторії, ланки, у яких здійснюється його уповільнення, швидкість і час руху, інтенсивність. Однак такий підхід може бути використаний тільки для оптимізації натурально-речових параметрів матеріального потоку, і в результаті спрямований лише на протидію варіабельності попиту.

Логістична система належить до класу складних систем, тому однією з її підсистем є фінансова, яка створюється для забезпечення фінансових умов існування матеріального потоку. Об'єктом управління в цій підсистемі є фінансові потоки, організовані на логістичних засадах. Виходячи з того, що поняття організації пов'язане з утворенням системи й забезпеченням її стійкого функціонування, а управління – з процесами, що відбуваються в системі, створеній організацією, то фінансова підсистема становить систему організації управління фінансовими потоками, тобто систему мікрорівневого логістичного менеджменту фінансових потоків, яка складається з таких блоків:



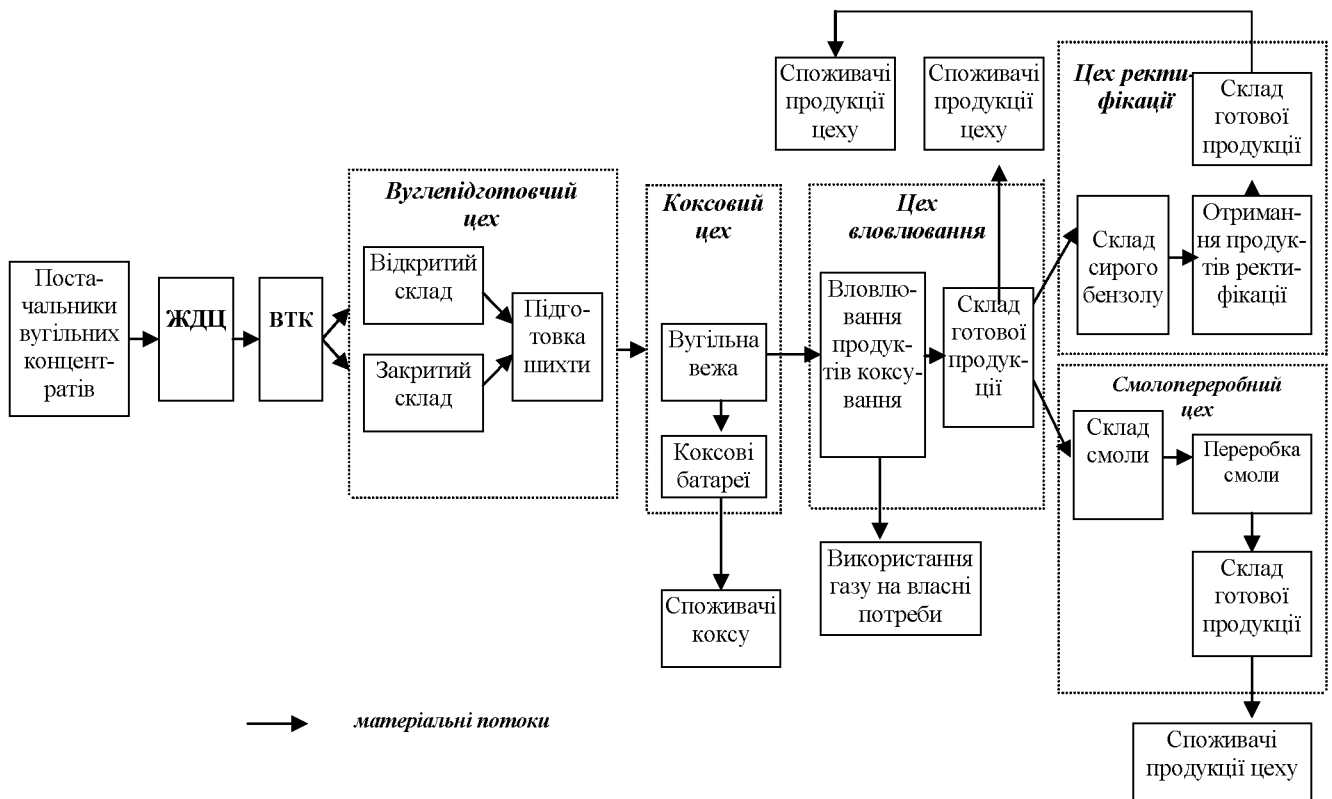


Рис. 1. Рух матеріального потоку на коксохімічному підприємстві

інструментарій регулювання, раціоналізації та оптимізації руху фінансових ресурсів як сукупність принципів, прийомів, методів впливу на організацію фінансових процесів підприємства;

фінансова інфраструктура у складі інституційного, інформаційного та соціального елементів, яка забезпечує взаємодію за потоками учасників логістичного ланцюга;

нормативно-правове забезпечення, що встановлює правові та організаційні засади здійснення фінансової політики підприємства.

Основними принципами управління фінансовими потоками є: орієнтованість на стратегічні цілі розвитку логістичної системи підприємства, динамічність та активна адаптація, ситуаційність, збалансованість, обмеження ризиків, диверсифікація, економічність, надійність, інформаційна достовірність.

Система методів управління фінансовими потоками поєднує загальні та спеціальні фінансові методи [2, 138]. До першої групи належать методи: планування, інвестування, кредитування, ціноутворення, страхування. Першочергове значення має планування, пов'язане із прийняттям рішень щодо використання фінансових ресурсів підприємства і рішень щодо вибору джерел фінансування і залучення необхідних фінансових ресурсів (фінансових рішень). У процесі планування фінансових потоків здійснюють ряд послідовних операцій:

- а) аналіз інвестиційної спроможності і спроможності фінансування підприємства;
- б) прогнозування наслідків поточних рішень;
- в) обґрунтування вибору певного рішення з усієї сукупності можливих рішень;
- г) оцінка результатів, порівняння останніх із цілями, що зафіксовані у фінансовому плані.

Об'єктом планування фінансових потоків є формування і використання фондів коштів підприємства, а результатом – система фінансових планів.

Найважливішими спеціальними методами, які необхідно застосовувати в управлінні фінансовими потоками, є:

1. Методи оцінки потоків у часі. Основною концепцією цих методів є врахування того, що вартість фінансових ресурсів з часом змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку. Найбільш поширеним підходом є застосування дисконтного множника.

2. Методи оцінки потоків в умовах інфляції. Основна ідея застосування цих методів полягає в урахуванні дійсної вартості фінансових ресурсів та забезпеченні можливих втрат, обумовлених інфляцією. При цьому основу розрахунків становить модель Фішера, яка пов'язує реальну відсоткову ставку з номінальною відсотковою ставкою.

3. Методи оцінки рівномірності та синхронності руху матеріальних і фінансових потоків. Основу цих методів становить безпосередньо логістична концепція управління, що розглядає зазначені потоки у взаємозв'язку та взаємозалежності.

Як показує практика, основні причини неузгодженості поточних процесів у фінансовій підсистемі характеризуються переважно впливом варіабельності дебіторів. З цих позицій запропоновано комплексну систему управління матеріально-фінансовими потоками, яка враховує умови коксохімічного виробництва (рис. 2).

У межах запропонованої системи управління рекомендована така етапність вирішення завдань:

1. Визначення обсягу попиту.

У разі низького попиту на продукцію („вузька ланка 1”) втрати можуть бути мінімізовані шляхом зміни параметрів внутрішніх регулюючих потоків підприємства. У цьому випадку необхідно:

- а) опрацювати механізм управління витратами, а саме:

виділити найбільш вагомі статті собівартості й дослідити можливість їх зниження;

розмежувати витрати на постійні та змінні й розрахувати точку беззбитковості;

проаналізувати прибутковість окремих видів продукції на основі маржинального доходу, виявити можливість зміни номенклатури продукції, що випускається (для хімічного відділення підприємства);



б) зосередити зусилля на маркетинговій роботі, асортиментній політиці, системі гнучкого ціноутворення.

2. „Вузька ланка 1” також може бути наслідком недостатнього оперативного запасу готової продукції за умов стійкого попиту на неї, обмеженої пропускної спроможності транспортної системи (стрічкових конвеєрів, електровозів тощо), внаслідок чого попит задовольняється не повною мірою (на рис. 2 запобігання впливу зазначених факторів відображає внутрішній регулюючий потік 1).

3. Аналіз впливу чинників варіабельності зовнішнього та внутрішнього середовища на рух грошових потоків від споживачів.

У цьому разі „вузька ланка 2” є наслідком несвоєчасної оплати за поставлену продукцію. Як результат, на цій ділянці інтенсивність матеріального потоку перевищує інтенсивність фінансування. Крім затримання грошового потоку внаслідок небажання або неможливості покупця своєчасно оплатити продукцію, виникнення дебіторської заборгованості пов’язане також із двома видами внутрішніх втрат часу: на виписку рахунку-фактури і на відправку його поштою. У першому випадку йдеться про кількість днів із моменту відправки товару покупцю до моменту висилання рахунку. Для уникнення цього виду втрат підприємству потрібно відправляти рахунки одночасно з товаром.

Час поштової доставки – це період часу від підготовки рахунку-фактури до одержання його покупцем. Час поштового проходження документів можна скоротити за рахунок децентралізованої виписки рахунку-фактури і поштової відправки, використовуючи службу поштових термінових відправлень із врученням у передбачені строки.

Унаслідок зростання затримок в оплаті поставленої продукції підприємство змушене порушувати строки сплати за власними зобов’язаннями, а також залучати позикові кошти (зовнішня „ін’єкція” на рис. 2). Наслідком таких впливів є втрати у вигляді сплати відсотків за надані кредитні ресурси. Разом з тим для підприємства існують і деякі інші альтернативи, що можуть бути реалізовані шляхом удосконалення системи управління оборотним капіталом:

по-перше, реалізація надлишкових виробничих запасів (на рис. 2 представлена трансформація матеріального потоку 2 у регулюючий фінансовий потік);

по-друге, застосування спеціальних методів прискорення інкасації боргів – факторинг, облік векселів;

по-третє, упровадження системи договорів із гнучкими умовами строків і систем оплати. Першочергове значення має надання знижок у разі ранньої передплати за продукцію, оскільки воно вигідне як покупцю, так і виробнику продукції. Перший має пряму вигоду від зменшення витрат на придбання товарів, другий отримує непряму вигоду у зв’язку з прискоренням обороту коштів у дебіторській заборгованості, яка, як і виробничі запаси, представляє іммобілізацію коштів. Найбільш поширеною схемою надання знижки є схема типу «*d/R nemo n*», яка означає, що:

покупець отримує знижку в розмірі  $d\%$  у випадку оплати отриманого товару протягом  $R$  днів з початку періоду кредитування (наприклад, з моменту отримання або відвантаження товару);

покупець сплачує повну вартість товару, якщо оплата здійснюється в період з  $(R + 1)$ -го по  $n$ -й день кредитного періоду;

у разі несплати протягом  $n$  днів необхідної суми покупець буде вимушений додатково сплатити неустойку, величина якої змінюється залежно від моменту сплати.

Ціна відмовлення від знижки ( $D$ ) визначається за такою формулою:

$$D = \frac{d\%}{100\% - d\%} 100\% \frac{360}{R_{\max} - R},$$

де  $d\%$  – процент знижки;

$R_{\max}$  – максимальна тривалість періоду затримки платежу, днів;

$R$  – тривалість періоду дії знижки, днів.

Якщо отриманий результат перевищить ставку банківського відсотка, то дешевше буде залучити кошти, отримавши кредит у банку. Слід зазначити, що на практиці досить важко оцінити можливу ефективність цього заходу, оскільки проблематично визначити, яка частина покупців користуватиметься пільгами за дострокову оплату.

4. Виявлення негативного впливу незбігу часових і кількісних параметрів матеріально-фінансового потоку на ділянці „підприємство-постачальники” на поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства.

Наслідком такої неузгодженості є накопичувана сума несвоєчасно сплачених зобов'язань, зростання дефіциту власного оборотного капіталу („вузька ланка 3”). Інструментами ліквідації втрат на цій ділянці системи можуть бути зовнішні регулюючі потоки 3, 4 у вигляді товарних і комерційних позик, банківських кредитів, позик інших підприємств.

Особливе значення для якісної організації процесу трансформації потоку матеріальних ресурсів у грошовий потік має використання вексельної форми розрахунків. Такі властивості векселя, як абстрактність, формальність, безумовність, ліквідність, дозволяють не тільки впорядкувати систему фінансових розрахунків і спланувати обсяг витрат і надходжень коштів підприємства, а і прискорити загальну оборотність його оборотних засобів.

Останнє завдання може бути вирішене за умов дотримання логістичних принципів комплексності, гнучкості, координації в організації вексельних розрахунків. Фактично це означає, що вексель має широко використовуватись як розрахунковий засіб, і насамперед, давати можливість підприємству оплачувати кредиторську заборгованість векселями покупців, за необхідності отримані від покупців векселі мають мати змогу бути конвертованими в кошти. Спрямована на вирішення таких завдань система вексельних розрахунків найбільш повно відображає взаємозв'язок ринків постачання і збуту продукції, тобто відповідає цілям логістичного управління матеріально-фінансовими потоками підприємства.

5. Усунення затримок у графіку постачань матеріальних ресурсів („вузька ланка 4”).

Із цією метою необхідно оптимізувати величину страхового запасу, тобто визначити його мінімальний рівень, але з урахуванням належного обсягу для забезпечення безперебійної роботи підприємства на випадок можливої затримки в дорозі (внутрішній регулюючий потік 5). Результати попередніх досліджень свідчать, що основна складність розрахунків полягає у визначенні оптимальних норм страхових запасів у днях. Їх рівень у натуральних показниках розраховується на підставі отриманих часових параметрів з урахуванням норм середньодобового витрачання матеріальних ресурсів у виробництві.

*Висновки.* Запропоновані алгоритми логістичного управління матеріально-фінансовими потоками можуть бути застосовані на будь-якому промисловому підприємстві, тобто є досить універсальними. Їх упровадження дозволить узгодити протилежні цілі різних сфер бізнесу підприємства, насамперед виробництва і фінансів, і в результаті підвищити ритмічність обороту оборотних коштів, збільшити прибуток, і як наслідок – забезпечити поточну стійкість підприємства та його стійкий розвиток у майбутньому.

## Література

1. Бутрин А. Критерии управления взаимосвязанными потоковыми процессами / А. Бутрин // Логистика. – 2001. – №4. – С. 29-31.
2. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: моногр. / Г.М. Азаренкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.

*Надійшла до редакції 20.12.2011 р.*

*К.В. Павлов, д.э.н.,  
И.В. Селин, д.э.н.*

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЛИНГ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ В ГОРНО-ХИМИЧЕСКИХ ОТРАСЛЯХ**

В условиях свободной конкуренции на цену продукции, произведенной предприятиями (фирмами), воздействуют законы рыночного способа хозяйствования. В то же время каждый предприниматель стремится к получению максимально возможной прибыли. И здесь помимо факторов увеличения объема производства продукции, продвижения ее на незаполненные рынки возникает проблема снижения затрат на производство и реализацию этой продукции, снижения издержек производства.

В традиционном представлении к важнейшим путям снижения затрат относится экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных. Так, значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда (в промышленности России 13-14%, развитых стран – 20-25%), поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Снижения трудоемкости продукции и роста производительности труда можно достичь различными способами. Наиболее эффективны из них механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не дадут должной отдачи без улучшения организации производства и труда. Нередко предприятия приобретают или берут в аренду дорогостоящее оборудование, не подготовившись к его использованию. В результате коэффициент использования такого оборудования очень низок, затраченные на приобретение средства не приносят ожидаемого результата.

Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др. Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Поэтому понятно значение экономии этих ресурсов, их рационального использования. На первый план здесь выходит применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажно также повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов. Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов можно достичь путем лучшего использования этих фондов, их максимальной загрузки.

На зарубежных предприятиях рассматриваются также такие факторы снижения затрат на производство продукции, как определение и соблюдение оптимального объема партии закупаемых материалов, оптимальной серии запускаемой в производство продукции, решение производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделий.

Известно, что чем больше партия закупаемого сырья и материалов, тем больше среднегодовой запас и больше издержки, связанные со складированием этого сырья, материалов (арендная плата за складские помещения, потери при длительном хранении, потери, связанные с инфляцией и др.). Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества [1]. Снижаются расходы, связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем над прохождением счетов и др. Таким образом, возникает задача оптимального объема закупки сырья и материалов.

Применительно к управлению издержками хозяйствующего субъекта либо его подразделения (центра затрат) основные задачи контроля могут быть сформулированы следующим образом [7]:

сбор и систематизация информации о фактическом состоянии деятельности и ее результатах (функция – учет объемов работ и издержек);

оценка состояния и значимости полученных результатов деятельности, выявление отклонений от установленных плановых заданий;

определение нормативов;

анализ причин отклонений и дестабилизирующих факторов, влияющих на величину фактических затрат;

прогнозирование последствий сложившейся ситуации и обоснование необходимости принятия корректирующих воздействий.

В момент принятия и реализации решений по корректированию деятельности (ее параметров) в направлении устранения выявленных отклонений функция «контроль» переходит в функцию «регулирование». В соответствии с этим основной целью функций контроля и регулирования является достижение организацией (подразделением) установленных целей. Функция контроля издержек выступает как функция обратной связи в процессе управления издержками: информационные потоки направлены от объекта к субъекту управления. По данным контроля производится корректировка ранее принятых решений, плановых заданий, нормативов, показателей или организационных условий их выполнения, т.е. осуществляется обратная связь в управленческом цикле оптимизации издержек [2]. Система контроля расходов (издержек) должна предусматривать осуществление всей совокупности различных видов контрольной деятельности (см. рисунок).

В зависимости от содержания проблемы (выявленного существенного отклонения от плана) и способа выработки регулирующего воздействия различают два вида регулирования:

а) реактивное регулирование – осуществляется как реакция на установленный факт превышения удельных плановых издержек, направлено на сглаживание отклонений;

б) упреждающее регулирование – проблема рассматривается как потенциальная возможность. Направлено на преду-

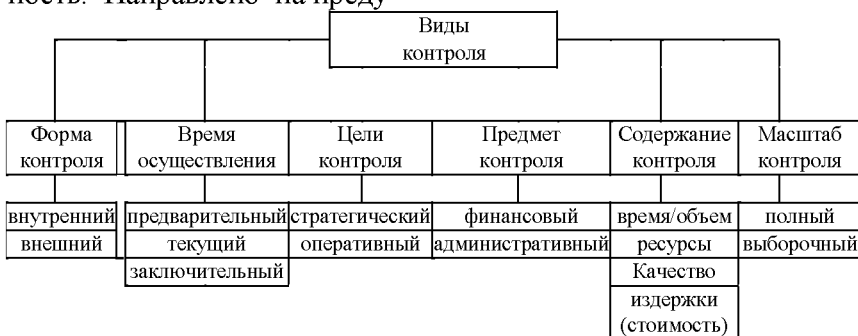


Рисунок. Совокупность видов контроля

прежде всего, нерациональных затрат или извлечение наибольшей выгоды по снижению издержек исходя из представившихся возможностей.

В результате анализа причин и величины превышения расходов выбирается один из трех вариантов поведения:

- ничего не предпринимать (превышение издержек в допустимых пределах);
- устранить отклонения в издержках, прежде чем они перерастут в крупные проблемы;
- переместить плановые задания (как недостижимые в реальных условиях).

При формировании эффективной системы контроля над издержками предприятия, в том числе корпорации, необходимо обеспечить следующие ее характеристики:

- стратегическая направленность;
- ориентация на конкретные результаты;
- соответствие контролируемому виду деятельности;
- своевременность (нужная информация нужным менеджерам до того, как произойдет кризис)

и гибкость;

экономичность и простота.

Понятие «контроллинг» происходит от английского глагола «to control», имеющего различные значения, однако в любом случае контроллинг содержит комплекс задач по планированию, регулированию и наблюдению [6]. Согласно современному подходу контроллинг может интерпретироваться как информационное обеспечение ориентированное на результат управления предприятием. Следовательно, задачи контроллинга состоят в том, чтобы путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия. Таким образом, основная функция контроллинга состоит в поддержке руководства предприятия. Кроме того, будучи, например, членом правления или дирекции и/или руководителем отдела контроллинга, контроллер может выполнять первичные централизованные функции управления. Значит, контроллинг представляет собой одну из важнейших функций управления и поддержки управления.

Цель контроллинга логически является производной от целей предприятия. Высшая цель предприятия в рыночной экономике формулируется как сохранение и успешное дальнейшее развитие предприятия. Для реализации этой цели предприятие производит товары и услуги, оптимизирующие его финансовый результат с учетом поставленных социальных целей. Контроллинг содействует достижению главной стоимостной (монетарной) цели предприятия – оптимизации финансового результата через максимизацию прибыли и ценности капитала при гарантированной ликвидности. Вместе с тем посредством контроллинга достижение данной цели координируется с достижением социальных и рыночных целей и необходимыми для этого мероприятиями и ресурсами. Оптимизация финансового результата при гарантированной ликвидности может рассматриваться как главная цель контроллинга, для достижения которой решаются основные задачи контроллинга – формирование целенаправленного комплекса мероприятий по достижению главной цели.

Основные задачи контроллинга заключаются в информационном обеспечении, ориентированном на результат процессов планирования, регулирования и контроля (мониторинга) на предприятии, в выполнении функций интеграции, системной организации и координации. Базу контроллинга составляют показатели производственного и финансового учета, по возможности организованные в банк технико-экономических данных.

Из основной задачи контроллинга – информационного обеспечения и поддержки, ориентированного на результат управления предприятием, – вытекают специальные задачи, к которым относятся:

- планирование и контроль на предприятии (особенно ориентированные на результат планово-контрольных расчетов);

- бухгалтерский учет как документирование;

- подготовка и передача первичной ориентированной на результат информации;

- формирование систем, методики и организационных структур контроллинга.

Таким образом, контроллинг выполняет функции консультирования и обслуживания, подготовки и реализации решений. Эти специальные задачи контроллинга распространяются на предприятие в целом, его продуктовые, функциональные и региональные подразделения (подсистемы), группы продукции и услуг, программы мероприятий и проекты на всех уровнях управления.

Поскольку ориентированные на результат и ликвидность планово-контрольные расчеты рассматриваются в качестве составляющей всей системы планирования и контроля на предприятии, то к основным задачам контроллинга также относится формирование адекватной системы планирования и контроля. Задачи по формированию системы планирования и контроля заключаются при этом в разработке концепции системы планирования контроля на предприятии. Задачи по применению системы планирования и контроля таковы: осуществление ориентированных на прибыль и ликвидность планово-контрольных расчетов; разработка планов и отчетов. Следует, однако, учитывать, что задачи планирования и контроля являются прежде всего задачами руководства в различных функциональных подразделениях предприятия. Служба контроллинга главным образом поддерживает руководителей и отвечает при этом за осуществление и координирование процесса планирования результата и финансового планирования; ведение первичного учета; обеспечение необходимой информацией; создание нужных систем, методик и организационных структур.

Для решения вышеназванных задач контроллинга предприятие нуждается в специфических системах и методах, при помощи которых эти задачи могут быть решены наиболее эффективно. Важнейшим интеграционным и координационным инструментом контроллинга является система планирования и контроля с интегрированными, ориентированными на результат и ликвидность расчетами. Такие расчеты, в свою очередь, требуют соответствующим образом организованной на базе производственного и финансового учета информационной системы. Расчеты по планированию и контролю, ориентированные на результат и ликвидность, служат инструментом улучшения экономических результатов через совершенствование процесса управления. Для эффективного применения инструментов контроллинга в настоящее время необходима автоматизированная обработка экономических данных.

Важно также, что в условиях постоянно усиливающейся международной конкуренции система контроллинга должна гибко реагировать и быстро предоставлять менеджерам актуальную, ориентированную на результат и ликвидность информацию, обеспечивающую эффективное принятие оптимальных управленческих решений. Чтобы соответствовать этим требованиям, инструменты и структура контроллинга должны быть простыми и гибкими.



Для горно-химических производств существует определенная отраслевая специфика, которую необходимо учитывать при учете и анализе затрат. Так, в настоящее время учет затрат на производство осуществляется в целом по обогатительному переделу химических производств без подразделения на операции или группы операций. О целесообразности внедрения пооперационного учета затрат для углубления экономического анализа и более полного выявления резервов производства говорят многие исследователи [3]. Вместе с тем вряд ли целесообразна и практически возможна такая детализированная система учета и отчетности, при которой предусматривалось бы ежемесячное предоставление исчерпывающей информации об издержках для всех возможных направлений исследований. В реальности более детальные данные о распределении затрат требуются лишь периодически. Методически распределение производственных затрат по операциям технологического процесса переработки сырья несложно, ввиду их достаточно четкой пространственной обособленности. Основано оно на сборе и обработке первичной технической и бухгалтерской (учетной) документации предприятий и широко применяется в исследовательской и практической работе. Однако конкретные приемы распределения затрат по операциям обогащения в литературе не нашли достаточного отражения. Исследователи и организации по-разному распределяют отдельные виды затрат, поэтому полученные результаты оказываются несопоставимыми [4].

Многолетняя практика определения экономических параметров операций обогащения руд и металлургической переработки концентратов позволяет рекомендовать относительно простые и достаточно точные приемы и принципы распределения по операциям общих затрат обогатительных фабрик (применительно к существующей системе учета и номенклатуре статей расходов), основанные преимущественно на методах "прямого счета" и отнесения затрат. Работу целесообразно начинать с распределения по операциям или группам операций основного технологического оборудования (в натуральной форме и по стоимости). Вспомогательное оборудование (например, различные питатели, транспортеры, насосы и т.п.) относят к тем операциям, которые оно непосредственно обслуживает. В зависимости от принадлежности отдельных групп основного и вспомогательного оборудования распределяются по операциям соответствующие этому оборудованию силовые машины, здания и сооружения. Если в здании расположено оборудование для нескольких операций, стоимость его распределяют пропорционально площади или объему (в зависимости от того, что является наиболее характерным для данного случая), занимаемому основным и вспомогательным оборудованием для соответствующих операций [5]. Стоимость объектов энергетического хозяйства, отличающихся весьма обширной номенклатурой, может быть с достаточной для практических целей точностью распределена пропорционально удельному весу отдельных операций в общем энергопотреблении.

Основные фонды общецехового назначения (управления фабрики, исследовательской лаборатории и т.п.) по операциям не распределяются, а учитываются как "прочие" основные производственные фонды. Суммарная стоимость основных фондов, отнесенных к отдельным операциям, используется для расчетов их сравнительной фондоемкости, а амортизационные отчисления (в соответствии с действующими нормами амортизации) учитываются в эксплуатационных расходах соответствующих операций.

Полученные таким образом данные являются основой для определения других экономических параметров обогатительных операций, т.е. все расходы, связанные с использованием и обслуживанием отдельных групп основных фондов, относят на операции, к которым принадлежит данная группа фондов.

Трудоемкость обогатительных операций определяется путем распределения производственных рабочих основных профессий по обслуживаемому оборудованию, а также путем выборки из табеля учета рабочего времени. Рабочие вспомогательных профессий (ремонтные, дежурные слесари, электрики и т.д.) учитываются по соответствующим видам работ и вспомогательным службам. Фактический фонд зарплаты отдельных рабочих на основе выборки из расчетных ведомостей учитывается в эксплуатационных расходах соответствующих основных и вспомогательных операций и видов работ. На основе этих данных по операциям распределяются отчисления на социальное страхование.

Энергоемкость отдельных операций обогащения определяется по показаниям электросчетчиков, а в случае их отсутствия – расчетным путем по установленной мощности электродвигателей с учетом загрузки во времени и по мощности. Тепловая энергия (пар) используется, как правило, только для улучшения условий флотации (затраты на отопление зданий и сооружений учитываются в

цеховых расходах), поэтому она должна быть отнесена на эту операцию. Сжатый воздух используется преимущественно для отдувки кека при фильтрации концентратов, а также в ходе флотации при использовании пневмомеханических флотомашин. В последнем случае затраты на сжатый воздух могут быть распределены расчетным путем на основе технических норм (или паспортных данных), если отдельный по операциям учет потребляемого сжатого воздуха не организован.

Общий по фабрике расход технологической воды, включаемой в соответствии с действующей инструкцией по калькулированию в энергетические расходы, распределяется по операциям на основе показателей специальных водомеров (там, где они имеются) или расчетным путем в соответствии с водно-шламовой схемой фабрики. Затраты на указанные виды энергии включают в себестоимость соответствующих операций. Технологическое топливо на фабриках используется для сушки концентратов и полностью относится на эту операцию.

Вспомогательные материалы – шары и стержни используются для измельчения, фильтроткань – при обезвоживании концентратов, конвейерная лента – преимущественно в дробильном отделении. Затраты на них, включаемые в эксплуатационные расходы фабрик, относят на соответствующие операции. Затраты на футеровку дробилок и мельниц распределяют между операциями дробления и измельчения по данным первичного бухгалтерского учета или специальным расчетам в соответствии с ее износостойкостью и стоимостью. Затраты на реагенты, подаваемые в мельницы и флотомашин, относятся на флотацию, используемую для интенсификации сгущения – на обезвоживание, а для очистки сточных вод учитываются в затратах на хвостовое хозяйство.

Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования достаточно точно могут быть распределены пропорционально амортизационным отчислениям от основного и вспомогательного оборудования, отнесенного к соответствующим операциям (если нет специального дифференцированного учета этих расходов). Аналогично целесообразно распределять затраты на содержание зданий и сооружений. Затраты общецехового характера (на управление фабрикой, на содержание исследовательской лаборатории и т.п.), а также расходы на подготовку и освоение производства по операциям не распределяются, а учитываются по статье "Прочие затраты".

При наличии данных о расходах на основные операции обогащения расчет затрат по более мелким узлам технологической схемы, как правило, не составляет больших трудностей. Например, затраты по отдельным циклам флотации с достаточной для практических целей точностью можно определить следующим образом: расход флотореагентов – прямым счетом на основе режимной карты, остальные расходы – пропорционально используемому количеству флотокамер. Аналогично можно распределить по стадиям затраты на дробление (крупное, среднее, мелкое) или измельчение (стержневое, шаровое в т.п.), расходы на обезвоживание – по операциям сгущения, фильтрации, сушки и т.п.

Перечень процессов и операций обогащения, по которым определяются экономические параметры, уточняется в процессе проведения работы в зависимости от конкретной цели анализа. Для исключения влияния сезонных колебаний издержек на экономические параметры процессов обогащения в качестве базовой следует использовать фактическую годовую калькуляцию себестоимости обогатительного передела. Рассчитанные на основе вышеизложенной методики экономические параметры процессов обогащения используются для определения ожидаемой себестоимости нефелинового, титаномагнетитового, эгиринового и сфенового концентратов, а также необходимых инвестиций при различном объеме выпуска указанных концентратов.

## Литература

1. Истомин А.В. Региональные эколого-экономические системы: проблемы, методы исследования, тенденции развития / А.В. Истомин, К.В. Павлов, В.С. Селин. – Апатиты: КНЦ РАН, 2009. – 188 с.
2. Каморджанова Н.А. Бухгалтерский учет и контроль: учеб. пособие / Н.А. Каморджанова, И.В. Карташова // СПб.: Питер, 2003. – 214 с.
3. Каретников Е.В. Регулирование издержек при комплексной переработке минерального сырья / Е.В. Каретников // Север и рынок. – № 3(11). – 2002. – С. 79-84.
4. Ларичкин Ф.Д. Научные основы оценки эффективности комплексного использования минерального сырья / Ф.Д. Ларичкин. – Апатиты: КНЦ РАН, 2004. – 253 с.
5. Развитие экономического потенциала разных регионов России: сравнительный анализ / под ред. К.В. Павлова, И.З. Юсупова. – Ижевск: Митра, 2011. – 661 с.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер. с нем. / под ред. Турчака А.А. и др. / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.
7. Хоргрен Ч. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. / под ред. Я.В.Соколова / Ч. Хоргрен, Дж. Фостер. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

*Представлена в редакцию 12.08.2011 г.*

*Г.В. Моисеев, к.э.н.,  
В.Г. Моисеев, к.э.н.,  
Л.В. Фиалка*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В современных условиях от предприятий промышленности требуется приобретение таких качеств, как выживаемость, гибкость и приспособляемость к существующим условиям окружающей среды, достижение эффективности в производстве, а также в реализации производимой продукции. На предприятиях должны функционировать соответствующие адаптационные механизмы, обеспечивающие решение указанной задачи. В первую очередь это касается системы планирования, включающей разработку стратегии развития предприятия, реализуемую в рамках различных временных горизонтов на основе составления кратко-, средне- и долгосрочных планов как общих, так и функциональных.

Понимая стратегию как образ действий, обуславливающий определенную и устойчивую линию поведения на достаточно продолжительном историческом материале, предприятие, работающее в условиях конкуренции, должно ставить перед собой, как основную, задачу обеспечения устойчивого конкурентного преимущества, эксплуатация которого должна являться залогом долгосрочного и результативного его существования и развития [1, 8]. В этих условиях развилась так называемая «школа планирования», которая предполагает использование сложного расчетно-аналитического аппарата для долгосрочного прогнозирования и планирования путем разработки стратегии, позволяющей предприятию достичь максимального соответствия внутренних параметров переменным факторам внешней среды и, таким образом, получить конкурентное преимущество. Возникающий при этом существенный рост неопределенности внешней среды обуславливает значительное повышение внимания теоретиков и практиков, рассматривающих, по-прежнему, организацию как «открытую» систему, при формировании подходов к разработке стратегии искать новые источники повышения долгосрочной конкурентоспособности не за пределами, а внутри предприятия путем развития его внутренних возможностей [2, 7].

Механизмом, обеспечивающим решение указанной задачи, является механизм стратегического планирования, включающий разработку стратегии развития предприятия, реализуемую с помощью соответствующих планов. Анализ современных концепций стратегического планирования показывает, что сегодня необходима дальнейшая трансформация подходов как к организации самого процесса, так и к содержанию указанных планов. Задача состоит в том, чтобы добиться эффективного функционирования предприятий на основе использования механизма, обеспечивающего долгосрочное стойкое соответствие между целями предприятия, его рыночными шансами и внутренним потенциалом. Как показывает практика, эта задача актуальна для многих предприятий корпоративного сектора промышленности Украины, которые еще не оценили возможностей, открывающихся перед ними при использовании механизма стратегического планирования.

Для указанных предприятий в новых условиях становится все более рискованным управление на основе предшествующих знаний и опыта, появляется необходимость в использовании специфических моделей и методов принятия решений, обусловленных овладением современными подходами к реализации функций планирования и управления на основе реализации стратегических позиций и ранжирования стратегических задач. Поэтому для предприятий корпоративного сектора промышленности стержнем планирования сегодня должен выступать выбор стратегий развития – формирование будущего компании, которое учитывало бы влияние всего множества факторов как внешней, так и внутренней среды.

В основе стратегии, стратегического планирования и стратегического управления или менеджмента в целом должны лежать стратегические решения, которые имеют существенное значение для предприятия. Именно совокупность таких решений образует комплексную стратегию предприятия, которая формируется и принимается в процессе стратегического планирования, его результатом является стратегический план как документ, отражающий формальное рассмотрение будущего курса работы и развития предприятия. Практика показывает, что стратегическое планирование во

многих организациях рассматривается как процесс определения того, в каком направлении она будет двигаться в течение следующего года или более, как правило, в течение 3-5 лет, хотя есть примеры, когда организация раздвигает горизонт своего видения до 20 лет. Для того, чтобы определить, в каком направлении надо двигаться организации, ей необходимо получить четкое представление о том, где она находится сейчас, а уже затем определить, куда она желает двигаться и как ей туда попасть.

При разработке стратегии весьма важно проанализировать текущее положение организации, среду, в которой она функционирует, а также возможности развития в будущем, однако отправной точкой стратегического планирования должно стать видение организации, которое определяет то, где она желает находиться в будущем. Также должны определяться потенциальные последствия решения основных проблем и действия, которые необходимо предпринять для того, чтобы получить долгосрочное конкурентное преимущество. Полученные выводы должны представлять собой общие результаты (стратегические цели), которых должна добиться организация, и общие методы (или стратегии) для достижения указанных результатов. Заключительным этапом при этом выступает так называемое «планирование действий», которое представляет собой разработку детального плана того, каким образом организация будет достигать поставленных стратегических целей.

Известно, что главным фактором стратегического планирования выступает состояние внешней среды. Оно (в отличие от традиционного долгосрочного) не использует представления о том, что будущее лучше прошлого и не опирается в определении будущего только на метод экстраполяции. В основе стратегического планирования лежит, во-первых, анализ реального состояния внешней среды или ее отдельных сегментов с точки зрения перспектив развития фирмы. Во-вторых, осуществляется выбор перспективных секторов внешней среды, разработка долгосрочных ориентиров и сфер деятельности.

Стратегическое планирование осуществляется на основе определенных принципов, общих правил управленческой деятельности. В современных условиях наибольшее распространение получили следующие: контроль – используется, когда на перспективу прогнозируется стабильное развитие хозяйственной системы; экстраполяция – применяется, когда на перспективу прогнозируется проявление таких же тенденций, как и в предыдущем периоде; разработка принципиально новых стратегий – применяется, когда становятся очевидными новые тенденции развития, при этом разработка стратегических планов осуществляется по периодам; принятие оперативных решений – используется при возникновении неожиданных ситуаций, резко меняющих тенденции развития хозяйственных систем в целом или их важных подсистем, при этом заново ранжируются стратегические задачи.

Стратегическое планирование выступает как основа инновационного развития корпоративной структуры, представляя набор действий и решений, предпринимаемых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь корпоративной структуре достичь своих целей. В процессе стратегического планирования, являющегося инструментом, помогающим в принятии управленческих решений, обеспечиваются нововведения и изменения в корпоративной структуре, вызванные инновационным развитием.

При этом формирование стратегического плана инновационного развития и внедрения инноваций является необходимым условием функционирования любой корпорации в условиях быстро меняющегося рынка, что требует ответа, конкретизирующего возможности достижения запланированного результата инновационной деятельности. В этом смысле стратегический план помогает формировать ее инновационное развитие в долговременной перспективе и способствует снижению финансового и экономического риска в условиях кризисной социально-экономической ситуации. Стратегический план действий предполагает разработку стратегии нового продукта, выбор целевого рынка, определение его емкости и стратегии охвата, разработку маркетинговых мероприятий, а также определение источников и размеров финансовых средств для реализации инновационной стратегии.

Зарубежный опыт теории и практики современного менеджмента свидетельствует о том, что переход от поточного внутрифирменного планирования к долгосрочному, а затем и стратегическому в странах с рыночной экономикой был вызван ускорением темпов научно-технического и социально-экономического развития, усилением элементов неопределенности и непредсказуемости во внешних отношениях. Выработка и реализация корпоративной стратегии, которая могла бы лучше соответствовать быстро изменяющимся внешним условиям, стала исключительно важной частью

деятельности руководства большинства компаний. При этом следует отметить, что в последние годы значительно изменилась парадигма разработки стратегии фирмы. Если раньше считалось, что стратегия должна быть известна лишь узкому кругу высших руководителей и не должна предаваться гласности, то в наши дни отдается предпочтение открыто сформулированной. Стратегия, таким образом, становится делом не только руководства предприятия, но и всех его рядовых сотрудников. К новым методам, которые также стали использоваться в рамках стратегического планирования, относятся, прежде всего, построение сценариев, моделирование, разработка планов на основе прогностических гипотез, экспертные оценки различных вариантов хозяйственного поведения, построение матриц и т.п. [3, 55].

При этом следует отметить, что внутрифирменное планирование столкнулось с большими трудностями при реализации стратегий, которые проистекали из определенного разрыва между высшими этажами управления (штабными подразделениями общекорпоративного планирования) и операционными структурными единицами корпорации (заводами, научно-исследовательскими и конструкторскими отделами), т.е. теми, кто непосредственно осуществлял реализацию намеченных планов. Наряду с этим культура корпорации (организационная культура) технократического типа, преобладавшая до недавнего времени, и господствовавший стиль менеджмента основывались преимущественно на принятии решений и контроле над их исполнением. Усилия прилагались в основном к осуществлению масштабных перемен, в которые оказывались вовлеченными лишь управленцы высшего звена, ответственные, в первую очередь, за штабные функции. По сути стратегия становилась привилегией лишь высшего руководства, так как стратегическое планирование способствовало усилению роли и позиций тех специалистов, которые планируют цели и задачи, а затем сравнивают результаты с поставленными целями.

Уже в стратегическом менеджменте 90-х годов центр тяжести переносится в сферу реализации стратегии. Основное внимание уделяется не столько контролю над текущей деятельностью, сколько наблюдению за общим ходом развития организации. При таком подходе можно достаточно оперативно вносить коррективы не только в методы, но и в саму стратегию. Для этого необходимо всемерное развитие предпринимательской инициативы, особенно у специалистов операционных структурных единиц. Стратегический менеджмент как раз и становится прерогативой исполнителей, т.е. тех, кто проявляет инициативу на этапе не только планирования, но и воплощения стратегии.

Сегодня существует множество определений стратегии, но их можно свести к одному, как установленной на достаточно длительный период совокупности норм, ориентиров, направлений, сфер, способов и правил деятельности, обеспечивающих рост и высокую конкурентоспособность организации, укрепляющих позиции на рынке, повышающих способность к выживанию в конкретной ситуации. Стратегия выступает не только в качестве инструмента обоснования, выработки и реализации долгосрочных целей и задач производственного, научно-технического, экономического, организационного и социального характера, не только как фактор, регулирующий деятельность организации до тех пор, пока намеченные цели и задачи не будут достигнуты, но и одновременно как средство связи предприятий с внешней экономической средой [4].

Стратегия в той или иной форме присуща любой системе управления, хотя и будет отличаться спецификой в зависимости от ее типа – портфельная или корпоративная; конкурентная или бизнес-стратегия; функциональная; с выделением, соответственно, трех уровней стратегических решений. Корпоративные (портфельные) решения касаются деятельности предприятия в целом. Основной целью такой стратегии является выбор тех подразделений, в которые следует направлять инвестиции. Главные моменты такой стратегии должны охватывать: распределение ресурсов между подразделениями на основе портфельного анализа; диверсификацию производства с целью снижения хозяйственного риска и получения эффекта синергии; изменение организационной структуры корпорации; выработку единой стратегической ориентации подразделений.

Что же касается конкурентных решений, то они распространяются на хозяйственные подразделения предприятия. Их цель – обеспечить бизнес-план, показать, как предприятие будет конкурировать на конкретном товарном рынке, кому и по каким ценам будет продаваться продукция, как ее рекламировать, как побеждать конкурентов и т.д. Функциональные же решения принимаются в интересах отделов и служб предприятия. Это стратегии производства, маркетинга, финансов, персонала, инноваций и т.д. Их цель – рациональное распределение ресурсов отдела (службы), а также поиск эффективного поведения в рамках заданной функции. Сегодня считается, что независимое

формирование функциональных стратегий – неподнятая целина менеджмента, где скрыты огромные резервы эффективности.

Основной акцент при разработке стратегии фирмы должен делаться на анализе конкретных сегментов рынка с целью оценки благоприятного проникновения в намеченные сферы, их использования для укрепления своих позиций, а также конкурентоспособности. При этом учитываются возможности успешной деятельности в том или ином секторе рынка, выпуска новых товаров, освоения прогрессивных технологий, направлений деятельности, зон хозяйствования. Так как главной особенностью стратегического менеджмента и такой функции, как планирование, является его ориентация в будущее, необходимо определить, к чему стремиться, какие цели ставить. Поэтому, наряду с анализом внутренней среды, предприятию необходима диагностика внешнего окружения, чтобы знать возможности и угрозы развития в будущем. Анализ внешней среды необходимо осуществлять в семи областях (сферах), каковыми являются экономика, политика, рынок, технология, конкуренция, международное положение и социально-культурное поведение.

Итогом процедуры разработки стратегии предприятия должны стать: предварительный проект развития на перспективу, включающий, как правило, выбор конкретных сфер рынка, на деятельность которых ориентируется фирма; определение источника и типа используемых ресурсов; составление перечня технологий, планируемых к использованию; выбор способов, отраслей и направлений будущей деятельности, а также вида производимого продукта. В совокупности это и составляет стратегию организации.

Анализ действующего сегодня в корпоративном бизнесе механизма стратегического планирования указывает на ряд присущих ему недостатков, в том числе: отсутствие должной системности и взаимоувязанности при разработке основных разделов плана (каждый раздел формируется специализированным подразделением компании, а последующее их объединение производится более или менее формально); анализ стратегических угроз (если он производится, что бывает не всегда) базируется на SWOT-методологии, которая может дать, лишь самое общее представление о данной теме (в поле зрения экспертов, как правило, попадают угрозы текущего характера, причем не систематизированные по основным функциональным или продуктовым сферам бизнеса, к тому же количественные оценки степени угроз для будущего устойчивого развития корпорации не просчитываются); крайне мало внимания уделяется созданию стратегических резервов в разрезе тех сфер (направлений, приоритетов) бизнеса, где перспективная вероятность угроз особенно велика [5].

Как показывает практика, процесс формирования иерархии стратегий может быть различным. При стратегическом планировании «сверху вниз» менеджеры высшего уровня инициируют процесс формирования стратегии и уполномочивают стратегические единицы бизнеса и функциональные подразделения формулировать собственные стратегии как средства реализации корпоративной стратегии. Другой подход – это стратегическое планирование «снизу вверх», при котором формирование стратегии стимулируется предложениями хозяйственных и функциональных подразделений. Для обоих подходов наиболее важным является то, насколько результативно взаимодействие между уровнями управления.

Процесс стратегического планирования в условиях сегодняшнего быстро меняющегося рынка нельзя ограничивать использовавшимся в прошлом определением характеристик индустрии, рынка, продуктов/услуг, потребителей или конкуренции. Чтобы стать успешным и полезным функциональным путеводителем в будущее, стратегический план должен быть адаптируемым, жизнеспособным и всесторонним. Всей организации необходимо принять его как интеллектуально, так и эмоционально. Выражаясь другими словами, стратегический план должен стать сущностью видения и направления развития компании для ее владельцев, сотрудников и общественности.

С учетом изложенного, рациональная (для современных условий финансово-экономической и социальной нестабильности внешней среды) система стратегического корпоративного планирования должна предусматривать следующие обязательные требования [6,7]:

наличие регламентированных приоритетов, перспективных целевых рубежей (по каждому из приоритетов) и стратегических курсов по их достижению, причем в разрезе всех установленных для планирования сфер бизнеса (производство, сбыт, НИОКР и т.д.);

проведение комплексного предпланового анализа внешних и внутренних, текущих и перспективных угроз устойчивому развитию бизнеса в каждой из планируемых сфер (с применением спе-

циального инструментария для данных сфер и определением степени вероятности угроз и потенциального ущерба);

использование методологии бенчмаркинга для определения (в предплановом периоде) конкурентной позиции бизнеса в базисном и перспективном периодах (т.е. конкурентных слабостей и преимуществ корпорации в разрезе каждой функциональной и продуктовой сферы деятельности);

наличие в каждом разделе комплексного стратегического плана совокупности целевых мероприятий, направленных на: а) нейтрализацию текущих и перспективных угроз устойчивому функционированию и развитию бизнеса; б) повышение его конкурентоспособности (как в аспекте продуктовых линий, так и ресурсного потенциала всех видов);

использование специальных механизмов оперативной коррекции мероприятий стратегического плана на базе учета как явных, так и «слабых» сигналов изменяющейся внешней и (или) внутренней среды.

Что же касается общей корпоративной стратегии, то она должна предусматривать наличие документированных целей корпорации и регламентированных способов их достижения. Основные ее задачи находятся в сфере выявления действий и подходов, направленных на повышение конкурентоспособности и сохранение конкурентных преимуществ, формирования ответных действий на изменение внешних условий, объединения стратегических инициатив.

Стратегия должна включать две основные составляющие. Первая – стратегические целевые показатели, т.е. результаты, которых корпорация должна достичь через определенный промежуток времени. Обычно это основано на таких показателях, как доля рынка, объем прибыли и объем товарной продукции. Вторая составляющая стратегии – описание шагов, последовательное выполнение которых позволит корпорации достичь желаемых результатов. При этом руководство корпорации должно в любой момент знать, как текущее положение бизнеса соотносится со стратегическими целями компании, чтобы при необходимости внести в работу коррективы. После того, как план стратегического развития корпорации составлен, необходимо решать вопрос о контроле достижения стратегических целей, в частности, за счет мониторинга показателей стратегического развития компании.

Практика показывает, что те предприятия, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование, в целом работают более успешно и получают прибыль значительно выше средней по отрасли. Однако многие руководители, имеющие опыт планирования, и просто энергичные люди не добиваются желаемого успеха из-за того, что расплющивают свои силы, стремясь охватить как можно больше рынков, произвести как можно больше разнообразных продуктов и удовлетворить потребности различных групп клиентов. Для успеха же необходимы целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Иными словами: кто лучше планирует свою стратегию, тот быстрее достигает успеха.

Анализ проблематики стратегического планирования, изложенной во многих работах украинских и зарубежных авторов, а также существующая практика его реализации на отечественных предприятиях, показывает всю сложность проблемы, обусловленной, прежде всего, недостаточностью опыта их работы в этом направлении, низкой конкурентоспособностью, неспособностью формировать своего потребителя, ставить его интересы в центр всей производственной и коммерческой деятельности. Существующее на украинских предприятиях планирование, при котором приспособление к текущей конъюнктуре рынка заменяет долгосрочную стратегию развития, пока не соответствует стандартам современного менеджмента.

Так, лишь благодаря благоприятной конъюнктуре на внешнем рынке металлопродукции, имевшем место в годы до экономического кризиса и после него, удавалось обеспечивать хорошие финансовые показатели хозяйственной деятельности. Однако такие результаты достигались за счет производства и экспорта полуфабрикатов, а также готового проката с низким уровнем добавленной стоимости и реализации на внешнем рынке по ценам, значительно ниже среднемировых. В то же время себестоимость украинской продукции оказалась на 20% выше, чем аналогичной российской и китайской металлопродукции, что говорит о более низкой конкурентоспособности украинской металлургии на внешних рынках.

Опыт показывает, что сиюминутные стратегические решения, которые принесли некоторым компаниям успех в начале 90-х годов XX века, теперь уже не работают. Многие новые компании исчезли или, достигнув определенного уровня, перестали расти. В этих условиях как руководители новых компаний, так и директора многих бывших государственных предприятий уже начинают



понимать необходимость разработки конкретной стратегии развития. Этому должны соответствовать идентификация предприятий, как целостной обособленной системы, а также формирование новых целевых установок и интересов для предприятия в целом и отдельных его работников, то есть большая адаптация методов и систем планирования, которыми пользуются иностранные коллеги, к отечественному рынку.

На отдельных предприятиях сейчас уже составляют «долгосрочные», так называемые «стратегические» планы и бизнес-планы на 3-5 лет». Встречаются и такие компании, в которых присутствуют долгосрочные цели, сформулирована миссия, разработаны функциональные стратегии, но таких предприятий очень мало. И еще меньше компаний, в которых поставлено стратегическое управление полного цикла, то есть от разработки миссии, целей, стратегий до донесения стратегии до каждого сотрудника (перевод стратегии на язык действий) организации. Зачастую это связано с тем, что топ-менеджеры до сих пор воспринимают стратегическое управление и планирование как нечто громоздкое и неповоротливое, неспособное к реализации на нижнем уровне, а потому бесполезное на практике. Другие же просто не знают доступных методов реализации системы стратегического управления полного цикла.

Это подтверждают данные анкетного опроса, проведенного Институтом экономики промышленности НАН Украины в 2010 г. на предприятиях корпоративного сектора промышленности Украины. Он включал вопросы использования стратегического менеджмента, которые касались разработки стратегии и определения миссии предприятия, а также составления стратегических планов на определенные периоды: до 3-х лет; 3 года; 5 лет и свыше 5-ти лет. Ответы относительно формулирования стратегии предприятия были получены по 27 предприятиям из общего количества обследованных объектов, равного 39, а относительно миссии предприятия – по 29 объектам. Что же касается разработки стратегических планов, то из 39 опрошенных предприятий не составляют стратегические планы два предприятия, а три предприятия не прислали ответов. Из этого следует, что имеются предприятия, которые стратегические планы составляют, а стратегию почему-то не разрабатывают.

Также из содержания ответов на вопросы, касающиеся стратегии и миссии предприятия, можно сделать вывод о том, что на большинстве опрошенных предприятий еще не очень глубоко понимают суть и значение указанных понятий. Это подтверждают ответы на вопросы относительно составления стратегических планов, в том числе и на отдельные периоды. Из 34 предприятий указанные планы разрабатывают на срок до 3-х лет 17 предприятий, на 3 года – 2 предприятия, на 5 лет – 7 предприятий и на срок свыше 5-ти лет – только 1 предприятие. Кроме указанных предприятий на срок до 3-х лет и на 3 года составляют планы 3 предприятия, на 3 года и 5 лет – 2 предприятия, на 5 лет и свыше – 1 предприятие, а на все перечисленные сроки также только 1 предприятие.

О ситуации, сложившейся на предприятиях Российской Федерации, свидетельствуют данные рыночного исследования Аксион БКГ-групп «Что волнует руководителей крупных российских компаний?» [8], согласно которым всего лишь 10% организаций реализуют свою стратегию на практике, в 60% организаций отсутствует связь между бюджетом и стратегией. В то же время результаты опроса 44 крупных и средних предприятий пищевой промышленности РФ показали, что большинство из них имеют сформулированную стратегию развития. Тот факт, что 91% респондентов подтвердили наличие четко сформулированной стратегии предприятия, говорит о высоком уровне осознания руководством пищевых предприятий необходимости определения стратегии как ключевого момента развития конкурентоспособности на рынке. Однако интересны и другие показатели. Так, только в 77% опрошенных компаний существует департамент/отдел стратегического развития и управления. Примечательно также и то, что только в 77% компаний стратегия представлена в виде формализованного документа. При этом формирование стратегии не является прерогативой только высшего руководства предприятий. В этом процессе принимают участие, как правило, специалисты финансового и экономического подразделений и все чаще специальный департамент.

Отмечено также, что разработкой стратегии преимущественно занимаются собственные специалисты предприятия или же собственные специалисты под руководством топ-менеджеров (43 и 34% соответственно), в 16% компаний к разработке привлекались консультанты российских и в 14% зарубежных компаний. Как правило, привлечение внешних консультантов не исключает параллельной работы собственных специалистов над формированием стратегии предприятия. Результатом такой совместной работы является сбалансированная стратегия, определяемая объективным

взглядом на ситуацию независимых экспертов, с учетом богатого опыта и знаний специалистов реального бизнеса. Следует особо отметить, что только в половине предприятий, принявших участие в исследовании, общая стратегия в той или иной степени доведена до работников.

Такая ситуация может быть следствием неготовности части персонала воспринимать и использовать в своей повседневной деятельности стратегические цели и задачи предприятия, проецировать задачи на свою деятельность, оценивать результаты своей работы по отношению к поставленным целям. Этот факт подтверждается мнением большинства респондентов (82%), что стратегическое управление и планирование требует развития и совершенствования. Также, по их отзывам, в настоящее время необходимость стратегического развития предприятия определяется внешними экономическими факторами в гораздо большей степени, чем осознанием того, что стратегическое управление требует совершенствования изнутри, использования системного подхода и внедрения технологических управленческих новаций.

Стратегическое планирование (выработка набора стратегий, начиная от базовой и заканчивая функциональными стратегиями и отдельными проектами) должно выступать как систематизированный и логический процесс, основанный на рациональном мышлении. В то же время оно является искусством выбора альтернатив. В любом случае целью одной стратегии предприятия или их совокупности должно стать обретение им надежного преимущества над конкурентами, она должна давать точное определение целей компании и определять средства, с помощью которых будут реализовываться стратегические намерения в рыночном преимуществе, создавая при этом в рамках указанной стратегии уникальный источник ценностей, поступающих на рынок. Этот источник ценностей должны формировать особые свойства компании – не то, что она умеет делать и не то, что компания умеет делать хорошо, а только то, что она умеет делать лучше конкурентов. Указанная особая характеристика может проявиться на любом этапе создания ценностей, но это непременно должно происходить тогда, когда компания хочет эффективно соединить свои ресурсы и возможности, используя их для достижения рыночного преимущества.

Выбор оптимальной рыночной стратегии предприятия (системы стратегий) в сочетании с обоснованными механизмами ее реализации выступает ключевым элементом подстраивания менеджментом предприятия всех своих стратегий под имеющиеся условия внешней среды с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности. Стратегии должны не только направлять, но и через менеджмент организации производственных процессов, маркетинг и мотивацию персонала мобилизовать использование всего накопленного потенциала предприятия в направлениях, обещающих достижение успеха. Инструментом подстраивания под ожидаемые изменения должен выступать регулярный пересмотр набора стратегий, механизма стратегического планирования, а также акцентов иных механизмов, реализующих концепцию стратегического управления в целом. Другими словами, каждая рыночная ситуация требует от субъекта управления выбора адекватной модели подстраивания, обеспечивающей получение ожидаемой выгоды на конкурентных рынках.

В современных условиях кардинального обновления жизни украинского общества и использования рыночных отношений украинские предприятия должны внедрять новые методы управления, фундаментом которых является механизм взаимодействия экономических, организационных, управленческих, социальных и многих других функций. Такая система взаимосвязанных элементов требует объединения в общий комплексный план или единую плановую систему соответствующих целей и средств для их достижения. Для решения такой проблемы на предприятиях необходимо использовать совокупность планов, главным результатом которых должно стать определение целей, стратегий и программ, а также распределение ресурсов, которое позволяет предприятию успешно встретить неопределенное будущее и повлиять на него.

Сегодня стратегические планы должны опираться на нововведения в деятельности украинских предприятий. При этом главными выходными элементами при внедрении стратегического плана выступают инновации и инвестиции. План инноваций должен рассматриваться как промежуточный этап между планированием стратегии и детальным планированием инвестиций. Поэтому инвестиционные решения являются неотъемлемой частью стратегического планирования, которое должно обеспечивать согласование долгосрочных целей предприятия с использованием ресурсов, направленных на их достижение. В этом смысле инновационные и инвестиционные планы нужно рассматривать как составляющую процесса планирования реализации выбранной стратегии. При

этом наиболее перспективным подходом следует считать тот, при котором планирование нововведений и инвестиций рассматривается как неотъемлемая процедура стратегического планирования.

Основу стратегических планов должен составлять глубокий анализ существующих тенденций, угроз и возможностей во внешнем окружении предприятия, всеобъемлющий прогноз его будущего состояния, прежде всего с позиций научно-технического прогресса в различных сферах деятельности, включая инновации, разработку новых продуктов, развитие производственного и кадрового потенциала, освоение рынков и т.п. Таким образом, исходя из современных тенденций развития механизма стратегического планирования, можно утверждать, что на микроуровне оно выступает основой взаимодействия многих внутренних и внешних экономических процессов, факторов и явлений.

Во-первых, стратегический план определяет перспективные направления развития предприятия и его основные виды деятельности, позволяет увязывать в единую систему маркетинговую, проектную, производственную и финансовую деятельность, а также содействует лучшему пониманию структуры потребностей, процессов планирования, продвижения и сбыта продукции, механизмов формирования рыночных цен. При этом стратегический план: устанавливает каждому подразделению, всему предприятию конкретные и четкие цели, которые совпадают с общей стратегией развития предприятия; обеспечивает координацию усилий всех функциональных служб предприятия; стимулирует менеджеров предприятия лучше оценивать свои сильные и слабые стороны с точки зрения конкретных возможностей, ограничений и изменений внешней среды; определяет альтернативные действия предприятия на долгосрочный период; создает основу для распределения ограниченных экономических ресурсов. В конечном счете с помощью плана подтверждается важность практического применения основных функций планирования, организации, управления, контроля и оценки деятельности предприятия как единой системы современного менеджмента.

Поскольку стратегические планы обеспечивают решение взаимосвязанных проблем, последствия которых выявляются на протяжении длительного периода, составлять их необходимо с особой тщательностью, учитывая при этом то, что прошлое не всегда лучше будущего. Кроме того, они должны быть разработаны так, чтобы не только оставаться целостными на протяжении длительного времени, но и быть достаточно гибкими, чтобы в случае необходимости можно было бы осуществлять их модификацию и корректирование под воздействием разнообразных конфликтных деловых и социальных обстоятельств. Что же касается горизонта стратегического плана, то есть периода времени, на который он разрабатывается, то он может быть любым. Главным фактором, который определяет при этом горизонт стратегического планирования, выступает реальный период времени, на протяжении которого могут быть достигнуты его главные цели.

Стратегический план – это внутренний документ, он не рассчитан на внешних пользователей. Поэтому логический ответ на вопрос об обосновании планового периода следует, очевидно, искать в использовании принципа обязательств, то есть планирование должно охватывать период времени, который необходим для того, чтобы предусмотреть (в результате ряда последовательных действий) выполнение обязательств по определенным решениям. В то же время стратегическое планирование имеет смысл лишь тогда, когда планы действительно реализуются, а не остаются на бумаге. Чтобы не допустить дезорганизации и неправильного толкования стратегического плана, руководство предприятия должно постоянно разрабатывать дополнительные планы на конкретные случаи обеспечения достижения целей и налаживания непрерывного процесса реализации как стратегического, так и дополнительных планов. В связи с тем, что руководство предприятия разрабатывает краткосрочные цели, согласованные с долгосрочными, оно, соответственно, должно разрабатывать как краткосрочные, так и среднесрочные (что более принято для украинских предприятий, действующих в условиях чрезвычайно высокой неопределенности) планы, согласованные с долгосрочными. В этом случае среднесрочные планы выступают только в качестве промежуточного элемента в реализации стратегических планов, поэтому более детально должны быть охарактеризованы краткосрочные (как начальный этап) и долгосрочные (как предпоследний этап) планы.

Долгосрочные планы призваны решать две задачи. Во-первых, планирование показателей на пять и больше лет наперед дает представление о том, какие мероприятия следует выполнить сейчас, чтобы достичь запланированных на долгосрочную перспективу показателей. Во-вторых, четко определенные цели на долгосрочную перспективу будут побуждать менеджеров учитывать влияние сегодняшних решений на долгосрочные показатели. Однако с учетом многих изменений во внешней и внутренней среде на многих украинских предприятиях практически состоялась подмена

процесса производственно-хозяйственной деятельности разработкой бизнес-планов, под которыми понимается план текущей деятельности, что противоречит как сущности процесса планирования производственно-хозяйственной деятельности, так и сущности бизнес-планирования. В современных условиях хозяйствования бизнес-план практически является рабочим инструментом, который используется во всех сферах предпринимательской деятельности. Его желательно разрабатывать в случае организации нового предприятия, объединения существующих предприятий и создания на базе этого интегрированного организационно-правового образования, трансформации собственности, начала внешнеэкономической деятельности.

Что же касается стратегических планов, то они не должны включать только то, что было бы неплохо сделать по мысли соответствующих руководителей. Категория желательности нецелесообразна при постановке целей компании. Чтобы намеченные цели служили отправным пунктом для составления стратегического плана, они должны соответствовать критерию «трудно, но осуществимо», и для этого планы развития должны включать конкретные задачи. Поэтому цели предприятия необходимо рассматривать с учетом: 1) уровня показателей, реально возможных при определенных отраслевых и конкурентных условиях; 2) результатов, которых должно достигнуть предприятие, чтобы его деятельность была успешной; 3) производительности труда, которой оно может достигнуть при определенном стимулировании его персонала.

Для этого планы должны быть определены в количественных и измеримых показателях и содержать их граничные значения, которые необходимо достичь. Это означает недопустимость таких формулировок, как «максимальная прибыль», «снижение затрат», «повышение эффективности», «увеличение объема продаж», которые не определяют ни количественных, ни временных ограничений. Установленный план – это то, что подталкивает к действию и показывает, каких результатов и когда необходимо достичь и кто за это отвечает. Финансовые цели, намеченные предприятием в стратегических планах, должны быть достаточно весомыми, чтобы: 1) обеспечить реализацию выбранной стратегии; 2) позволить осуществить другие необходимые проекты; 3) заинтересовать инвесторов и финансистов.

## Литература

1. Ефремов В.С. Ключевая компетенция организации, как объект стратегического анализа / В.С.Ефремов, И.А.Ханыков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №2. – С. 8-33.
2. Ефремов В.С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование / В.С.Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №2. – С. 3-26.
3. Симаков В.С. Современные тенденции развития стратегического управления и планирования / В.С.Симаков // Менеджер. – 2002. – №6. – С. 52-57.
4. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/MATERIALY7/keystone.htm>.
5. Читипаховян П.С. Система стратегического корпоративного планирования: новые методические и организационные требования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusportal.net/articles/publikacii-avtorov/nauchnye-issledovaniya/detail/5810/>.
6. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике России. Научные труды Вольного экономического общества России. – М., 2009. – Т.107.
7. Винслав Ю.Б. Механизмы разработки и реализации комплексной системы стратегического анализа и управления конкурентоспособностью корпорации / Ю.Б. Винслав, В.С. Пехторев // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2010. – №1.
8. Особенности и практика стратегического управления на российских предприятиях пищевой промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibs.ru/content/rus/379/3794-article.asp archive=1>.

*Представлена в редакцию 31.09.2011 г.*

## **ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Уровень экономической свободы общества в решающей мере определяется действенной политикой государства по обеспечению равных условий хозяйствования. Стратегической целью регуляторной политики страны должно быть создание рамочных условий, обеспечивающих этот процесс. Следовательно, регуляторная политика Украины должна способствовать формированию субъектов рынка, адекватно реагирующих на импульсы рыночного хозяйства.

Принципы политики хозяйственного порядка, наилучшим образом обеспечивающей рамочные условия для развития опирающейся на малое и среднее предпринимательство рыночной экономики, сформулировал еще в 40-50-е годы немецкий экономист В.Ойкен [1]. Одним из принципов политики хозяйственного порядка ученый называет неизменность экономической политики. При всей переменчивости, порой непредсказуемости экономической политики государства в период трансформации экономики (особенно ощутимо бьющей по интересам частного предпринимательства в таких сферах, как налоговое, таможенное и лицензионное законодательство и правоприменительная практика), она была в целом ориентирована на преобразования рыночного типа. Однако в результате возникали административные барьеры, которые увеличивали расходы на создание и функционирование бизнеса, вели к снижению уровня конкуренции и соответственно общей эффективности экономики. Чрезмерное административное давление на субъектов малого и среднего предпринимательства не только наносит им прямой ущерб (происходит увеличение прямых и косвенных издержек), но и самым непосредственным образом блокирует положительные внешние эффекты для всей экономики и социальной сферы страны. При этом величина экономических потерь общества от существования административных барьеров в абсолютной и относительной оценке в сравнении с макроэкономическими индикаторами валового внутреннего продукта, налоговых поступлений, доходной и расходной частей госбюджета может характеризовать уровень компетентности и эффективности сложившейся государственной системы управленческой бюрократии.

Анализ опыта дерегуляции в странах постсоветской экономики позволяет констатировать, что в ситуации ослабленных обратных связей и широкого распространения коррупционных отношений борьба с бюрократией и стремление ограничить чиновников, поставленной цели достигнуть не может. Скорее, она провоцирует перераспределение ресурсов между различными группами интересов внутри бюрократии, причем преимущественно путем «расчистки поля» от мелких и слабых групп — в пользу более мощных и влиятельных. Об этом очень ярко свидетельствует российский опыт дебиюкратизации [2].

Вопросам исследования административных барьеров при ведении предпринимательской деятельности посвящены работы А. Алчяна, Х. Демсеца, М. Дженсена, П. Джоскоу, Р. Коуза, К. Менара, У. Меклинга, Д. Норта, В. Ойкена, М. Олсона, Дж. Робертса, Г. Саймона, О. Уильямсона, С. Уинтера, Дж. Уоллиса, Т. Эггертссонна, К. Эрроу, Дж. Ходжсона. В частности, весьма ценны для раскрытия проблематики административных барьеров исследования, предпринятые В. Ойкеном, проводившим изучение институциональных регламентаций и конкурентного порядка; Д. Норта и Дж. Уоллиса, исследовавших возникновение и развитие транзакционного сектора; О. Уильямсона, отстаивавшего идею выделения разных институциональных уровней принципа комплиментарности институтов.

В Украине административные барьеры как способ регуляции хозяйственной деятельности возникли в ответ на товарную интервенцию начала 90-х годов. Массовое проникновение на рынок некачественных и опасных товаров, а также быстрое развитие рынка услуг привели к тому, что меры особенного контроля, в частности, сертификация и лицензирование, стали применяться для многих товаров и услуг. Однако на практике создать реальные механизмы контроля качества товаров и услуг оказалось невозможным именно из-за чрезвычайно широкого применения подобных механизмов. Реальный контроль качества был подменен контролем на бумаге. То есть фактически административные барьеры привели к необходимости покупки права заниматься деятельностью или продавать товар [3].

Действие административных барьеров на практике приводит к повышению уровня транзакционных расходов. Как показали Д. Норт и Дж. Уоллис, развитие рыночных отношений в переходной экономике обуславливает возникновение и развитие транзакционного сектора [4, 122-123]. Со-

ответственно их трактовке к транзакционному сектору относятся отрасли, основной функцией которых является обеспечение перераспределения ресурсов и продукции с наименьшими средними транзакционными расходами. Действительно, в Украине в результате административных барьеров и ограничений средние транзакционные расходы остаются на недопустимо высоком уровне, который ограничивает объем и количество договоров (соглашений), приводит к увеличению предельных расходов предприятий, которые поддались их влиянию. Кроме того, создание административных барьеров влечет и рост расходов предпринимателей, связанных с текущим контролем. В то же время контроль над наличием или отсутствием определенных бумаг – привлекательное поле деятельности для проверяющих.

Подобная система функционирования барьерной регуляции приводит к неудаче любых попыток упразднить определенные входные барьеры. Это является следствием сопротивления заинтересованных групп внутри государственного аппарата и коммерческих структур, которые делают свой бизнес именно на таких барьерах. Кроме того, в создании новых препятствий заинтересованы и те, кто получает доходы от предоставления распределительных преимуществ непосредственно от существования этого барьера, и те, кто осуществляет текущий контроль. Тенденция к расширению барьерной регуляции связана не только с неэффективностью существующих барьеров, но и с прямой экономической заинтересованностью групп специальных интересов.

Громоздкая система выдачи разрешительных документов является сферой, где сохраняются значительные барьеры для начала хозяйственной деятельности, и где коррупция наиболее распространена. По данным опроса Международной финансовой корпорации, в 2009 г. 86% опрошенных предпринимателей указали на проблему сложности получения разрешений и согласований. Разрешительная система в Украине остается наиболее бюрократической и обременительной среди постсоветских государств. Существующая нормативная база допускает неоднозначную трактовку норм, которые регулируют получение разрешений, их переоформление, аннулирование и тому подобное. Это, в свою очередь, создает возможности для административных злоупотреблений и взяточничества со стороны должностных лиц ведомств, которые выдают разрешения. Разрешительную систему в сфере хозяйственной деятельности регулируют более 200 нормативно-правовых актов без учета актов органов местного самоуправления. Многочисленные документы и противоречия, которые они иногда содержат, усложняют (или даже делают невозможным) получение четкого ответа на вопрос относительно разрешительных процедур, оплаты или перерегистрации. Предприниматель вынужден полностью полагаться на решение разрешительного органа, который создает дополнительные возможности для злоупотреблений. Это препятствует осуществлению эффективной государственной регуляции в сфере строительства, земле- и природопользования, здравоохранения и т.п.

Первым результатом внедрения Закона Украины «О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности» стала инвентаризация всех существующих документов разрешительного характера. Это позволило впервые определить фактическое количество разрешений, согласований, экспертных выводов и тому подобное, которые необходимо получать для ведения бизнеса, и сократить их, по меньшей мере, в тринадцать раз: из более чем 1200 разрешений до 91. Это сокращение стало возможным, прежде всего, благодаря объединению похожих разрешений, которые выдавались разными учреждениями в разных регионах, и, в меньшей степени, благодаря отмене непредвиденных законом разрешений (что является незаконным в соответствии с Законом о разрешительной системе). Однако в настоящее время некоторые государственные органы продолжают выдавать разрешения, которые не требуются ни одним законом. Например, органы местной власти продолжают выдавать разрешения на размещение объекта торговли, которые не предусмотрены законодательно. Так, по данным исследования Международной финансовой корпорации, в 2009 г. 21% предприятий и 35% частных предпринимателей сообщили, что они получали разрешение на размещение объекта торговли в органах местной власти.

В целом частичная реализация норм Закона о разрешительной системе позволила сократить сроки выдачи разрешений. Так, по данным исследования Международной финансовой корпорации, если в 2004 г. (до реформы) предприятие в среднем тратило 96 календарных дней, чтобы получить все необходимые разрешения, то в 2009 г. 54 дня [5]. Но эта разница является относительной, поскольку небольшой бизнес частных предпринимателей, как правило, не нуждается в таком количестве разрешительных документов, которое необходимо юридическим лицам – предприятиям. Сравнение показателей 2004 г. (до реформы) и 2009 г. свидетельствует о первом результате реформы: время на получение разрешений существенно сократилось. Однако в 2010 г. этот процесс замедли-

лся. По состоянию на 1 июня 2011 г. сроки выдачи документов разрешительного характера колеблются от 5 до 60 дней. Чтобы продолжить улучшение уже достигнутых результатов, необходимо ускорить продвижение реформы.

Более результативно реализация Закона о разрешительной системе проходила на местном уровне. В соответствии с законом в каждом районе и городе областного значения было принято решение о создании разрешительных центров. На начало 2011 г. практически все разрешительные центры работали в соответствии с установленными задачами. По данным исследования, получение документов разрешительного характера с помощью разрешительных центров на 50% снижает количество коррупционных случаев и сокращает часовые и денежные расходы предпринимателей на прохождение разрешительных процедур. Таким образом, в государстве реализуется европейский принцип выдачи разрешительных документов – принцип организационного единства.

Однако система выдачи разрешительных документов до настоящего времени продолжает оперировать широким перечнем разрешений, характеризуется нормативными противоречиями и отсутствием эффективно функционирующего организационно-правового механизма выдачи документов разрешительного характера, непрозрачностью и сложностью разрешительных процедур, что создает подоплеку для коррупционных действий чиновников. Так, данные проведенного ИЭП НАН Украины опроса свидетельствуют, что наибольшее количество респондентов (66%) в процессе получения разрешений столкнулось с такой проблемой, как подготовка чрезмерного количества документов и бюрократические проволочки, связанные с их получением.

Данные проведенных исследований свидетельствуют, что стоимость получения разрешений для украинских предпринимателей часто бывает неподъемной и отягощает их бюджет. Чтобы получить все разрешения, необходимые для создания и ведения бизнеса, предприятие в 2009 г. тратило в среднем 6 900 грн, а частный предприниматель – 2500 грн [5]. Стоимость разрешения – это не только установленный тариф разрешительного ведомства. Для предпринимателей фактическая стоимость разрешения складывается из нескольких составляющих: 1) расходов предпринимателей на сбор требуемых документов (справок), нотариальное заверение копий, предварительных согласований и т.д., а также на предварительную экспертизу в соответствующих случаях (как правило, наибольшая статья затрат); 2) денежного выражения временных затрат персонала на общение с уполномоченными органами; 3) выгоды, неполученной предпринимателем по причине простоя предприятия или задержек операций из-за ожидания решения уполномоченного органа; 4) неофициальных платежей «за ускорение процесса» или за гарантию положительного решения.

В результате проблема высоких затрат создается не столько каждым отдельным разрешением, сколько общей стоимостью всех документов, необходимых для ведения бизнеса на законных основаниях. По оценкам респондентов проведенного ИЭП НАН Украины опроса, доля дохода предприятия, которая теряется за счет издержек, связанных с получением разрешений, составляет от 1 до 6%. Самым неподъемным в финансовом отношении для предпринимателей является разрешение на выделение земельного участка (63% ответивших на данный вопрос).

Неоправданная дороговизна выполнения обязательных требований или просто невозможность их выполнения приводят к тому, что большинство разрешений выдаются предпринимателям на непродолжительный срок. Предприниматели вынуждены откупаться, чтобы поскорее начать свой бизнес. При этом ведомства выдают временные разрешения, невзирая на незначительные нарушения. Результатом подобного подхода становится чрезмерное использование регулирующими инстанциями так называемых дискреционных полномочий, то есть большое количество разрешений выдается на усмотрение чиновника. Подобный субъективизм в выдаче разрешений непосредственно ведет к злоупотреблениям и коррупции и не позволяет обеспечивать требуемый уровень общественной безопасности. Данные опроса, проведенного ИЭП НАН Украины, свидетельствуют, что 54% респондентов, непосредственно занимающихся получением разрешений, согласований, сертификатов, лицензий, рассчитывались неофициальными платежами за получение разрешительных документов.

По-прежнему остаются мощными барьеры разрешительной системы при регистрации предприятия. Так, при открытии практически любого субъекта предпринимательской деятельности в сфере торговли и бытового обслуживания населения или не крупного производственного предприятия к помещениям предъявляются требования, которые не описываются в законодательных актах, но содержатся во внутриведомственных документах. Параллельно с техническими нормами к объектам предъявляются многочисленные требования региональных нормативных актов, различного

рода инструкций органов власти, в том числе местного уровня, за несоблюдение которых устанавливается административная ответственность.

Крайне усложненной и неэффективной является система лицензирования. В настоящее время лицензированию подлежат 78 видов хозяйственной деятельности и 2268 видов работ. По данным Единого лицензионного реестра, который ведется Госкомпредпринимательства Украины, ежегодно выдается больше 220 тыс. лицензий сроком на 5 лет. Это значительно затрудняет ведение бизнеса в Украине и создает благоприятные условия для процветания коррупции. Например, в Нидерландах сокращение лицензирования втрое в 1996-2001 гг. привело к 30-процентному росту предпринимательской активности. Индия уменьшила количество лицензированных видов деятельности с 58 до 5, что дало толчок к развитию бизнеса [6].

В Украине определенные виды деятельности, для которых предусматривается процедура лицензирования, не составляют опасности для здоровья и жизни людей, окружающей среды или национальной безопасности. Во многих случаях лицензирование преследует сугубо бюрократическую цель – обеспечение контроля над предпринимателями в корыстных интересах соответствующего лицензионного органа. Сложные процедуры и избыточные требования к перечню документов, которые должны подавать предприниматели, чтобы получить лицензии, усиливают барьеры для начала хозяйственной деятельности.

В результате опроса предпринимателей, проведенного Институтом экономики промышленности НАН Украины, был выявлен ряд существенных недостатков, присущих системе лицензирования, среди которых следующие: 1) крайне большое количество видов хозяйственной деятельности, для осуществления которых необходимо получить лицензию; 2) использование параллельно с лицензированием других обязательных ограничений бизнеса – регуляции предпринимательства средствами сертификации, страхования, лицензионных договоров, технических условий, стандартов и т.п.; 3) невыполнение органами лицензирования требований законов в сфере лицензирования (например, передача определения возможности выполнять лицензионные условия «своим» властным структурам, – то есть оплачиваемая проверка одним субъектом ведения хозяйства другого); 4) несвоевременная выдача лицензий соответствующими органами; 5) необоснованное аннулирование большого количества лицензий, которое вызывает социальное напряжение; 6) необходимость получения кроме лицензии дополнительных квот, выводов, разрешений, спецразрешений, согласований или аккредитационных сертификатов, при отсутствии которых предприниматель не может начинать деятельность даже при наличии лицензии.

Сфера лицензирования превратилась в одну из наиболее коррумпированных и стала механизмом административного давления на субъектов ведения хозяйства. В некоторых случаях механизм лицензирования используется для неправомерного ограничения конкуренции во время осуществления хозяйственной деятельности. Кроме того, дополнительным прессингом для субъектов предпринимательской деятельности явилось безосновательное делегирование органами лицензирования своих полномочий и функций контролирующего органа территориальным государственным хозяйственным предприятиям, которые вопреки законодательству, осуществляют на платной основе проверку возможности выполнения предпринимателем определенных видов работ. Все это приводит к торможению процессов реформирования системы лицензирования, а следовательно, и к нарушениям требований законодательства в соответствующих сферах.

Выдачу лицензий в Украине осуществляют 17 центральных органов государственной власти, Совет министров Автономной Республики Крым, 24 областные государственные администрации и городские госадминистрации городов Киева и Севастополя (в целом почти 80% органов власти соответствующего уровня). Подавляющее большинство органов лицензирования высказываются против лишения их права на выдачу лицензий и отказываются отдавать свои полномочия, не приводя при этом весомые аргументы.

На нынешнем этапе формирования системы лицензирования, при определенной самостоятельности существующей системы, развитие общественных отношений предопределяет необходимость усовершенствования уровня законодательной регуляции лицензирования хозяйственной деятельности. Процесс совершенствования постоянно чувствительно реагирует на все социально-экономические факторы в стране, и потому задача совершенствования системы лицензирования не заключается в его окончательном завершении, а требует своевременного реагирования на изменения во всех сферах жизни страны, преодоления деформаций в государственной регуляции хозяйственной деятельности.



Предпринятые в последние годы меры по снижению административных барьеров в экономике Украины имели ограниченный положительный эффект. Основные административные барьеры, на преодоление которых были направлены усилия правительства (регистрация, лицензирование, государственный контроль и надзор, сертификация и стандартизация), сохранились. Система административных барьеров как способ государственной регуляции рынка является избыточной и неэффективной и приводит к возникновению транзакционных расходов, связанных с преодолением искусственных административных барьеров, к снижению эффективности использования ресурсов и оттоку инвестиций из экономики. Средние транзакционные расходы субъектов малого и среднего предпринимательства остаются на недопустимо высоком уровне, который ограничивает объем и количество договоров (соглашений), приводит к увеличению предельных расходов предприятий, которые находятся под их влиянием.

Реализация основных законов, выступающих правовой базой в области сокращения административных барьеров – Закона Украины «О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности» и Закона Украины «Об основных принципах государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности», принятых в 2005 и 2007 гг., остается неполной. Но даже их частичное внедрение дало позитивные результаты, в частности, относительно сокращения времени, потраченного субъектами малого и среднего предпринимательства на регуляторные процедуры, такие как разрешения и проверки. Но в целом система государственной регуляции предпринимательской деятельности остается обременительной и слишком детализированной для отечественного бизнеса. А медленное реформирование угрожает конкурентоспособности предприятий Украины на международных рынках и уменьшает их возможность преодолевать экономический кризис.

Содействие развитию предпринимательства, в частности, сокращение административных барьеров при ведении предпринимательской деятельности, обуславливает необходимость безотлагательного глубокого реформирования регуляторной системы. Основной риск для реформ – мощь интересов коррупционной среды, которой выгодна сложившаяся ситуация. Чтобы перейти к эффективным методам государственной регуляции, требуется кардинальный пересмотр нормативно-правовой базы как на национальном, так и региональном уровнях и лоббирование своих интересов со стороны предпринимательских структур, ставящее препятствие на пути у рентоориентированного поведения групп специальных интересов. Ключевую роль должно сыграть само государство, поскольку введение формальных экономических и конституционных правил, которые и создают административные барьеры, находится во власти государства.

По результатам исследования предлагается концептуальный подход, который предполагает не отказ от государственной регуляции, а отказ от «барьерного» характера регуляции и замену его набором правил, поддерживаемых как государством, так и другими экономическими субъектами. При этом предполагается использование как методов государственной регуляции, так и механизмов негосударственного обеспечения соблюдения правил, в том числе саморегулирования хозяйственной деятельности. Предлагаемый подход предполагает три принципиальных изменения в механизме государственной регуляции:

1) переход к максимально возможному упрощению доступа экономических субъектов на рынок при одновременном повышении ответственности (прежде всего экономической) всех участников рынка, в том числе и государства, за реальный результат деятельности;

2) перемещение акцентов с контроля наличия и правильности оформления документов по текущей экономической деятельности субъектов хозяйствования на контроль самой деятельности (продукции, предоставляемых услуг) и реального поведения предпринимателей на рынке;

3) создание механизмов ответственности экономических агентов не только перед государством, но, прежде всего, перед друг другом.

Главным условием реализации данного подхода должно быть одновременное усиление ответственности хозяйствующих субъектов и усиление ответственности государства за нарушение прав хозяйствующих субъектов в ходе выполнения разрешительных и контролирующих функций. Государственный контроль и надзор должны быть направлены на защиту интересов всех участников рынка и должны дополнять рыночные механизмы обеспечения прав хозяйствующих субъектов, а не дублировать их. Необходимо сделать основной акцент на простых и радикальных мероприятиях в каждой сфере, максимальном сокращении контактов между предпринимателями и чиновниками, жестком регулировании без двусмысленных толкований законодательства и обеспечении полной прозрачности всех процедур.

С целью сокращения административных барьеров при развитии предпринимательской деятельности целесообразны следующие меры :

1. В сфере разрешительной системы

*на государственном уровне:*

1) на законодательном уровне сократить до минимума перечень всех документов разрешительного характера. Сокращение количества разрешений облегчит процесс учреждения бизнеса, сокращая время и средства, связанные с процедурой. Это также сделает невозможной выдачу разрешений, которые не предусмотрены законом;

2) содействовать распространению применения «европейских» принципов учреждения хозяйственной деятельности при выдаче документов разрешительного характера: «декларативного принципа», принципов «организационного единства» и «молчаливого согласия». Упрощение процедуры получения разрешений путем внедрения вышеназванных принципов сократит время и средства, необходимые для учреждения бизнеса и начала хозяйственной деятельности. Определенные категории бизнеса не будут нуждаться в разрешении, им будет достаточно задекларировать свое соответствие требованиям законодательства. При этом они будут нести полную ответственность за любой вред, нанесенный обществу или окружающей среде. Это значительно упростит разрешительную процедуру для бизнеса, деятельность которого потенциально не угрожает обществу или окружающей среде;

3) усовершенствовать применение норм административного права за нарушение осуществления хозяйственной деятельности и нарушение порядка выдачи документов разрешительного характера разрешительными органами (их должностными лицами);

*на региональном уровне:*

1) упростить процедуры получения разрешительных документов путем устранения многочисленных дублирований при представлении и рассмотрении (согласовании) документов;

2) делегировать полномочия относительно разрешительно-согласительных процедур с областного уровня на местный (районный);

3) установить порядок реализации мер, закрепленных в действующем законодательстве, относительно ответственности должностных лиц разрешительных органов за нарушение требований законодательно-нормативных актов по вопросам выдачи документов разрешительного характера;

4) разработать и утвердить регламенты (информационные карточки), которые содержат последовательность действий относительно получения каждого вида документа разрешительного характера.

2. В сфере лицензирования

*на государственном уровне:*

1) законодательно закрепить критерии, на основании которых принимается решение о введении лицензирования того или другого вида деятельности;

2) пересмотреть виды хозяйственной деятельности, которые подлежат лицензированию по указанным выше критериям, и упразднить лицензирование видов деятельности, которые не составляют опасность для государства, жизни и здоровья человека и окружающей среды;

3) максимально сократить перечень документов, которые прилагаются к заявлению о выдаче лицензий и установить заявительный принцип получения лицензии;

4) предоставить возможность субъекту ведения хозяйства подавать документы для получения и переоформления лицензий (копий) в электронном виде;

5) упорядочить процедуры осуществления контроля над субъектами ведения хозяйства путем внедрения декларирования субъектом ведения хозяйства выполнения требований лицензионных условий (переход от активного контроля (проверка органа лицензирования) к пассивному (декларация субъекта ведения хозяйства));

6) децентрализовать систему лицензирования путем передачи как отдельных, так и всех функций по лицензированию определенных видов деятельности на региональный уровень;

7) внедрять альтернативные способы регуляции определенных видов деятельности путем саморегулирования. Государственная регуляция бизнеса путем лицензирования должна быть сохранена в определенных сферах экономики, частично полномочия относительно лицензирования и осуществления государственного надзора за субъектом ведения хозяйства должны быть переданы организациям самоуправления (касается профессиональных видов деятельности), которые обеспечивают перераспределение ответственности между регулирующим органом и предпринимателями;

на региональном уровне:

- 1) унифицировать принципы и процедуры получения лицензий;
- 2) пересмотреть виды хозяйственной деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с действующим законодательством;
- 3) согласовать стоимость предоставления лицензий с фактическими расходами, связанными с предоставлением лицензии;
- 4) провести мониторинг относительно того, достигает ли лицензирование отдельных видов хозяйственной деятельности тех целей, которые декларировались при его внедрении, и отмена этих видов.

### Литература

1. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В.Ойкен; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1995.
2. Аузан А. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования / А. Аузан, П. Крючкова // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 73-88.
3. Сутність, функції і роль ринкового регулювання: головні суперечності і неспроможності ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=950>.
4. Wallis J. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970. In Long-term Factors in American Economic Growth / J. Wallis, D. North. – Chicago, 1986.
5. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес. Консультаційна програма з інвестиційного клімату, регіон Європа та Центральна Азія. – Жовтень, 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/IC\\_report\\_2009\\_ukr/\\$FILE/IC\\_report\\_2009\\_Ukr.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/IC_report_2009_ukr/$FILE/IC_report_2009_Ukr.pdf).
6. Бизнес-среда в Украине. Проект «Развитие предпринимательства в Украине» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ifc.org/SME\\_Ukraine](http://www.ifc.org/SME_Ukraine).
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 11 лютого 2010р. № 1869-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 13. – Ст.128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1869-17>.

*Представлена в редакцію 12.09.2011 г.*

*М.И. Назарчук, к.э.н.*

## **ФОНДОВЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ В 2008-2010 ГОДАХ**

Финансово-экономический кризис 2008-2010 гг. обнажил многие серьезные недостатки и проблемы отечественного фондового рынка, в том числе и организованного рынка ценных бумаг.

Их анализ и осмысление имеют важное значение для выработки эффективных мер по преодолению длящегося уже два десятилетия неудовлетворительного состояния фондового рынка Украины, оценки перспектив его развития.

Как правило, работы отечественных ученых и специалистов касаются отдельных сторон функционирования украинского рынка ценных бумаг в период с 2008 по 2010 г. и охватывают лишь небольшие временные интервалы (от 1 до 3 месяцев) в течение этого периода. Системные исследования, охватывающие весь период в целом, не проводились.

*Цель* настоящего исследования состоит в системном анализе особенностей отечественного фондового рынка, прежде всего его организованного сегмента, в период кризиса 2008-2009 гг. и в посткризисный период, выяснении причин и факторов, обусловивших негативные стороны его функционирования.

Анализируя состояние отечественного фондового рынка и его организованного сегмента, процессов, происходивших на них в период финансово-экономического кризиса и в посткризисный период, необходимо сделать следующие предварительные замечания.

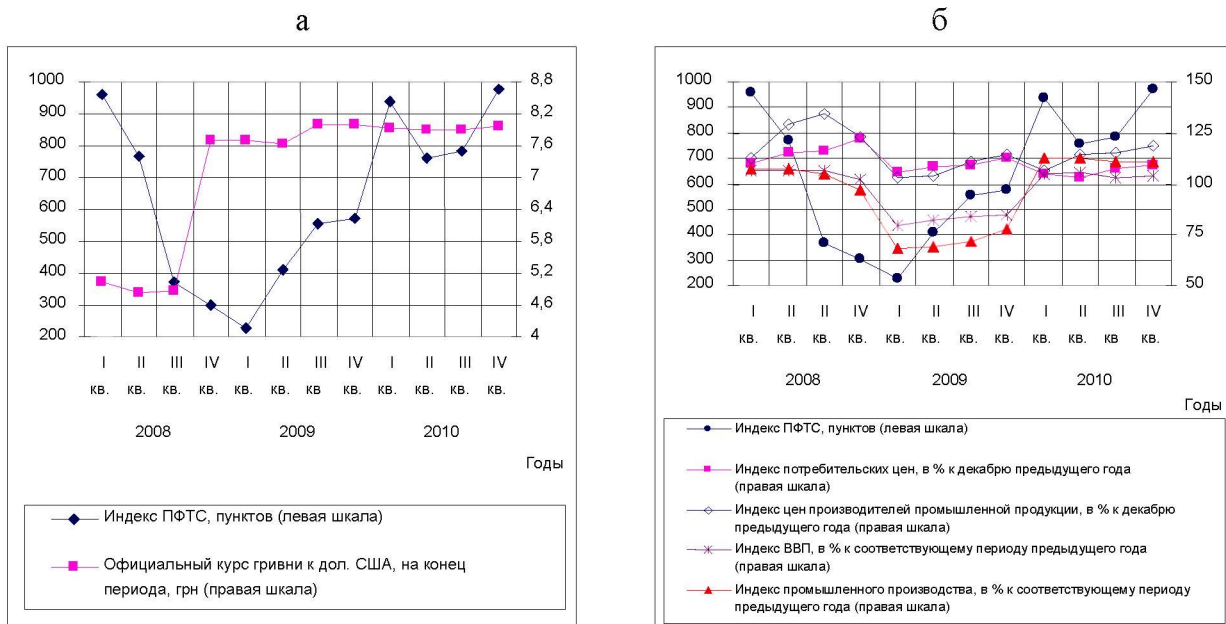
Все стоимостные индикаторы, в том числе и объемные показатели фондового рынка и его сегментов, ГКЦБФР, организаторы торговли и некоторые другие профессиональные участники фондового рынка указывают в текущих ценах, без учета инфляционных процессов в экономике. При сопоставлении таких показателей по годам значительно искажается реальная динамика характеризующихся этими индикаторами показателей процессов на рынке ценных бумаг.

За период с 2007 по 2010 г. индекс потребительских цен увеличился, по данным Госкомстата Украины, на 74,7% по сравнению с 2006 г. Только за два кризисных года (2008-2009) рост этого индекса составил 37,3% по сравнению с 2007 г. Еще больше вырос индекс цен производителей промышленной продукции. В 2009 г. он составил 140,6% от уровня 2007 г., а за период с 2007 по 2010 г. он увеличился более чем вдвое, на 105,7% по сравнению с 2006 г.

Кроме того, значительные изменения произошли в 2008 г. в кредитно-финансовой сфере: 4%-ная ревальвация официального курса гривны к доллару США во II квартале и резкая девальвация национальной денежной единицы в IV квартале, официальный курс которой по отношению к доллару США снизился на 58,4%.

Все эти изменения не могли не сказаться на курсовых ценах самого чувствительного финансового инструмента фондового рынка, каким являются акции. Естественно, на уровень этих цен оказывали влияние (и может быть, даже более значительное) и ряд других факторов как экономического, так и конъюнктурно-спекулятивного характера, так что картина их взаимодействия оказывается достаточно сложной. Тем не менее диаграммы «а» и «б», представленные на рис. 1, в целом позволяют судить о влиянии ряда взаимодействующих факторов на динамику такого обобщающего показателя уровня цен акций, каким является индекс ПФТС (при всех его отмеченных выше недостатках), в период 2008-2010 гг. Так, резкое падение индекса ПФТС во II квартале 2008 г. началось, как видно из рис. 1(а), во время внезапной ревальвации гривны, несмотря на то, что показатели состояния экономики (индексы ВВП и продукции промышленности) оставались еще стабильными (см. рис. 1,б). Дальнейшее падение индекса ПФТС, вплоть до I квартала 2009 г. включительно, происходило в период резкого спада в экономике. В этот же период, в IV квартале 2008 г. и I квартале 2009 г., на фоне ревальвации гривны наблюдалось снижение показателей инфляции (см. диаграммы «а» и «б» на рис. 1).

Постепенное улучшение состояния экономики, начавшееся во II квартале 2009 г., сопровождалось соответствующим ростом индекса ПФТС. *Однако нельзя не заметить, что его динамика по мере стабилизации курса гривны по отношению к доллару США по существу отражала тенденцию своеобразного «приспособления» курсовых цен акций к новому уровню их долларového паритета* (см. диаграмму «а» на рис. 1).



*Рис. 1. Поквартальная динамика индекса ПФТС, официального курса гривни (а) и других социально-экономических показателей (б) в 2008-2010 гг. (по данным ПФТС и Госкомстата Украины<sup>1</sup>)*

<sup>1</sup> - Здесь и далее используются данные статистических ежегодников Госкомстата Украины, годовых отчетов ГКЦБФР и ПФТС.

Логика этого явления заключается в том, что в условиях открытости экономики Украины стоимостная оценка всех активов, в том числе акций предприятий, так или иначе связана и выражается в долларовом эквиваленте, тем более, что, по экспертным оценкам, от 60 до 80% участников отечественного организованного рынка ценных бумаг, прежде всего ПФТС, являлись нерезидентами Украины или представляли их интересы. Естественно, что динамика индекса ПФТС в период с 2008 по 2010 г. во многом не только отражала, но и прямо зависела от движения ведущих фондовых индексов мира (рис. 2).

Насколько же связано движение индекса ПФТС с движением объемов сделок с акциями на организованном рынке ценных бумаг? К сожалению, поквартальные данные по организованному рынку *акций* в годовых отчетах ГКЦБФР не приводятся. Поэтому на рис. 3 представлена поквартальная динамика объемов сделок с *ценными бумагами* в период с 2008 по 2010 г. Анализ диаграммы «а» на рис. 3 позволил выяснить несколько ее особенностей по сравнению с динамикой индекса ПФТС.

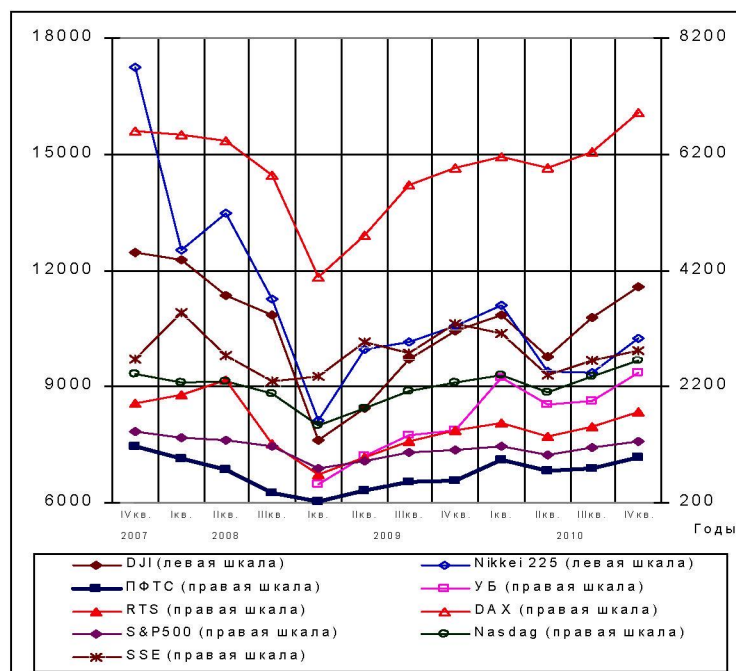


Рис. 2. Поквартальная динамика украинских и ведущих фондовых индексов мира в 2008-2010 гг., на конец периода (по данным Нацбанка Украины<sup>1</sup>)

Во-первых, локальные тренды динамики объемов сделок с ценными бумагами на протяжении анализируемого периода далеко не всегда совпадали с трендами динамики индекса ПФТС. Так, резкому его падению в 2008 г. противостоял в целом повышательный тренд объемов сделок с ценными бумагами. Почти противоположная картина наблюдалась в период с I по III квартал 2009 г. Подобные контрасты динамики сопоставляемых показателей имели место и в последующие периоды.

Во-вторых, следует отметить экстремальные «пики» объемов сделок в IV кварталах каждого года в течение всего анализируемого периода. Указанные особенности в целом свидетельствуют о том, что рост курсовых цен, как правило, приводил к уменьшению объемов сделок с ценными бумагами, поскольку на отечественном организованном низколиквидном рынке, традиционно испытывающем недостаток реальных финансовых ресурсов, тем более в условиях финансово-экономического кризиса, определяющей фигурой являлся не продавец ценных бумаг, а покупатель, заинтересованный в их приобретении по минимально возможным ценам. При этом экстремально высокие значения объемов сделок, наблюдавшиеся в последний квартал каждого года анализируемого периода, объяснялись стремлением участников рынка, среди которых преобладали такие инс-

<sup>1</sup> См.: [http://www.bank.gov.ua/control/publish/category/?cat\\_id=58126](http://www.bank.gov.ua/control/publish/category/?cat_id=58126).

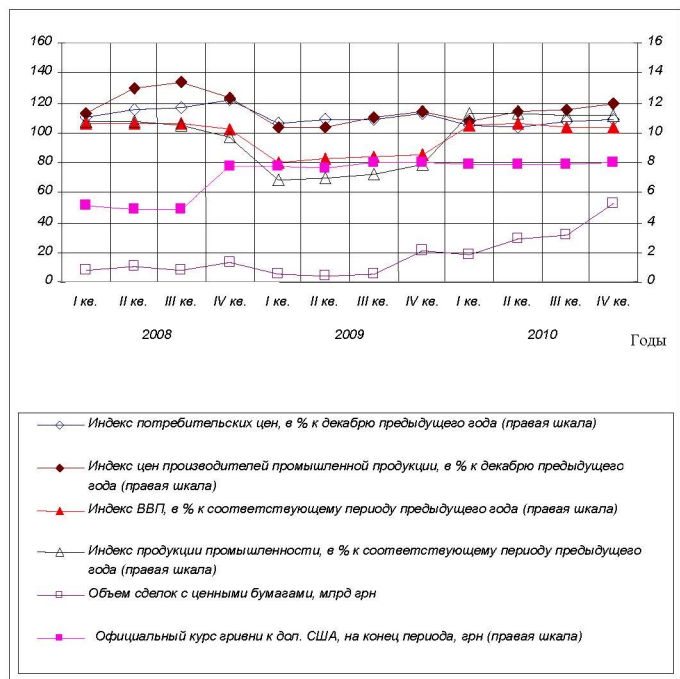
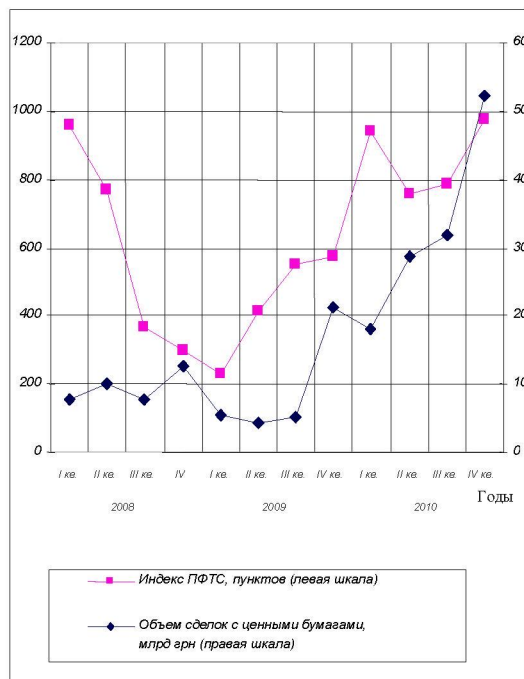


Рис. 3. Поквартальная динамика объемов сделок с ценными бумагами на организованном рынке, индекса ПФТС (а), курса гривни и других макроэкономических индикаторов (б) в 2008-2010 гг. (по данным ГКЦБФР, ПФТС и Госкомстата Украины)



титудинальные инвесторы, как банки, страховые компании и ИСИ, выполнить нормативы, установленные для их ценнобумажных активов, и зафиксировать прибыль.

Что же касается других факторов, то, как видно из диаграммы «б» на рис. 3, тренды динамики объемов сделок с ценными бумагами на организованном рынке в целом формировались не столько под влиянием таких макроэкономических показателей, как индекс ВВП и продукции промышленности, сколько под воздействием показателей инфляции и изменений официального курса гривни по отношению к доллару США.

Так, в течение 2008 г., в период спада в экономике, рост объемов сделок во II квартале произошел на фоне укрепления гривни и усиления инфляции. В III квартале на фоне некоторого ослабления гривни и замедления роста цен производителей промышленной продукции объем сделок несколько снизился, а в IV квартале глубокая девальвация гривни и рост цен производителей промышленной продукции вызвали соответствующий рост объемов сделок с ценными бумагами.

В 2009 г. снижение объемов сделок на организованном рынке в течение I-III кварталов совпало со значительным снижением уровня инфляции, резким падением и затем медленным восстановлением в экономике при некоторой стабилизации курса гривни. В IV квартале наибольшее влияние на рост объемов сделок оказали рост показателей инфляции и продукции промышленности. Однако уже в I квартале 2010 г., в противоположность резкому увеличению темпов роста в экономике, произошло снижение показателей инфляции. Последующий же рост объемов сделок во II-IV кварталах 2010 г. наблюдался на фоне роста показателей инфляции и даже некоторого снижения темпов экономического роста.

Таким образом, в целом анализ диаграммы «б» на рис. 3 подтверждает ранее высказанный тезис об инфляционной природе механизма ценообразования, а значит, и показателя объемов сделок с ценными бумагами на отечественном организованном рынке.

В условиях резкого и глубокого падения курса национальной денежной единицы и высокого уровня инфляции в 2008-2009 гг. судить об истинных изменениях объемных параметров фондового рынка и его сегментов в период с 2007 по 2010 г., в частности, объемов сделок с ценными бумагами, сопоставляя эти показатели по годам, как это делается в отчетах ГКЦБФР, по меньшей мере, не представляется корректным. В самом деле, можно ли считать, что объем сделок с ценными бумагами на организованном рынке в 2010 г., достигнув беспрецедентно высокого уровня свыше 131 млрд грн (см. табл. 1), действительно превысил уровень 2009 г. более чем в 3,6 раза? Такое суждение возможно только при условии сравнимости цен 2009 и 2010 г., однако, как видно из диаграммы «а» на рис. 3, значения индекса ПФТС, как интегрального показателя уровня цен акций, в 2009 г. были намного ниже, чем в 2010 г.

Таблица 1

Сводные показатели фондового рынка и его организованного сегмента в 2007-2011 гг.

Показатель	Организованный рынок ценных бумаг					Фондовый рынок в целом			
	2007	2008	2009	2010	2011 (9 мес.)	2007	2008	2009	2010
1. Общий объем сделок с ценными бумагами: млрд грн	35,15	37,76	36,01	131,29	183,41	754,31	883,42	1067,26	1537,79
млн дол. США	6,96	7,17	4,62	16,48		149,37	167,72	136,98	193,15
2. Объем сделок с ценными бумагами, в % к ВВП	4,88	3,98	3,94	11,99*		104,66	93,18	116,68	140,49*
3. Объем сделок с ценными бумагами, в % к кредитам, выданным банками	8,23	5,14	4,98	17,56*		176,71	120,35	147,55	212,22
4. Доля финансовых инструментов в общем объеме выполненных сделок, %:									
акции	38,72	31,30	37,60	40,15	35,93	37,59	39,94	44,11	36,75
векселя	-	-	-	-	-	28,19	21,72	25,18	20,56
депозитные сертификаты НБУ	-	-	-	-	-	1,97	1,80	-	-
государственные облигации	7,88	22,64	21,88	46,36	41,81	7,94	7,07	9,28	23,03
облигации предприятий	49,39	43,99	19,63	5,11	7,10	17,86	23,23	7,60	4,52
сберегательные сертификаты	-	-	-	-	-	0,42	0,87	6,59	8,12
инвестиционные сертификаты	1,22	0,53	19,83	5,44	5,16	5,36	4,97	7,15	6,93
деривативы	0,14	0,32	0,14	2,84	9,27	0,00	0,00	0,00	0,00
облигации местных займов	2,25	1,22	0,10	0,11	0,17	0,57	0,25	0,06	0,03



ипотечные ценные бумаги	-	-	-	-	-	0,00	0,01	0,00	0,00
закладные ценные бумаги	-	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,03
сертификаты ФОН	-	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-
прочие ценные бумаги	0,36	0,00	0,83	-	-	-	-	-	-

\* Рассчитано по предварительным данным.

Примечание. Таблица составлена по данным ГКЦФР и Госкомстата Украины.

Поэтому в таких условиях использование метода вертикального финансового анализа является более предпочтительным, нежели горизонтального (трендового). При этом даже представление объемных показателей в долларовом выражении не дает полностью объективной картины изменений, поскольку сам доллар США за этот период претерпел существенные изменения своей покупательской способности.

Итоги 2010 г. на организованном рынке резко изменили динамику соотношения объемов сделок с ценными бумагами с ВВП и кредитами банков. Если в период с 2007 по 2009 г. наблюдалось постоянное снижение этих показателей, то в 2010 г. произошел их многократный рост (см. пункт 2 и 3 табл. 1). Основная причина этого явления видится в беспрецедентно резком, с 7,88 млрд грн в 2009 г. до 60,86 млрд грн в 2010 г. увеличении объемов сделок с облигациями внутреннего государственного займа (ОВГЗ). При этом доля ОВГЗ, составившая в 2010 г. почти половину общего объема сделок с ценными бумагами, существенно превысила долю акций, чего не наблюдалось за весь предшествовавший период. К тому же доля акций в общем объеме сделок в 2010 г. увеличилась по сравнению с 2009 г. всего лишь на 2,6 процентных пункта, тогда как доля ОВГЗ – более чем в 2 раза. Что же касается всех других видов финансовых инструментов, обращавшихся на организованном рынке, то, как видно из пункта 4 табл. 1, их доли в общих объемах сделок в 2010 г. были незначительны и к тому же, кроме деривативов, существенно снизились по сравнению с 2009 г. Таким образом, резкий рост торгового оборота организованного рынка ценных бумаг в 2010 г. был вызван беспрецедентно большими объемами ОВГЗ, вброс которых на рынок был осуществлен Нацбанком Украины. О беспрецедентном характере этого явления можно судить из сопоставления со структурой торгового оборота Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) в 2008-2009 гг. Так, по данным фондовой биржи ММВБ, доля акций составила 69,70% в 2008 г. и 64,56% – в 2009 г.; доля корпоративных облигаций – соответственно 24,60 и 25,08%; доля субфедеральных облигаций – 5,53 и 10,20%. Заметим также, что государственные облигации служат инструментом кредитно-финансовой политики государства, и их основными покупателями являются банки. Поэтому превалирование ОВГЗ в торговом обороте организованного рынка ценных бумаг отнюдь не свидетельствует ни о его количественном, ни о качественном росте.

Данные за 9 месяцев 2011 г., приведенные в табл. 1, показывают, что отмеченные в 2010 г. новые тенденции на организованном рынке ценных бумаг сохранились и в 2011 г. При этом, хотя рост общего объема сделок не был столь значительным, как в 2010 г., произошло дальнейшее снижение доли акций в торговом обороте по отношению к доле государственных облигаций (на 0,23 процентных пункта по сравнению с 2010 г.). Одновременно увеличилась доля облигаций предприятий (на 1,99 процентных пункта) и деривативов (на 6,43 процентных пункта).

Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что отечественный организованный рынок акций по существу стагнирует после резкого падения котировок в кризисном 2009 г. в условиях нестабильности и трудностей, переживаемых финансовой системой стран Европейского союза.

В отличие от организованного рынка на фондовом рынке, а значит, на его неорганизованном сегменте, в 2009 г. происходил умеренный рост по сравнению с 2008 г. (см. пункты 2 и 3 табл. 1). В структуре его торгового оборота по большинству финансовых инструментов также наблюдался умеренный рост, в том числе доли ОВГЗ. Исключение составили облигации предприятий и местных займов, доли которых в 2009 г. снизились по сравнению с 2007 г. Важно отметить, что наибольшую долю среди обращавшихся на рынке ценных бумаг составляли акции (см. пункт 4 табл. 1).

В течение 2008-2009 гг. доля организованного рынка в общих объемах торгов на фондовом рынке была незначительной и к тому же постоянно снижалась по сравнению с 2007 г. (пункт 1 табл. 2). Небольшой была и доля почти всех финансовых инструментов на организованном рынке в соответствующих объемах сделок с ними на фондовом рынке. Исключение составили лишь деривативы, доля которых постоянно возрастала (см. пункт 2 табл. 2).

Парадоксально, но именно в период финансово-экономического кризиса в Украине существенно возросло количество фондовых бирж. Если в 2007 г. их насчитывалось 7, то уже в 2008 г. –

10. Была преобразована в фондовую биржу ТИС «Перспектива», начали действовать две новые – Восточно-Европейская фондовая и Украинская биржи.

Таблица 2

*Сводные относительные показатели организованного рынка ценных бумаг в 2007-2011 гг., %*

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011 (9 мес.)
1. Доля организованного рынка в общем объеме торгов на фондовом рынке	4,66	4,27	3,37	8,54	
2. Доля организованного рынка в объеме сделок с финансовыми инструментами на фондовом рынке:					
акции	4,80	3,35	2,88	9,32	
облигации предприятий	12,88	8,09	8,71	9,65	
государственные облигации	4,63	13,68	8,26	17,19	
инвестиционные сертификаты	1,06	0,46	9,36	6,70	
деривативы	33,3	44,4	50,0	2486,67	
облигации местных займов	18,33	20,91	4,54	28,0	
прочие ценные бумаги	-	-	-	-	
3. Доля ведущих фондовых бирж Украины в общем объеме торгов на организованном рынке:					
ПФТС	87,54	90,02	38,75	46,46	36,44
«Перспектива»	1,24	3,64	31,69	27,92	34,45
«Украинская биржа» (УБ)	-	0,00	9,13	20,95	27,78
всего	88,78	93,66	79,57	95,33	98,67
4. Доля ведущих фондовых бирж Украины в общем объеме торгов акциями:					
ПФТС	69,49	85,43	26,01	7,99	2,59
«Перспектива»	2,06	0,15	25,97	44,0	49,08
«Украинская биржа» (УБ)	-	0,00	22,35	43,03	47,35
всего	71,55	85,58	74,33	95,02	99,02
5. Доля ведущих фондовых бирж Украины в общем объеме торгов государственными облигациями:					
ПФТС	100,00	100,00	92,53	89,27	76,67
«Перспектива»	0,00	0,00	3,62	10,33	22,52
«Украинская биржа» (УБ)	-	0,00	0,00	0,40	0,80
всего	100,00	100,00	96,15	100,00	99,99
6. Доля ведущих фондовых бирж Украины в общем объеме торгов облигациями предприятий:					
ПФТС	99,18	88,78	37,08	32,38	47,43
«Перспектива»	0,73	8,15	10,07	11,28	34,38
«Украинская биржа» (УБ)	-	0,00	3,69	14,68	13,74
всего	99,91	96,93	50,84	58,34	95,55
7. Доля сегментов биржевого рынка в общем объеме сделок на организаторах торговли ценными бумагами, %:					
первичный рынок	2,64	4,55	14,50	4,04	5,14
вторичный рынок	97,34	95,44	85,49	88,81	77,62
рынок приватизации	0,02	0,01	0,01	0,16	0,01
срочный рынок	-	-	-	2,74	9,20
рынок РЕПО	-	-	-	4,25	8,03
8. Доля ведущих фондовых бирж в объемах первичного рынка ценных бумаг:					
ПФТС	3,95	0,18	23,77	27,26	52,40
«Перспектива»	46,66	79,85	17,67	11,01	16,38
«Украинская биржа» (УБ)	-	0,00	4,06	17,87	17,75
всего	50,61	80,03	45,50	56,15	86,53
9. Доля ведущих фондовых бирж в объемах вторичного рынка ценных бумаг:					
ПФТС	89,82	94,32	41,29	51,01	43,44
«Перспектива»	0,08	0,00	34,07	30,93	43,30
«Украинская биржа» (УБ)	-	0,00	9,99	14,84	12,45
всего	89,90	94,31	85,35	96,78	99,19

Примечание. Таблица составлена по данным ГКЦБФР.

Но особенно знаковым событием для украинского организованного рынка являлся приход зарубежного, российского капитала, с участием которого создана Украинская биржа (УБ) и в значительной мере реорганизована фондовая биржа ПФТС. Вошедшие в их акционерный капитал фондовые биржи РТС и ММВБ привнесли с собой новые технологии, обеспечив тем самым перспективы развития своих украинских «дочек». Существенно возросли технологические возможности и фондовой биржи «Перспектива».

Хотя ПФТС в значительной мере утратила свое единоличное лидерство, она вместе с УБ и фондовой биржей «Перспектива» вошла в тройку ведущих на организованном рынке. На этих фондовых площадках в 2010 г. было сосредоточено свыше 95%, а по итогам 9 месяцев 2011 г. – почти 99% общего объема торгов ценными бумагами (см. пункт 3 табл. 2). Такая концентрация торгового оборота на трех фондовых площадках фактически лишает всякой перспективы дальнейшее существование остальных семи фондовых бирж. В этой связи трудно понять позицию ГКЦБФР, которая не ужесточает соответствующие требования к организаторам торговли ценными бумагами и тем самым способствует дальнейшей консервации негативной во многих отношениях деятельности аутсайдеров организованного рынка, к которым следует отнести не только указанные 7 бирж, но и большинство аккредитованных на них профессиональных торговцев ценными бумагами.

Представляется, что эффективные комплексные меры Комиссии по регулированию деятельности организаторов торговли могли бы способствовать не только уходу с рынка по сути «мерт-

вых» фондовых бирж, но и побудить одну или несколько из них осуществить необходимую техническую и технологическую модернизацию для того, чтобы остаться на рынке.

Столь же высокой была суммарная доля трех бирж в общем объеме торгов акциями. Однако, если в 2007 и 2008 гг. ПФТС удерживала лидерство по этому виду финансовых инструментов, то уже в 2010 г. она оказалась явным аутсайдером, а ФБ «Перспектива» – лидером, от которого ненамного отставала УБ (см. пункт 4 табл. 2).

Зато в течение всего периода 2007-2010 гг. ПФТС являлась абсолютным лидером по объему торгов государственными облигациями, хотя, начиная с 2009 г., ее лидерство стала все больше ограничивать фондовая биржа «Перспектива». В целом три ведущих фондовых биржи сосредоточили у себя 100% общего объема сделок с ними на организованном рынке (см. пункт 5 табл. 2).

Значительно, почти наполовину по сравнению с 2007-2008 гг., снизилась в 2010 г. суммарная доля сделок на этих трех площадках с облигациями предприятий. При этом более чем на 2/3 уменьшилась доля ПФТС: с 99,18% в 2007 г. до 32,38% в 2010 г. Но в 2011 г. суммарная их доля превысила 95% всего объема сделок с этими финансовыми инструментами (см. пункт 6 табл. 2).

Таким образом, по данным ГКЦБФР<sup>1</sup>, основной объем торгового оборота ПФТС был сформирован ОВГЗ, хотя доля этой биржи в общем объеме сделок с ОВГЗ на организованном рынке снизилась с 92,5% в 2009 г. до 89,3% в 2010 г. и до 76,7% за 9 месяцев 2011 г. (см. пункт 5 табл. 2). Объем сделок с акциями на этой площадке резко снизился, составив соответственно 26,01; 7,99 и 2,59% (см. пункт 4 табл. 2). Весомой оставалась доля ПФТС в общем объеме сделок с облигациями предприятий, составив по итогам 9 месяцев 2011 г. свыше 47% (пункт 6 табл. 2).

Значительную часть торгового оборота ФБ «Перспектива» составили акции: 30,8% в 2009 г., 63,3% в 2010 г. и 51,2% за 9 месяцев 2011 г. На сделки с ОВГЗ приходилось соответственно 2,6, 17,2 и 27,3%. Однако наибольший объем сделок в 2009 г. пришелся на инвестиционные сертификаты – 60,3%, но в 2010 г. он снизился до 17,3%, а за 9 месяцев 2011 г. – до 14,4%.

Почти весь объем торгового оборота УБ был сформирован акциями: 92,0% в 2009 г., 82,4% в 2010 г. и 62,1% – за 9 месяцев 2011 г. Сделки с облигациями предприятий составили соответственно 7,9; 3,6 и 8,8%. Сделки с ОВГЗ состоялись только в 2010 г., составив 0,9% ее торгового оборота. Но уже за 9 месяцев 2011 г. их доля в нем достигла 33,9%.

*Вырисовывается определенная тенденция в специализации трех ведущих фондовых бирж Украины: ПФТС – в торговле государственными облигациями, а ФБ «Перспектива» и особенно УБ – в торговле акциями. Нельзя исключать, что в дальнейшем ПФТС сможет использовать опыт ММВБ по организации торгов деривативами на базе валютных ценностей, в то время как УБ будет развивать срочный рынок на базе ценнобумажных активов, доля которого в ее торговом обороте выросла с 13,1% в 2010 г. до 33,2% за 9 месяцев 2011 г.*

До 2009 г. включительно отечественный биржевой рынок ценных бумаг имел три сегмента: первичный и вторичный рынки и рынок приватизации, причем если доля первого из них в общем объеме сделок росла, то доля второго постоянно снижалась. Ситуация существенно изменилась в 2010 г., когда на УБ впервые появились срочный рынок и рынок РЕПО (см. пункт 7 табл. 2). Особенно резкое снижение объемов первичного рынка было во многом обусловлено высокой долей в общем объеме сделок с ОВГЗ на вторичном рынке ценных бумаг. Однако следует отметить, что сравнительно малая доля первичного рынка была характерна и для российской фондовой биржи ММВБ. Так, в 2008 г. эта доля составила 1,27% в общем объеме ее торгов, а в 2009 г. увеличилась до 2,51%. Объем торгов на вторичном рынке составил в общем объеме сделок на этой бирже 32,24% в 2008 г. и 42,69% в 2009 г., что более чем вдвое меньше по сравнению с аналогичными показателями отечественного организованного рынка. Зато рынок РЕПО на фондовой бирже ММВБ существенно преобладал над остальными сегментами ее рынка: его доля составила в 2008 г. 66,49%, а в 2009 г. несколько снизилась до 54,80%. Что же касается срочного рынка, то на фондовой бирже РТС его доля составила 60,77% от общего объема торгов в 2008 г. и 57,06% в 2009 г. Так что пока соответствующие показатели Украинской биржи несопоставимы с двумя российскими ведущими биржами.

Как видно из данных, приведенных в пунктах 8 и 9 табл. 2, три ведущие фондовые площадки вместе преобладают на первичном и являются абсолютными лидерами на вторичном отечествен-

<sup>1</sup> См.: Ринок цінних паперів. – 2010. – №8. – С.24; Цінні папери України. – 2011. – №28. – С.22; Цінні папери України. – 2011. – № 41. – С.17.

ном организованном рынке. При этом ПФТС пока сохраняет в целом первенство среди них как на первичном, так и на вторичном рынках. Однако, если в 2009-2010 гг. доля фондовой биржи «Перспектива» снижалась, то Украинская биржа демонстрировала быстрый рост своей доли на обоих сегментах рынка. По итогам 9 месяцев 2011 г. показатели этих двух бирж почти сравнялись на первичном рынке, а на вторичном вперед вышла фондовая биржа «Перспектива», вплотную приближаясь к показателю ПФТС. Такое «соревнование» трех ведущих фондовых площадок может позитивно сказываться на перспективах развития организованного фондового рынка ценных бумаг при условии соответствующего совершенствования и развития их технической базы и технологий торговли. Вместе с тем нельзя не отметить такой негативный аспект в деятельности организаторов торговли, как распыление ликвидности вследствие того, что часть ценных бумаг обращается на нескольких биржах. Так, по данным ГКЦБФР, в 2010 г. из 102 наименований ценных бумаг, внесенных в биржевые реестры 1-го уровня листинга (наиболее ликвидные ценные бумаги), 44 наименования (43,1%) находились в обращении на нескольких фондовых биржах<sup>1</sup>.

Как и в докризисный период, украинский организованный рынок ценных бумаг в 2008 и 2009 гг. значительно уступал по объему торгового оборота двум ведущим российским биржам. Так, объем торгов ценными бумагами на фондовой бирже РТС составил 10,71 млрд дол. США в 2008 г. и 54,17 млрд дол. США в 2009 г., тогда как эти показатели для всего отечественного организованного рынка – соответственно 7,17 и 4,62 млрд дол. США.

Еще более глубоким был разрыв с фондовой биржей ММВБ, объем торгов которой составил в 2008 г. 1645,45 млрд дол. США, а в 2009 г. – 1344,43 млрд дол. США.

В сравнении с фондовыми биржами постсоциалистических стран Восточной Европы организованный рынок ценных бумаг Украины в целом занимал среди них своеобразное «промежуточное» положение. Как видно из табл. 3, торговый оборот украинского рынка акций в 2009-2010 гг. существенно превышал показатели фондовых бирж Болгарии, Румынии, Словакии и Словении, но в то же время значительно уступал Будапештской, Варшавской и Пражской фондовым биржам. Примерно та же ситуация наблюдалась и в отношении показателя рыночной капитализации акций. Вместе с тем, как видно из данных, приведенных в табл. 3, в условиях мирового финансово-экономического кризиса рынки акций в сопоставляемых странах претерпели значительно большее падение в сравнении с ВВП, нежели в абсолютных значениях объемов их торгового оборота.

По объему сделок с облигациями (имеются в виду корпоративные облигации) украинский организованный рынок в 2008 г. заметно опережал почти все восточно-европейские фондовые биржи, а в 2009 г. уступал большинству из них.

Что же касается срочного рынка, то, как видно из табл. 3, отечественному организованному рынку еще очень далеко до ведущих фондовых бирж Восточной Европы.

Проводя международные сопоставления показателей отечественного организованного рынка и зарубежных фондовых бирж, следует иметь в виду, что взятые по отдельности каждая из 10 украинских фондовых бирж, даже те, что входят в тройку лидеров, не могут сравниться по большинству показателей почти со всеми фондовыми биржами, перечисленными в табл. 3. *Это означает, что организованный рынок ценных бумаг Украины пока остается в числе самых слабо развитых рынков стран СНГ и Восточной Европы.*

Таблица 3

*Основные показатели торгового оборота восточно-европейских фондовых бирж и организованного рынка ценных бумаг Украины в 2008-2010 гг., млн ЕВРО*

Страны	Фондовые биржи	Акции			Торговый оборот акций, в % к ВВП		Рыночная капитализация		Облигации		Деривативы	
		2008	2009	2010	2007	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Болгария	Болгарская	939	340	564	3,0*	0,23	6371	6031	127	86	-	-
Венгрия	Будапештская	20916	18957	19927	34,2	6,8	13326	21093	1550	1008	7988	5599
Польша	Варшавская	45748	38819	52256	20,7	3,86	65178	105157	626	335	88932	60802
Румыния	Бухарестская	966	564	542	3,1*	0,13	6474	8402	90	182	-	16

<sup>1</sup> См.: Цінні папери України. – 2011. – №28. – С.23.

Словакия	Братиславская	4	3	22	-	0,00	3907	3614	361	702	-	-
Словения	Люблянская	971	720	361	-	0,92	8468	8462	257	156	-	-
Чехия	Пражская	33764	14472	20288	25,8	3,75	29615	31265	145	1	22	8
Украина	Организованный рынок ценных бумаг**	930	879	4186	2,0	0,54	16699	12719	1361	131	-	-

\* Данные за 2005 г.

\*\* Поскольку данные Федерации Европейских фондовых бирж (FESE), приведенные в таблице, учитывают только объемы электронных торгов на вторичных биржевых рынках восточно-европейских стран, аналогичные данные по Украине приведены по трем фондовым биржам, располагающим действующими электронными торговыми системами – ПФТС, «Перспектива» и УБ.

Примечание. Таблица составлена по данным Федерации европейских фондовых бирж,<sup>1</sup> Экономической комиссии ООН для Европейского союза,<sup>2</sup> ГКЦБФР и ПФТС.

Анализируя причины финансового кризиса в Украине, роль в нем отечественного фондового рынка и проблемы его развития в посткризисный период, авторы работы [1, 220] констатируют: «Таким чином, можна стверджувати, що на початок 2010 р., не дивлячись на значний підйом українських біржових індексів, фондовий ринок залишається нерозвиненим і диспропорційним: низька ліквідність цінних паперів, висока волатильність, емітенти не виходять на ринок цінних паперів з метою залучення інвестиційних коштів, не працює на належному рівні депозитарна система, неефективно здійснюється як державне регулювання, так і саморегулювання фондового ринку, ринок не в повній мірі є відкритим та прозорим для його учасників, болючою проблемою залишається незахищеність законних прав інвесторів». И в заключение делается общий вывод о том, что такое состояние украинского фондового рынка обусловлено его внутренними институциональными особенностями, среди которых называется прежде всего «неефективність національної економіки, нерозвиненість та деформованість як всього ринкового механізму, так і фондового ринку» [там же, 221].

*Отечественный фондовый рынок, а вернее сказать, организованный рынок ценных бумаг, фактически лишен внутренних источников и побудительных сил для своего развития.* Во-первых, подавляющее большинство предприятий, прежде всего акционерных обществ, их собственников и топ-менеджмента либо вообще не приемлют инструментарию и механизмы фондового рынка, либо относятся к ним с крайней осторожностью. Причины этого отношения коренятся в особенностях украинской приватизации, в постоянных угрозах захвата и передела собственности, в высоких рисках, присущих отечественному организованному рынку, его механизмам и инструментарию. Следствием этого являются весьма узкий «спектр» финансовых инструментов и низкий уровень их «free float». Только немногие крупные корпорации проявляют интерес к фондовому рынку, но при этом предпочитают зарубежные фондовые площадки.

Низкий уровень доходов основной массы населения делает недоступным для него высокорисковый фондовый рынок. Сравнительно небольшая часть населения с высокими доходами предпочитает вложения свободных средств в банковские депозиты. В результате, по оценкам экспертов, доля физических лиц в общем объеме сделок, заключенных торговцами ценными бумагами, составляет 3-5%.

С приходом в Украину российских фондовых бирж получил развитие интернет-трейдинг. Так, согласно работе [2, 4], доля физических лиц в торговом обороте Украинской биржи в 2010 г. оценивалась в 25%. Но следует заметить, что ее торговый оборот был самым низким среди трех ведущих отечественных фондовых бирж. Предполагается, что в 2011 г. количество пользователей интернет-трейдинга может превысить 20 тыс. лиц. Для привлечения клиентуры отечественные торговцы занижают тарифы и терпят убытки. При этом их клиенты плохо осведомлены о реальных рисках, реальных заработках или утратах, связанных с игрой на бирже. Рано или поздно все это скажется на привлекательности интернет-трейдинга для физических лиц, тем более, что и сами торговцы не могут бесконечно нести убытки от неоправданно низких тарифов на их услуги.

Большие надежды возлагаются на развитие институтов совместного инвестирования и особенно – негосударственных пенсионных фондов. На протяжении 2005-2008 гг. их общие ценнобумажные активы росли низкими темпами по сравнению с ценнобумажными активами в портфелях банков и объемами сделок на организованном рынке (рис. 4).

<sup>1</sup> См.: <http://www.fese.be>.

<sup>2</sup> См.: <http://www.unece.org>.

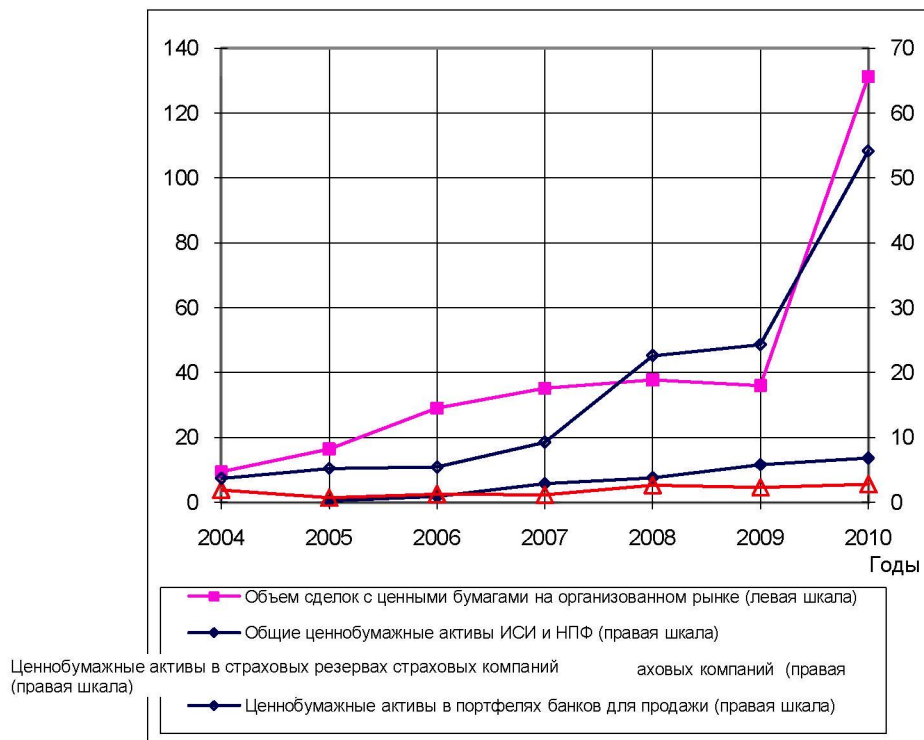


Рис. 4. Динамика объемов сделок с ценными бумагами на организованном рынке и ценнобумажных активов ИСИ, НПФ, банков и страховых компаний в 2004-2010 гг., млрд грн (по данным ГКЦБФР, Госфинуслуг Украины и НБУ)

При этом общая стоимость ценнобумажных активов ИСИ и НПФ составляла менее 1/10 всего объема сделок с ценными бумагами на организованном рынке, что свидетельствует о весьма малом их влиянии на его функционирование. В 2009 г. соотношение этих показателей составило 16%, а в 2010 г. снизилось до 5,2%. Прогнозируется, что с увеличением ставки взноса в накопительную пенсионную систему до 2% от заработной платы в 2013 г. и до 7% в 2018 г. общая сумма средств, которые поступят в эту систему, составит соответственно 4,2 и 82 млрд грн<sup>1</sup>. Но, во-первых, по крайней мере половина этих средств будет вложена в денежные активы, а во-вторых, только сравнительно небольшая часть ценнобумажных активов (ориентировочно от 15 до 20%) попадет на организованный рынок.

Таким образом, реальный объем этих активов в торговом обороте организованного рынка составит ориентировочно не более 0,4-0,5 млрд грн в 2013 г. и не более 12 млрд грн в 2018 г. При умеренном, 20%-ном ежегодном росте объемов организованного рынка доля таких ценнобумажных активов в его торговом обороте может составить не более 1% в 2013 г. и 2-3% в 2018 г. Так что реальный «вклад» этой пенсионной системы в развитие организованного рынка вряд ли будет весомым. Что же касается банков, то хотя ценнобумажные активы в их портфелях, предназначенные для продажи, были сопоставимы с объемами торгового оборота организованного рынка, реальное их влияние распространялось на такие его сегменты, как ОВГЗ, корпоративные и муниципальные облигации и ценные бумаги ИСИ, но практически не влияли на рынок акций. Согласно работе [3, 76-77], по состоянию на 1 января 2010 г. участниками НПФ были всего 2,7% от численности занятого населения трудоспособного возраста. Столь низкий показатель был обусловлен в основном недостаточным уровнем доходов населения. Так, по данным Госкомстата<sup>2</sup>, по состоянию на 9 месяцев 2010 г. 23,9% населения имели среднедушевой общий доход в месяц ниже прожиточного минимума, тогда как в 2008 г. этот показатель составлял 16,1%, а в 2009 г. – 15,5%. По результатам выборочного исследования условий жизни домохозяйств в 2009 г. только 11,1% из них имели достаточно доходов и делали сбережения. Однако многие из них предпочитали кредитную модель сбережений.

<sup>1</sup> См.: Цінні папери України. – 2011. – № 38. – С. 17.

<sup>2</sup> См.: Україна у цифрах у 2010 році: стат. зб. / за ред. О.Г.Осауленка /Держкомстат України. – К.:Тов. Август Трейд, 2011. – С. 196.

Следует также иметь в виду, что только часть ценнобумажных активов банков, ИСИ и НПФ, а также резервов страховых компаний попадает на организованный рынок. По различным оценкам, эта часть в совокупности не превышает 10-15% от их стоимости. Кроме того, существует и, видимо, будет усиливаться проблема обеспечения надежности вложений в отечественные ценные бумаги, поскольку количество эффективно и устойчиво хозяйствующих эмитентов в Украине ограничено, а free float их ценных бумаг, как правило, невелик. Кроме того, нельзя не учитывать интересы ведущих зарубежных фондовых бирж, в частности, России и Польши, стремящихся в конечном счете к выводу ценных бумаг наиболее привлекательных украинских эмитентов на свои площадки, особенно в целях создания региональных финансовых центров в Москве и Варшаве.

*Таким образом, по крайней мере в среднесрочной, если не в долгосрочной перспективе, отечественный организованный рынок ценных бумаг скорее всего останется сравнительно небольшим по объему, многократно уступая неорганизованному сегменту фондового рынка, сохранив при этом многие отмеченные выше свои негативные особенности.* В этой связи вполне справедливым представляется следующее заключение автора работы [1, 221]: «існуюча ситуація на ринку не може викликати необхідну трансформацію, хіба тільки подальшу консервацію неефективної інституційної структури фондового ринку України».

Следует заметить, что этот прогноз по существу исходит из предположения о том, что дальнейшее социально-экономическое развитие страны будет происходить в рамках существующей порочной во многих отношениях экономической модели.

Однако нельзя исключить иной, оптимистический сценарий, предполагающий существенные изменения в социально-экономической политике государства. В рамках новой экономической модели прежде всего должна быть проведена структурная перестройка промышленности, ее переориентация с сырьевых отраслей на производства с высокой добавленной стоимостью, развитие машино-приборостроения, что позволит расширить внутренний, в том числе потребительский рынок, значительно снизить его зависимость от импорта. В свою очередь должны вырасти доходы широких масс населения, его потребительский платежеспособный спрос за счет создания новых рабочих мест и повышения квалификации работников.

Должны быть приняты меры по снижению финансовых рисков, стоимости заемного капитала и внепроизводственных издержек, что в свою очередь приведет к росту инвестиций в основной капитал промышленности, сельского хозяйства и строительства. Важное значение будут иметь меры по совершенствованию и упорядочению налогообложения, снижению уровня налоговой нагрузки на предприятия, стимулированию притока капитала из оффшоров и снижению объемов его вывоза за рубеж. Большую роль в социально-экономическом развитии страны может сыграть практика разработки и осуществления национальных проектов с привлечением широких слоев населения и бизнеса, развитие полноценной и широкомасштабной международной производственной кооперации предприятий и отраслей Украины.

Естественно, что осуществление всех этих мер будет способствовать глубоким преобразованиям на фондовом рынке, прежде всего, качественному и количественному росту его организованного сегмента.

### Литература

1. Шкодiна I.В. Динамiка розвитку фондового ринку України / I.В.Шкодiна // Актуальнi проблеми економiки. –2010. – № 5. – С. 214-221.
2. Атамась С. Інтернет-трейдинг в Україні / С. Атамась // Фондовий ринок. – 2011. – № 6. – С. 4-5.
3. Ткаченко Н.В. Роль недержавних пенсійних фондiв у розвитку фiнансового ринку України / Н.В.Ткаченко, Н.А. Цiкановська // Фiнанси України. – 2010. – № 12. – С. 69-79.

*Представлена в редакцию 12.09.2011 г.*



## ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА РАХУНОК КОШТІВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕТОРІВ НА ОБСЯГ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКИХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ

В умовах, коли глобалізація та неоліберальні ринкові механізми створюють широкі можливості для швидкого пересування між країнами нових знань, ідей, а також устаткування, машин, науковців та висококваліфікованих фахівців, конкурентоспроможність країн визначається не стільки їх здатністю створювати нові знання і технології, а перевагами у випередженні можливих конкурентів щодо впровадження знань у виробництво й запропонування виробленої на їх основі продукції споживачеві.

Інноваційний процес в Україні має отримати сучасний ринковий напрям – від замовника і споживача до виробника і розробника знань. Державна політика регулювання міжнародного трансферу знань має враховувати зазначену зміну в сучасному інноваційному процесі та прискорити її реалізацію в Україні. У цьому напрямі має формуватися й інвестиційна політика. Вона має концентруватись переважно на інвестиційній підтримці розроблення знанняємної продукції та послуг, що відповідають потребам замовників і споживачів. Лише за таких умов забезпечуватиметься зростання затребуваності промисловістю нових знань, згенерованих наукою.

Проблемі інвестиційної підтримки високотехнологічних галузей економіки України присвячено роботи таких вітчизняних вчених: В. Денисюка, В. Сидорука, Г. Андрощука, О. Лук'янчука, Л. Федулової, Б. Чумаченко, С. Кацури, В. Курищука та інших.

Проте не оцінено вплив фінансування інноваційної діяльності українських знанняємних галузей на обсяги експорту продукції високотехнологічного машинобудування.

*Мета* статті полягає у визначенні оцінки впливу фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів на обсяг експорту товарів групи 84 згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (котли, машини, апарати і механічні пристрої) і наданні рекомендацій щодо залучення іноземних інвестицій в українські знанняємні галузі.

Для ефективної реалізації наукою своєї інноваційної функції, тобто для генерування знань, які можуть бути комерціалізовані на ринку, наукоємність ВВП має бути не нижчою 1,7% ВВП. Проте проблема полягає не тільки в необхідності збільшення інвестицій у науку (за сценарними розрахунками – до 2,5-3% ВВП) [1], а й у забезпеченні більш раціональної структури диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності й ефективної віддачі від вкладень у науку.

Створення системи інвестування інноваційної діяльності, у тому числі наукової, яка відповідатиме сучасним вимогам ринкової економіки і забезпечить фінансову підтримку наукової та інноваційної діяльності, достатньої для досягнення результатів світового рівня, має базуватись на таких принципах:

«чітка диверсифікація джерел і механізмів фінансування в залежності від етапів інноваційного процесу;

використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;

раціональне використання прямих і опосередкованих способів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;

орієнтація державних інвестицій в науку та інновації та стимулювання притоку в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян» [1].

Припущено, що на обсяг експорту товарів групи 84 згідно з УКТЗЕД (котли, машини, апарати і механічні пристрої) впливають такі фактори:

$x_1$  – загальна сума витрат українських підприємств на придбання інновацій, млн. грн.;

$x_2$  – обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн грн;

$x_3$  – фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств, млн грн;

$x_4$  – фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету, млн грн;

$x_5$  – фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів, млн грн.

Так, визначено п'ять факторів (незалежних змінних), оцінено їх вплив на обсяг експорту товарів групи 84 ( $y$  – залежна змінна) (див. таблицю).



Дані, необхідні для проведення регресійного аналізу [2-4]

Рік	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$y$
2000	1760,1	1978,4	1399,3	7,7	133,1	6211,6
2001	1979,4	2275,0	1654,0	55,8	58,5	6704,9
2002	3018,3	2496,8	2141,8	45,5	264,1	6818,1
2003	3059,8	3319,8	2148,4	97,0	130,0	7601,1
2004	4534,6	4112,4	3501,5	63,4	112,4	9586,1
2005	5751,6	4818,6	5045,4	28,1	157,9	9853,4
2006	6160,0	5354,6	5211,4	114,4	176,2	10360,1
2007	10850,9	6700,7	7999,6	144,8	321,8	13828,4
2008	11994,2	8538,9	7264,0	336,9	115,4	18433,4
2009	7949,9	8653,7	5169,4	127,0	1512,9	21709,9
2010	8045,5	9867,1	4775,2	87,0	2411,4	24894,3

Для аналізу використано процедуру з покроковим включенням предикторів (незалежних змінних), які впливають на залежну змінну. Мета покрокової або гребеневої регресії полягає у відборі з великої кількості предикторів невеликої підгрупи змінних, які найбільшою мірою впливають на залежну змінну. Обрано пряму покрокову регресію, яка полягає у введенні в рівняння регресії незалежних змінних,  $F$  – критерій яких більше 1.

Проведення покрокового регресійного аналізу за допомогою STATISTICA 6.1 починається з кроку 0 (Шаг 0), на якому в рівняння регресії не вводиться жодна незалежна змінна. Результати множинної регресії на даному кроці мають такий вигляд:

Результаты множ. регрессии(Шаг 0)

Зав.перем.:  $y$  Множест.  $R = 0,00000000$   $F = 0,000000$   
 $R^2 = 0,00000000$   $cc = 0,10$   
 Число набл.: 11 скоррект.  $R^2 = 0,00000000$   $p = -0,00000$   
 Стандартная ошибка оценки: 62276,156801

Шаг 0: В уравнении регрессии нет переменных

Відображено:

залежну змінну  $y$  (обсяг експорту товарів групи 84);

Кількість спостережень: 11 (2000-2010 рр., за які аналізувалися фактори  $x_1 - x_5$ );

Множ.  $R$  (коефіцієнт множинної кореляції) – характеризує тісноту лінійного зв'язку між залежною змінною  $y$  та усіма незалежними змінними  $x_1 - x_5$ ;

$R^2$  (коефіцієнт детермінації) – чисельно виражає частку варіації залежної змінної  $y$ , поясненої за допомогою регресійного рівняння (чим більший  $R^2$ , тим більшу частку варіації пояснюють змінні, включені в модель);

Скорег.  $R^2$  (скорегований коефіцієнт детермінації) – даний коефіцієнт немає недоліків  $R^2$  та використовується для вибору кращої підмножини незалежних змінних у регресійному рівнянні;

$F - F$  – критерій;

$cc$  – кількість степеней свободи для  $F$  – критерію;

$p$  – вірогідність нульової гіпотези для  $F$  – критерію;

Стандартна помилка оцінки.

На наступних етапах (кроках) проведення регресійного аналізу до рівняння включаються ті незалежні змінні ( $x_1 - x_5$ ), які мають найбільші значення  $F$  – критерію.

Проаналізувавши всі незалежні змінні, до рівняння регресії введено  $x_5$  (фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів). Так, результати множинної регресії мають такий вигляд:

Результаты множ. регрессии (шаг 3, оконч. решение)  
 другие F-включить не выше указ. значения  
 Зав.перем.:у Множест. R = ,89706447 F = 94,78242  
 R2= ,79623444 cc = 1,23  
 Число набл.: 11 скоррект. R2=,17823516 p=,000000  
 Стандартная ошибка оценки: 8,767585677  
 Своб.член: 9580,4128955 Сто.ошибка: 20,44719 t( 23) = 4,6585 p = ,0000

$x_5$  бета = ,510

На останньому кроці регресійного аналізу до показників, які описувалися на початку проведення аналізу, додаються:

вільний член: 9580,41;

$x_5$  бета = 0,51.

Таким чином рівняння регресії має вигляд:

$$y = 9580,41 + 0,51x_5.$$

У процесі регресійного аналізу отримано такі результати. Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,8$  свідчить, що залежна змінна  $y$  (обсяг експорту товарів групи 84) на 80% залежить від незалежної змінної  $x_5$  (фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів). Тобто між даними показниками спостерігається позитивний зв'язок: збільшення фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів в 0,51 раза призведе відповідно до збільшення обсягу експорту товарів групи 84. Вплив решти факторів ( $x_1 - x_4$ ) не є значним, тому вони не включені в рівняння регресії. Так, фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів є важливим фактором впливу на збільшення обсягу експорту товарів групи 84 на світовий ринок.

Таким чином, важливим інструментом впливу на міжнародний трансфер знань, уречевлених у продукцію високотехнологічного машинобудування, а саме на товари групи 84 згідно з УКТЗЕД (котли, машини, апарати і механічні пристрої) є фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів. Так, державна політика регулювання міжнародного трансферу знань має бути спрямована на залучення іноземних інвестицій в українські галузі високотехнологічного машинобудування.

Центральним органом виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності є Державне агентство України з інвестицій та розвитку (Держінвестицій). До 2010 р. Держінвестицій було спеціальним уповноваженим органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності та мало назву Державне агентство України з інвестицій та інновацій [5].

До заходів, які має виконувати Держінвестицій, запропоновано додати:

участь у формуванні державного замовлення на товари високотехнологічного машинобудування (зокрема на товари групи 84 згідно з УКТЗЕД);

надання пропозицій щодо формування та розвитку інноваційної інфраструктури;

розроблення та запровадження механізмів фінансової підтримки реалізації трансферу знань з науки у виробництво;

формування бази даних національних інноваційних проектів та міжнародних інноваційних програм, у яких беруть участь українські підприємства;

підготовка пропозицій щодо створення небанківських фінансово-кредитних установ для фінансової підтримки трансферу знань.

Запропоновано внести зміни до ст. 20 «Оподаткування» Закону України «Про режим іноземного інвестування» [6]:

надати податкові пільги підприємствам з іноземними інвестиціями, якщо інвестиції не відчужуються протягом терміну їх амортизації;

звільнити підприємства з іноземними інвестиціями від сплати податку на прибуток на п'ять років;

у разі встановлення нових видів податків підприємства з іноземними інвестиціями звільнити від них на три роки.

Дані заходи дозволять збільшити приплив іноземного капіталу в українську економіку, що стимулюватиме технічне оновлення виробництва, подолання залежності країни від імпорту та збільшення частки знанняємної продукції у структурі експорту.

У результаті дослідження зроблено такі висновки.

Оцінка впливу фактора фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів на обсяг експорту товарів групи 84 згідно з УКТЗЕД (котли, машини, апарати і механічні пристрої) дорівнює 80 %. Сумарна оцінка впливу решти факторів становить 20%, що дозволило не включати їх у рівняння регресії.

Центральним органом виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності є Державне агентство України з інвестицій та розвитку (Держінвестицій), яке має виконувати такі заходи:

брати участь у формуванні державного замовлення на товари високотехнологічного машинобудування (зокрема на товари групи 84 згідно з УКТЗЕД);

надавати пропозиції щодо формування та розвитку інноваційної інфраструктури;

розробляти та запроваджувати механізми фінансової підтримки реалізації трансферу знань з науки у виробництво;

формувати бази даних національних інноваційних проектів та міжнародних інноваційних програм, у яких беруть участь українські підприємства;

готувати пропозиції щодо створення небанківських фінансово-кредитних установ для фінансової підтримки трансферу знань.

Запропоновано внести такі зміни до ст. 20 «Оподаткування» Закону України «Про режим іноземного інвестування»:

надати податкові пільги підприємствам з іноземними інвестиціями, якщо інвестиції не відчужуються протягом терміну їх амортизації;

звільнити підприємства з іноземними інвестиціями від сплати податку на прибуток на п'ять років;

у разі встановлення нових видів податків підприємства з іноземними інвестиціями звільнити від них на три роки.

## Література

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобальних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920&cat\\_id=46017&showHidden=1](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1).

2. Інноваційна активність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).

3. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).

4. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).

5. Положення про Державне агентство України з інвестицій та інновацій: затв. Постановою КМУ від 16 травня 2007 р. № 749 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law\\_id=38#1](http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=38#1).

6. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 93/96 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/Z960093.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960093.html).

*Надійшла до редакції 12.09.2011 р.*

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Машиностроение Украины является одной из ведущих отраслей промышленности, где сосредоточено около 20% основных средств промышленности и производство инновационной продукции с высоким уровнем добавленной стоимости, почти 6% оборотных активов отечественной промышленности и 22% общего количества наемных работников.

Общим назначением машиностроения является создание активной части основного капитала экономики. Машины и оборудование различного назначения, транспортные средства, приборы, агрегаты и узлы в процессе инвестиционной деятельности превращаются в основной капитал экономики и представляют собой производственный потенциал Украины, осуществляя воспроизводственный процесс в национальной экономике.

В настоящее время отечественное машиностроение не обеспечивает должным образом воспроизводство конкурентоспособной экономики в Украине. Средства, полученные от экспорта продукции, расходуются на импорт машин и оборудования транспортных средств, приборы и аппараты, а не структурообразующие обрабатывающие производства.

Негативные последствия мирового финансово-экономического кризиса отразились не только на экономике Украины, но и на отечественной машиностроительной отрасли. Отечественные производители были потеснены крупными зарубежными корпорациями как на внутреннем, так и на внешних рынках, особенно в наукоемком секторе.

Основными причинами, сдерживающими развитие машиностроительных предприятий Украины, являются следующие:

рост импорта в Украину более конкурентоспособной машиностроительной продукции;

вытеснение отечественных производителей машиностроительной промышленности с внутреннего рынка и сокращение их части на мировых рынках в связи с тем, что они не могут своевременно адаптироваться к изменениям мировой конъюнктуры рынка;

изношенность основных фондов предприятий составляет более 70%;

научно-технологическое отставание производств на предприятиях отечественного машиностроения от мировых лидеров и низкий технологический уклад экономики Украины.

*Целью* статьи является анализ состояния инвестиционно-инновационной деятельности в машиностроительной отрасли Украины и поиск направлений по активизации инвестиционной деятельности на предприятиях машиностроения.

Для решения поставленной задачи проанализируем состояние промышленного производства, объемы инвестиций в основной капитал, инновационной деятельности в машиностроительной отрасли Украины.

Индексы промышленного производства в Украине представлены в табл. 1.

Анализ табл. 1 свидетельствует, что в 2010 г. прирост промышленного производства составил 11,2%. Увеличение воспроизводства наблюдалось в перерабатывающей промышленности, производство которой выросло на 13,9% (в 2009 г. отмечалось падение на 26,5%).

В сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды темпы обновления составили 9,5% (в 2009 г. падение достигло 11,1%), в добывающей промышленности было зафиксировано увеличение на уровне 3,7% (против снижения на 10,6% в 2009 г.).

Таблица 1

*Индексы промышленной продукции,  
в % к предыдущему году [1, 109]*

Отрасли промышленности	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Промышленность	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2
Добывающая	104,4	105,8	102,6	95,7	89,4	103,7
Перерабатывающая	103,0	106,3	109,9	94,0	73,5	113,9
В том числе:						
пищевая	113,7	110,0	107,5	97,9	94,0	103,2
легкая	100,3	98,1	97,4	89,4	74,2	108,9
деревообрабатывающая	119,5	113,9	112,4	97,6	75,4	109,6
целлюлозно-бумажная	112,7	110,3	111,6	100,1	81,3	102,8
Производство кокса и нефтепродуктов	86,6	87,9	102,1	86,6	96,6	99,8
Химическая и нефтехимическая промышленность	109,8	103,2	108,4	91,4	77,0	122,5
Производство другой неметаллической минеральной продукции	114,3	112,8	111,9	97,2	61,5	108,5

Металлургия	98,5	108,9	107,0	87,7	73,3	112,2
Машиностроение	107,1	111,8	119,0	100,3	55,1	136,1
Электрэнергия, газ и вода	102,9	106,7	102,3	98,2	88,9	109,5

В отраслевом разрезе перерабатывающей промышленности наибольшее увеличение наблюдалось в машиностроении (36,1%), химической и нефтехимической промышленности (22,5%) и металлургии (12,2%). Однако увеличение промышленного производства в 2010 г. является ощутимым только по сравнению с 2009 г., когда объемы производства значительно сократились.

Необходимо отметить, что позитивные показатели в машиностроении в 2010 г. были обеспечены за счет увеличения объемов производства конечной продукции, а не полуфабрикатов или комплектующих. Статистические данные свидетельствуют, что в 2010 г. производство тракторов выросло в 3,3 раза, грузовых вагонов – в 3,1 раза, автобусов – в 1,8 раза, холодильного и морозильного оборудования – в 1,9 раза, грузовых автомобилей – в 1,9 раза. Наибольшая динамика производства была достигнута в следующих подотраслях машиностроения: производство для железнодорожного подвижного состава выросло на 135,5%, машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства – на 66,6%, для добывающей промышленности и строительства – 39,2% [1].

Динамика объемов реализованной продукции машиностроительной отрасли Украины представлена на рис. 1.

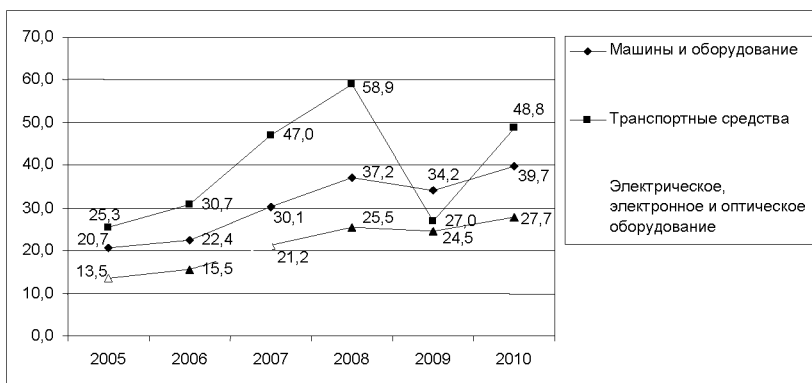


Рис. 1. Динамика объемов реализации машиностроительной продукции (млрд грн, в фактических ценах) [2]

Данные рис. 1 показывают, что объем реализации транспортных средств снизился в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 54,1%, машин и оборудования на 8,1%, производство электрического, электронного и оптического оборудования на 0,4%. В 2010 г. произошло увеличение объемов реализации машиностроительной продукции, но уровень 2008 г. так и не был достигнут ни в одной из подотраслей машиностроения.

Слабое возобновление объемов производства машиностроения и реализации продукции связано с зависимостью многих машиностроительных предприятий и потребителей их продукции от кредитных ресурсов, а также низким уровнем инвестиционной и инновационной активности машиностроительных предприятий.

На рис. 2 представлена динамика инвестиций в основной капитал машиностроительной отрасли.

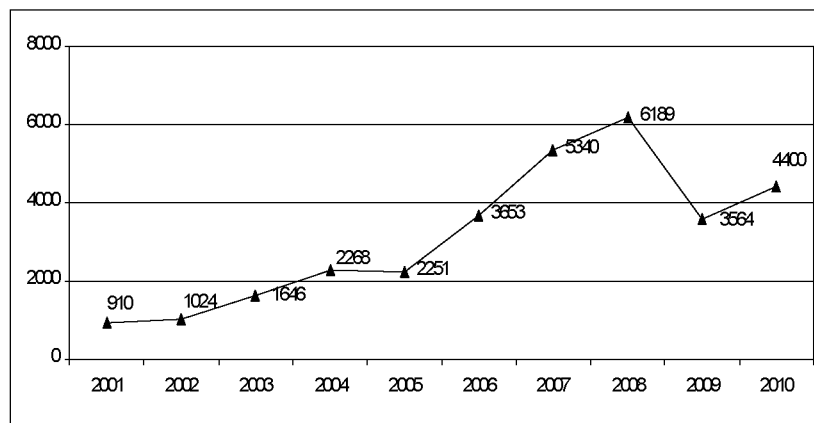


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал машиностроительной промышленности (млн грн, в фактических ценах) [1, 208]

Проведенный анализ показал, что в 2009 г. наблюдалось значительное сокращение инвестиций в основной капитал машиностроения, которые составили 57,6% по сравнению с предыдущим годом. В 2010 г. инвестиции в основной капитал машиностроительной отрасли выросли на 23,5% сравнительно с 2009 г., но их объемы недостаточны для финансового обеспечения предприятий.

По источникам финансирования инвестиции в основной капитал были распределены следующим образом (табл.2).

Таблица 2

*Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, %*

	2005	2006	2007	2009	2010*
Всего, в фактических ценах:	93096	125254	188486	151777	150667
Всего, в %:	100		100	100	100
в том числе за счет:					
государственного бюджета	5,5	5,5	5,6	4,4	6,3
местных бюджетов	4,2	4,3	3,9	2,7	2,9
собственных средств предприятий и организаций	57,4	57,8	56,5	63,3	55,7
кредитов банков и других заимствований	14,8	15,5	16,6	14,2	13,7
иностранных инвесторов	5,0	3,7	3,5	4,5	2,3
других источников финансирования	13,1	13,2	13,9	10,9	19,1

\* Без НДС.

Данные табл. 2 показывают, что в 2010 г. основными источниками инвестиций в основной капитал остаются собственные средства предприятий, которые составили в 2010 г. 55,7% против 63,3% в 2009 г. Кредиты банков составили 13,7%, средства государственного бюджета – 6,3%, местных бюджетов – 2,9%.

Наблюдается уменьшение поступлений за счет средств иностранных инвесторов. Так, в 2010 г. по сравнению с предыдущим это сокращение составило почти 2 раза.

Основной причиной недостаточного поступления прямых иностранных инвестиций в экономику страны является невысокий уровень проведения инвестиционного бизнес-климата в Украине. Одной из причин этого являются административные барьеры для осуществления бизнеса, недостаточно эффективная судебная система и замедление роста мировой экономики.

Необходимо отметить, что по причине мирового экономического кризиса произошло также снижение объемов экспорта товаров основных подотраслей машиностроения Украины. Так, в 2009 г. по отношению к 2008 г. объемы экспорта транспортных средств снизились на 63,1%, машин и оборудования – на 20,9% [3].

В 2010 г. отмечалось увеличение экспорта продукции машиностроения, которое составило 25% от уровня 2009 г. Фактором роста экспорта послужило улучшение экономической ситуации в странах СНГ (основных импортерах продукции отечественного машиностроения).

Основными потребителями товаров украинской машиностроительной промышленности являются Российская Федерация, Беларусь, Казахстан, Германия, Венгрия, Польша и Иран.

Экспорт продукции отечественного машиностроения осуществляется преимущественно по следующим товарным группам: котлы, машины и аппараты, электрические машины и оборудование, железнодорожные и трамвайные локомотивы, транспортное оборудование.

В связи с кризисными явлениями, которые сопровождалась девальвацией гривни относительно основных мировых валют и сокращением кредитования промышленности и населения, объемы импорта машин и оборудования в 2009 г. по отношению к 2008 г. уменьшились на 53,2%, транспортных средств – на 82,1%, приборов и аппаратов – на 44,7%. В 2010 г. происходит возобновление объемов импорта: импорт машин и оборудования вырос на 30,6%, транспортных средств – на 69,3%, приборов и аппаратов – на 32,1% соответственно [1, 260].

Украина находится в большой зависимости от импорта продукции машиностроения. Данные Государственного комитета статистики Украины показывают, что в 2009 г. превышение импорта над экспортом составило по машинам и оборудованию – 1,2 раза, по транспортным средствам – 1,4 раза, по приборам и аппаратам – 2,4 раза.

В 2010 г. общий прирост объемов импорта товаров машиностроительной промышленности по сравнению с 2009 г. составил 39,9%, а рост экспорта 33,3%, что увеличивает риск наращивания отрицательного сальдо по внешней торговле товарами. В целом экспорт товаров машиностроительной промышленности в 2010 г. составил 9,2 млрд дол. США, импорт – 12,7 млрд дол. США [1].

В развитых странах мира в 2010 г. отмечался рост промышленного производства. В США этот показатель составил 3,3%, Германии – 9,0%, Франции – 3,5%, Китае – 11%, РФ – 8,3%, Бразилии 11,5% [3].

Страны-лидеры по производству продукции машиностроения применяют различные механизмы для возобновления производства и повышения международной конкурентоспособности машиностроительной продукции. Европейские производители транспортных средств, прежде всего автомобилей, осуществили масштабную переориентацию своих предприятий на производство энергосберегающих образцов с уменьшенной стоимостью.

При отсутствии свободных собственных средств и кредитных ресурсов на инвестиционные цели в период кризиса машиностроительные предприятия почти не осуществляли инвестиции в освоение новой продукции. Проведенный анализ свидетельствует, что в 2007 г. общее количество инновационно активных предприятий в машиностроительной промышленности составило 23,3%, в 2008 г. этот показатель сократился до 21,2%, а в 2009 г. – до 21,1% [1].

Количество предприятий машиностроительной отрасли, внедрявших инновации, представлено в табл. 3.

Таблица 3

*Количество предприятий машиностроения, внедрявших инновации [4, 216-218]*

	2005	2008	2009
Промышленность Украины	810	1160	1180
Машиностроение	305	354	358
В том числе:			
машин и оборудования	134	156	160
электрического и электронного оборудования	110	137	136
транспортного оборудования	61	61	62

Несмотря на положительную динамику по внедрению инноваций на предприятиях машиностроения (увеличение в 2009 г. в 1,2 раза по сравнению с 2005 г.) необходимым условием активизации инновационной деятельности является увеличение финансирования, что связано с постоянно увеличивающейся конкуренцией машиностроительных производств за рубежом.

Распределение объемов финансирования инновационной деятельности в машиностроительной отрасли Украины было следующим (табл.4).

Таблица 4

*Финансирование инновационной деятельности в машиностроении, % [4, 204-209]*

	2005	2008	2009
Всего, в том числе:	100,0	100,0	100,0
собственные средства предприятий	89,6	76,7	80,6

госбюджет	1,0	4,0	4,0
иностранные инвесторы	0,9	2,0	5,0
другие источники	8,5	17,3	10,4

Основным источником финансирования инноваций в машиностроительной отрасли Украины остаются собственные средства предприятий. В 2009-2010 гг. произошло увеличение вложений в инновационную деятельность за счет средств госбюджета на 3% и иностранных инвесторов на 4,1%, что говорит о незначительном перераспределении финансирования инновационной деятельности. Однако этих средств недостаточно для осуществления полноценного обновления основных фондов предприятий.

Промышленность Украины характеризуется технологической отсталостью и низкой инновационной активностью субъектов хозяйствования, устаревшей структурой ее перерабатывающей части и усилением технологической зависимости от экономически развитых стран мира.

Характерной чертой отечественного машиностроения остаются значительные затраты производства, наличие большой части энергоемких производств тяжелой и химической промышленности и сокращение инвестиций, направляемых на обновление основных фондов предприятий.

В развитых странах мира государственная поддержка предприятий машиностроительной отрасли осуществляется преимущественно в предоставлении финансовой помощи и обеспечения доступа к кредитным ресурсам с одновременной реструктуризацией долговых обязательств.

В целом машиностроительная отрасль имеет значительный потенциал роста, но для развития этого потенциала необходима государственная поддержка для преодоления технического и технологического отставания отрасли, роста инновационных проектов, увеличения технологических производств.

В настоящее время машиностроительные предприятия Украины только начинают приспосабливаться к новым условиям ведения хозяйственной деятельности после мирового экономического кризиса.

Для улучшения ситуации в машиностроительной отрасли необходимо содействовать:

достижению позитивного эффекта в сопутствующих отраслях промышленности, прежде всего в горнодобывающей, черной и цветной металлургии, металлообработке посредством увеличения потребления их продукции;

увеличению прибыли предприятий машиностроения, которая будет направлена на техническое перевооружение и модернизацию производств.

Масштабного импортозамещения на внутреннем рынке продукции машиностроения не произойдет, однако ожидается, что благодаря улучшению финансового состояния предприятий и реализации новых положений Налогового кодекса относительно уменьшения ставки налога на прибыль предприятий объемы собственных средств на инвестиционные цели увеличатся. Кроме этого, постепенное уменьшение этого налога в среднесрочной перспективе будет содействовать реализации долгосрочных инвестиционных проектов в частном секторе.

Развитие экономики Украины в 2011 г. и в последующих годах будет зависеть от инвестиционной активности предприятий. В последние два года инвестиции в основной капитал составляют 14-16% от ВВП, тогда как среднестатистический показатель в странах ЕС – 30%, в Китае – 40-46% [5].

Прогнозируется увеличение объемов привлечения кредитных ресурсов благодаря возобновлению банковского кредитования. Ожидается приток финансовых ресурсов из мировых финансовых рынков.

В настоящее время в Верховной Раде находится перечень законопроектов, необходимых для реализации программы экономических реформ, улучшения инвестиционного климата и развития научно-технической и инновационной сферы. В частности, Закон «Об индустриальных парках в Украине», которым будут внесены изменения в Закон «Об инвестиционной деятельности» и создание системы подготовки и рассмотрения инвестиционных и инновационных проектов, что позволит получить привлекательный продукт для потенциального инвестора.

В Министерстве промышленной политики Украины рассматривается проект Программы развития машиностроительного сектора на 2012-2017 гг. Необходимый объем финансирования за счет средств государственного бюджета составляет 923,3 млн грн. Остальные средства ожидаются за счет собственных и привлеченных средств организаций.



Реализация программы позволит пополнить государственный бюджет на 1,4 млрд грн, и создаст бюджетный эффект в размере около 450-500 млн грн. При реализации программы планируется, что производительность труда увеличится в 2,5-3 раза и будут созданы около 20-30 тыс. новых рабочих мест [6].

Таким образом, к основным направлениям по активизации инвестиционной деятельности можно отнести следующие:

увеличение финансирования предприятий машиностроения за счет средств государственного бюджета;

активизация банковского кредитования на отечественных машиностроительных предприятиях;

привлечение иностранных инвестиций для развития и поддержания машиностроительных предприятий отрасли.

Государственная политика в сфере активизации инвестиционной деятельности в машиностроительной отрасли должна быть нацелена на предоставление государственной поддержки предприятиям машиностроительных отраслей в виде предоставления дотаций и льготных кредитов как производителям машиностроительной продукции, так и потребителям машин и оборудования.

В первом случае будет наблюдаться снижение уровня цен на производимую технику и соответственно повышение уровня платежеспособного спроса со стороны потребителей машиностроительной продукции. В этой ситуации финансовые средства будут выделяться производителю техники для компенсации определенной части затрат на производство определенных объемов машин и оборудования для конкретных потребителей.

Во втором случае будет происходить повышение уровня платежеспособного спроса со стороны потребителей техники, а также уровня их платежеспособности. В этой ситуации необходимо обеспечить контроль и строгое целевое использование потребителями техники выделенных им финансовых средств.

Таким образом, для эффективного функционирования предприятий машиностроительной отрасли необходимо осуществить кардинальные мероприятия, которые будут направлены на активизацию инвестиционной деятельности в экономике Украины. Эти мероприятия должны предусматривать действия по улучшению инвестиционного климата с целью привлечения иностранных инвестиций и предоставления государственной поддержки предприятиям машиностроительной отрасли Украины.

## Литература

1. Статистичний щорічник України у 2009, 2010 рр. / за ред. О.Г. Осауленка / Держкомстат України. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2011. – 564 с.
2. Объем реализованной промышленной продукции (работ, услуг) за 2001-2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Зовнішня торгівля України товарами за 2010 р.: експрес – випуск / Держкомстат України. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 14 с.
4. Статистичний збірник: Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2009 році / Держкомстат України. – К.; Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 344 с.
5. Модернизация Украины - наш стратегический выбор: ежегодное Послание Президента Украины в Верховную Раду Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya\\_sborka.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.pdf).
6. В Минпромполитики идет разработка проекта развития машиностроения на 2012-2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.bau.ua/20101001/v-minprompolitiki-idet-razrabotka>.

*Представлена в редакцию 12.09.2011 г.*

## ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ

Підвищення національної конкурентоспроможності та інноваційності економіки визначено на державному рівні як стратегічний пріоритет розвитку України [1]. У щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України (2011 р.) зазначено: «... першочерговим пріоритетом для України у середньостроковій перспективі є прискорення інноваційного розвитку, технічне та технологічне оновлення виробничих потужностей, розвиток виробництв 5-го та 6-го технологічних укладів» [2]. Однак поки що не вдається створити цілісний економічний механізм, що поєднує освіту, науку і виробництво. Протягом останніх років створено окремі елементи інноваційної системи (зокрема, технологічні та наукові парки, інноваційні бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, підрозділи з питань інтелектуальної власності у складі ВНЗ III-IV рівнів акредитації), але у відриві від основних учасників інноваційного процесу. Економіка України продовжує базуватись на сировинних галузях і виробництві продукції з низькою доданою вартістю, «... залишається здебільшого неефективною, залежною від кон'юнктури на зовнішніх фінансових та товарних ринках» [2].

Зростання ВВП за рахунок виконання наукових та науково-технічних робіт становить лише 0,86%, тоді як у країнах ОЕСР – 2,29, ЄС – 2,01, Фінляндії – 3,96, Швеції – 3,62% ВВП. Поточна технологічна база української промисловості не підтримує інноваційного вектора розвитку економіки, у структурі якої переважають застарілі технології. Продукція високотехнологічних галузей економіки (у яких обсяг видатків на НДДКР щодо загального обсягу продукції, що ними виробляється, перевищує деякий середньогалузевий рівень) становить лише 2,8 % від усього обсягу промислового експорту [3, 63] (табл. 1). Частка України на світовому ринку наукоємної продукції, який оцінюється у 2,5-3 трлн дол., дорівнює 0,05-0,1%, що в сотні разів нижче порівняно з США (36%), Японією (30%), Німеччиною (17%).

Таблиця 1

Ключові показники інтенсивності вкладання коштів у НДДКР у деяких країнах та в Україні у 2007 р. \*

Країна	Загальні внутрішні витрати на НДДКР (GERD), у % до ВВП	Частка бізнесу в загальних витратах на НДДКР (BERD), %	Витрати на НДДКР за рахунок державного бюджету (GBAORD), у % до ВВП	Частка високотехнологічної продукції в обсязі промислового експорту **, %
Фінляндія	3,96 <sup>2009</sup>	68,20	0,97	20,1
Швеція	3,62 <sup>2009</sup>	63,86	0,81	19,2
Південна Корея	3,47	73,65	0,96	33,0
Японія	3,44	77,71	0,70	23,1
Данія	3,02 <sup>2009</sup>	59,53	0,85	19,0
Швейцарія	2,90	69,73	0,72	42,9
Німеччина	2,82 <sup>2009</sup>	68,07	0,79	18,8
США	2,68	66,44	1,00	32,9
<b>ОЕСР</b>	<b>2,29</b>	<b>63,79</b>	<b>0,78</b>	<b>22,6</b>
Франція	2,21 <sup>2009</sup>	52,44	0,75	22,8
<b>ЄС-27</b>	<b>2,01</b>	<b>54,98</b>	<b>0,69</b>	<b>19,8</b> <sup>ЄС-19</sup>
Великобританія	1,87 <sup>2009</sup>	47,19	0,67	28,6
Китай	1,49	70,37	н/д	32,8
Росія	1,24 <sup>2009</sup>	29,45	0,40	2,3
Бразилія	1,02	39,38	0,53	8,3
<b>Україна</b>	<b>0,86</b> <sup>2009</sup>	<b>54,6</b> <sup>2009</sup>	<b>0,38</b> <sup>2009</sup>	<b>2,8</b>

\* Примітки: <sup>2009</sup> – дані за 2009 р.; \*\* – авіаційно-космічна продукція, електроніка, фармацевтика, обчислювальна техніка, комп'ютери та офісне устаткування, медичні та оптичні інструменти.

Складено за роботами [4; 5; 6, 178].

Мета статті – розглянути питання формування регіональної інноваційної системи Донецького регіону як фактора активізації джерел економічного розвитку з огляду на його науково-технічний та інноваційний потенціал.

Основою структурних змін є активна державна інноваційна політика, орієнтована на сприяння розвитку технологій проривного характеру. Формування ефективної державної інноваційної по-

літики є одним із найбільш складних викликів для України в сучасних умовах. Оскільки, якщо традиційна для колишніх союзних республік науково-технічна політика спрямована переважно на створення нового знання й меншою мірою – на його практичне застосування, то інноваційна політика передбачає більш цілісний підхід і орієнтується як на створення, так і на практичне використання знань. У спільному дослідженні провідних російських фахівців з проблематики розвитку інноваційних систем та окремих її складових (В. Іванова, Н. Іванової, О. Варшавського та ін.) з ученими країн ЄС зазначається: «складність вироблення і здійснення інноваційної політики пояснюється ... необхідністю залучення великого числа громадських і економічних інститутів для інтеграції можливостей науки, бізнесу і освіти» [7, 13]. Досвід розвинутих країн свідчить, що вирішення такого завдання не може бути досягнуто без розбудови національної інноваційної системи (НІС), чіткого розуміння її цілей, завдань, функцій, слабких і сильних сторін.

Концепція формування НІС отримала свій розвиток на початку 80-х років, коли стало очевидним, що рівень розвитку науки, провідних технологій, наукоємних галузей і фірм забезпечують стійке економічне зростання, становище країни у глобальному конкурентному середовищі. Концепція НІС розроблялася великою групою західних учених-економістів на чолі з К. Фріменом (Великобританія), Б. Лундваллом (Швеція), Р. Нельсоном (США). Вони практично одночасно поклали початок сучасній теорії інноваційних систем, яка в сучасних умовах широко використовується міжнародними організаціями й аналітичними центрами розвинутих країн для вивчення економічних проблем наукової та науково-технічної діяльності, розробки пропозицій щодо стимулювання розвитку «економіки знань» [8, 61].

В Україні, Росії особливий інтерес до формування національних (державних) інноваційних систем виник наприкінці 90-х – на початку 2000-х років і продовжує зростати. Серед найбільш авторитетних українських і російських учених, які зробили значний внесок у розвиток цих питань, – П. Бубенко, О. Варшавський, О. Голіченко, В. Гуськов, М. Єрмошенко, Н. Іванова, В. Іванов, І. Макаренко, В. Макаров, Л. Федулова, М. Чумаченко. Останнім часом дослідники звернули більш серйозну увагу на проблеми формування регіональних інноваційних систем (РІС) [9, 10, 11], що пояснюється тим, що значна частина інноваційної діяльності концентрується в окремих регіонах, містах і локальних інноваційних утвореннях – кластерах. У роботі [12] зазначається, що акцентування уваги на регіональній складовій інноваційної системи пояснюється підвищенням інтенсивності міжнародної конкуренції у глобалізованій економіці, недоліками традиційних регіональних моделей розвитку, появою ефективних кластерів фірм і промислових підприємств у багатьох регіонах у всьому світі. Як зазначено в роботі [13], саме в регіонах зосереджено процес створення нових знань та існує відповідна інфраструктура їх подальшого поширення і застосування. Передача знань у практику є більш ефективною на регіональному рівні, насамперед, завдяки безпосередньому спілкуванню між суб'єктами інноваційної діяльності на відміну від застосування довгих каналів зв'язку на макрорівні.

Необхідність формування регіональних інноваційних систем обумовлена також різницею в соціально-економічному рівні розвитку окремих регіонів, поляризацією інноваційної діяльності в Україні. Так, кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, зосереджених у м. Києві (333 організації) і великих промислових центрах (Харківській (198), Дніпропетровській (78), Львівській (82), Донецькій (65) областях), у рази більше, ніж, наприклад, у Житомирській (9), Хмельницькій (6) областях [6, 12]. Такий стан пояснюється історично. Проте розміщення організацій інноваційної інфраструктури (табл. 2), яке здійснювалося вже у період ринкової трансформації економіки, показує, що переважна їх більшість розташована,

Таблиця 2

*Кількість організацій інноваційної інфраструктури України у 2009 р., за даними МОНМС України [3, 25]*

Організації інноваційної інфраструктури, усього	147
Із них:	
технопарків	16
інноваційних бізнес-інкубаторів	24
центрів інновацій	15
центрів комерціалізації інтелектуальної власності	14
центрів інновацій на передачі технологій	4
центрів науково-технічної та економічної інформації	14
науково-освітніх центрів	3

центрів освіти, досліджень та виробництва	4
інвестиційних (інноваційних) венчурних фондів	1
небанківських фінансових та кредитних організацій	15
підприємств із упровадження результатів наукових досліджень	21
консультативних центрів	2
інноваційних дослідницьких центрів	4

головним чином, у м. Києві і Київській області. Наприклад, із загальної чисельності технопарків (16) майже половина (7) зосереджена у м. Києві. Розвиток інноваційної діяльності на Київщині також забезпечують: Київський регіональний центр інноваційного розвитку, Білоцерківський інноваційний бізнес-інкубатор, Інноваційний центр комунальне підприємство «Центр високих технологій та інновацій», бізнес-інкубатор при Національному технічному університеті «Київський політехнічний інститут» та інші.

Більш розвиненою порівняно з іншими регіонами України є інноваційна інфраструктура Донецької, Харківської, Житомирської, Хмельницької, Миколаївської, Івано-Франківської областей. Так, в Івано-Франківській області функціонують майже всі елементи інноваційної інфраструктури – технологічний парк, інноваційно-технологічний кластер, інноваційний бізнес-інкубатор, дослідницький центр з питань інновацій, центр науково-технічної та економічної інформації, 3 навчально-наукових центри та 3 центри комерціалізації інтелектуальної власності. Водночас є регіони, де з усіх різновидів інноваційної інфраструктури представлено лише інноваційний центр (Чернігівська обл.) і регіональний центр науково-технічної та економічної інформації (Сумська обл.) [14].

Тому роль регіональних інноваційних систем має бути значно вищою. Це диктує необхідність посилення державної підтримки системного розгортання інноваційних процесів на різних рівнях управління.

Мета РІС полягає в забезпеченні умов для поєднання взаємозалежних організацій, зайнятих виробництвом, використанням і комерціалізацією наукових знань і технологій у єдину систему, яка б забезпечувала стійкий розвиток інноваційних процесів на мезорівні. У зв'язку із цим виникає потреба вирішення таких основних завдань:

закріплення на регіональному рівні рішення органів влади про формування РІС з деталізацією обсягів фінансування і термінів реалізації;

розвиток інфраструктурної підтримки інноваційного процесу, слабкість і нерозвиненість якої, як показує практика, є однією з головних причин низької інноваційної активності економіки;

аналіз існуючих і впровадження нових форм і механізмів взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності та інфраструктури.

Для Донецького регіону як одного із старопромислових регіонів України з високим рівнем концентрації академічної та галузевої науки, ВНЗ і промисловості проблема побудови дієвої регіональної інноваційної системи має особливе значення і виступає необхідною умовою ефективного використання його наукового та інноваційного потенціалу. Так, за підсумками 2010 р. наукові дослідження і розробки в регіоні виконували 106 наукових організацій, або 8,1% від загальної їх кількості по Україні (табл. 3). До виконання робіт залучались 9870 працівників основної діяльності, у тому числі – 6035 дослідників (61,1%), 760 осіб – техніків (7,7%) і 1492 особи допоміжного персоналу (15,1%). Однак динаміка кількісних показників кадрового забезпечення наукової діяльності регіону свідчить про стійку тенденцію скорочення чисельності науковців. Протягом

Таблиця 3

*Показники наукової та інноваційної діяльності  
Донецького регіону \**

Показники	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.	149	130	121	115	106
у % до загальної кількості наукових організацій України	10,0	8,6	8,8	8,6	8,1
Чисельність працівників основної діяльності наукових організацій, тис. осіб	18,2	14,0	12,6	11,2	9,9
у % до загальної чисельності працівників в Україні	9,7	8,2	8,4	7,7	7,0
Чисельність докторів наук в економіці регіону, осіб	754	907	1016	1069	1131
у % до загальної чисельності докторів	7,3	7,5	7,6	7,7	7,8

<i>наук в економіці України</i>					
Чисельність кандидатів наук в економіці регіону, осіб	5601	6121	6944	7099	7311
<i>у % до загальної чисельності кандидатів наук в економіці України</i>	9,5	9,0	8,9	8,7	8,7
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, од.	4713	5189	6759	5713	5986
<i>у % до загальної кількості виконаних робіт в Україні</i>	12,3	8,1	10,8	10,5	11,5
Фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн грн	177,7	335,8	565,8	470,1	668,8
<i>у % до загального обсягу фінансування робіт в Україні</i>	8,7	6,5	7,1	6,0	7,4
Кількість інноваційно-активних підприємств	220	114	142	134	145
<i>у % до загальної кількості інноваційних підприємств України</i>	12,9	9,6	10,2	9,5	9,9
Упроваджено нових технологічних процесів на промислових підприємствах регіону, %	198	125	159	88	99
<i>у % до загальної кількості впроваджених технологічних процесів в Україні</i>	14,1	6,9	9,7	4,7	4,9
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	1124	214	201	163	163
<i>у % до загальної кількості освоєних інноваційних видів продукції в Україні</i>	7,3	6,8	8,2	6,1	6,8
Фінансування інноваційної діяльності, млн грн	577,9	2289,5	4919,3	909,2	1029,2
<i>у % до загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні</i>	32,9	39,8	41,0	11,4	12,8

\* Мається на увазі Донецька та Луганська області.

1995-2010 рр. чисельність працівників основної діяльності наукових організацій скоротилась у 3,2 раза, у тому числі – кандидатів наук – у 2,1 раза; чисельність докторів наук несуттєво, але збільшилась (з 181 у 1995 р. до 184 осіб у 2010 р.). Скорочення чисельності фахівців, які займаються науковими та науково-технічними роботами, відповідним чином позначається на показнику насиченості економіки регіону науковими кадрами (коефіцієнти виконавців наукових робіт у розрахунку на 1000 зайнятого населення). Так, у 2009 р. у Донецькому регіоні даний показник становив 2,6; по Україні в цілому – 4,6 (у 1995 р. він становив 7,6). Для порівняння: у 2006 р. цей коефіцієнт у Фінляндії становив 16,6; Японії – 11,1; США – 9,6; Франції – 8,3; країнах ОЕСР – 7,3; Німеччині – 7,2; Росії – 6,7; Китаї – 1,6; Бразилії – 1,3.

Позитивною є динаміка чисельності осіб найвищого рівня кваліфікації (докторів і кандидатів наук), зайнятих в економіці України. За десятирічний період із 2000 по 2010 р. чисельність докторів наук в економіці регіону збільшилась у 1,5 раза, кандидатів наук – у 1,3 раза.

У 2010 р. у регіоні виконано 5986 наукових та науково-технічних робіт, що становить 11,5% загальної їх кількості по країні в цілому. За цим показником регіон поступається тільки м. Києву (де було виконано 39,3% усіх наукових та науково-технічних робіт) і Харківській області (15,5%).

Обсяг фінансування наукової та науково-технічної діяльності у 2010 р. становив 668,8 млн. грн. У структурі фінансування переважає частка коштів замовників (підприємств і організацій України та іноземних держав), яка становить 33,6%; питома вага коштів держбюджету дорівнює 24,6%, що на 5% менше цього показника у 2009 р.

Обсяги фінансування інноваційної діяльності у промисловості регіону за останні два роки суттєво скоротилися: у 2009 р. порівняно з 2008 р. у 5,4 раза; у 2010 р. – у 4,8 раза. Бюджетне фінансування інноваційної діяльності регіону у 2010 р. становило лише 1,4% загального обсягу; в Україні в цілому – 1,1%, що у 7-14 разів менше, ніж в економічно розвинутих країнах (США – 15,5%, Великобританії – 9,6 %, Німеччині – 7,8%). Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності регіону залишаються власні кошти промислових підприємств: якщо у 2000 р. їх питома вага в загальному обсязі фінансування становила 75,9%, то у 2010 р. – 94,0%. На виконання наукових досліджень і розробок витрачало кошти кожне третє з інноваційно активних підприємств Донецького регіону (у цілому по Україні – лише кожне четверте). Фактично відсутнє фінансування інноваційної діяльності у промисловості регіону за рахунок коштів місцевого бюджету (0,1% загального обсягу), незначними є обсяги фінансування за рахунок коштів вітчизняних та іноземних інвесторів (3,1%).

Показники інноваційної активності промислових підприємств Донецької та Луганської областей дещо нижчі, ніж в Україні (див. рисунок). Найбільш інноваційно – активними областями у 2010 р. були Харківська (19,7% промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю), Івано-Франківська (18,1%), Львівська (13,4%), а також м. Київ (23,9%). Водночас близько половини (43,1%) у 2009 р. та третина (30,9%) у 2010 р. загального обсягу реалізованої інноваційної продукції України припадає саме на Донецьку та Луганську області.

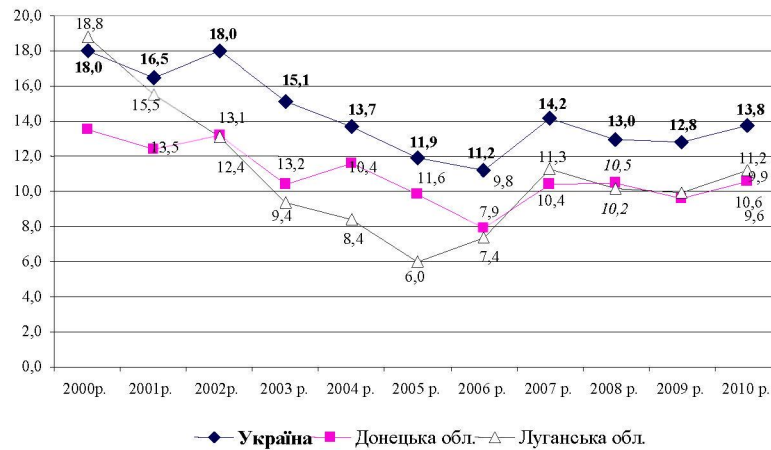


Рисунок. Стан інноваційної активності промислових підприємств України і Донецького регіону

Отже, результати дослідження свідчать, що Донецький регіон має вагомий науковий та інноваційний потенціал і за рівнем значень ряду показників знаходиться у трійці регіонів-лідерів країни. Проте наявними є тенденції його скорочення внаслідок, насамперед: 1) відсутності дієвих механізмів державного стимулювання наукових і науково-технічних робіт, інноваційних процесів на макро- і мезорівнях; 2) фактичної спрямованості економічної політики на підтримку низькотехнологічних галузей промисловості (електроенергетики, видобутку вугілля, чорної та кольорової металургії, важкого машинобудування, залізничного транспорту); 3) індиферентності промисловості до науки, низького платоспроможного попиту підприємств на результати інтелектуальної діяльності; 4) нерозвиненості інституційного забезпечення інноваційної діяльності; 5) відсутності дієвого нормативно-правового забезпечення та відповідного організаційно-економічного механізму реалізації інноваційного напрямку розвитку економіки, зокрема, чинне інноваційне законодавство не дозволяє здійснювати інноваційний процес «фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – дослідно-конструкторські і проектно-конструкторські роботи – освоєння виробництва нової продукції і комерціалізація новацій» і ефективний трансфер наукових знань до стадії їх використання у виробництві.

Світова практика доводить, що одним із найбільш ефективних шляхів формування РІС є інтеграція наукових і освітніх організацій із промисловістю і бізнесом. У такому разі інноваційна система переходить від відособленої форми функціонування її учасників і фрагментарного процесу комерціалізації новацій до процесу організаційного та економічного їх зближення і формування нових форм взаємозв'язків науково-дослідних організацій, вищих навчальних закладів, промислових фірм, суб'єктів інноваційної інфраструктури. Водночас поняття інноваційної системи включає не тільки сукупність певним чином взаємопов'язаних інноваційних структур, але й комплекс інститутів правового, фінансового та соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси [8, 61]. Таким чином, можна зробити висновок, що для формування в Донецькому регіоні повноцінної регіональної інноваційної системи необхідним є цілий ряд умов, які згруповано в такі блоки:

- створення сприятливих політичних, економічних і соціальних умов для розширення і поглиблення взаємодії між учасниками інноваційного процесу;
- законодавче закріплення статусу діючих і нових інтегрованих структур, надання їм фінансової підтримки;
- формування технологічно розвинутого промислового комплексу;
- підготовка компетентних кадрів для інноваційної діяльності.

## Література

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_2.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf). – Назва з екрану.
2. Виступ Президента України Віктора Януковича із щорічним посланням до Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/19736.html>.
3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів: матеріали Проекту ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» / Представництво ЄС в Україні. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
4. OECD in Figures 2009. OECD Countries, 2007 Gross Domestic Expenditure on R&D [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>.
5. OECD, STAN Indicators Database, 2009 edition. Underlying series from STAN Bilateral Trade Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К. ДП «ІВЦ Держкомстату України», 2011. – 382 с.
7. Национальные инновационные системы в России и ЕС / под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой, Й. Розебума, Х. Хайсберса. – М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 280 с.
8. Иванова Н. Национальные инновационные системы / Н. Иванова // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 59-70.
9. Кацура С.Н. Анализ и проблемы становления региональных инновационных систем в Украине / С.Н. Кацура // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 74-81.
10. Ляшенко В.І. Роль регіональних інноваційних систем в умовах сучасної кризи в Україні / М.Г. Чумаченко, В.І. Ляшенко // Інвестиційно-інноваційний розвиток економіки регіону: матеріали ІV з'їзду СЕУ та Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: СЕУ, 2010. – С. 45–61.
11. Бубенко П.Т. Інноваційний розвиток регіонів / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко. – Х.: Форт, 2009. – 160 с.
12. Doloreux D. Regional Innovation Systems: A Critical Review [Електронний ресурс] / Doloreux David, Parto Saeed // International Journal of Innovation Management. – 2003. – № 7. – Режим доступу: <http://www.urenio.org/metaforesight/library/17.pdf>.
13. Andersson M. Regional Innovation Systems in Small & Medium-Sized Regions: A Critical Review & Assessment [Електронний ресурс] / Andersson Martin, Karlsson Charlie. – Режим доступу: <http://www.infra.kth.se/cesis/documents/WP10.pdf>.
14. Розвиток інноваційної діяльності та трансферу технологій протягом 2008-2009 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mon.gov.ua/science/innovation/rozv\\_2008-2009.doc](http://www.mon.gov.ua/science/innovation/rozv_2008-2009.doc). – Назва з екрану.

*Надійшла до редакції 13.10.2011 р.*



## ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Сучасні умови господарювання характеризуються високою мірою економічної інтеграції, яка призводить до посилення конкуренції в усіх галузях економіки. Для того щоб країна могла успішно конкурувати на світових ринках, структура її економіки має бути максимально ефективною. Ринковий механізм не здатний повною мірою самостійно встановити оптимальну структуру в економіці, тому ринкові важелі мають органічно поєднуватися з державною економічною політикою структурних перетворень в економіці. Особливо важливим це є в умовах не до кінця сформованої ринкової системи у країні.

Світова теорія і практика переходу економічних систем до нового, вищого рівня їх розвитку доводить необхідність дієвих заходів державного управління структурної перебудови національного господарства України. Для національного господарства України особливої актуальності це питання набуває у зв'язку з руйнованими наслідками впливу світової фінансової кризи, активним пошуком моделі структурної модернізації економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності в посткризовий період [1, 19].

Проблемам структурної модернізації національної економіки, впливу структурних чинників на якісні процеси економічного розвитку країни, розробці основних напрямів структурної політики держави присвячено роботи відомих вітчизняних дослідників, зокрема Я. Базилюк, О. Власюка, В. Гейця, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, І. Крючкової, В. Сіденка, Т. Шинкоренко та ін.

*Метою* статті є здійснення аналізу основних тенденцій структурного розвитку національної економіки, що детермінують існуючі загрози для підвищення її конкурентоспроможності, та визначення комплексу напрямів структурної політики держави.

У перекладі з латинської «структура» (structura) – це будова, розміщення, порядок, сукупність зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність та динаміку основних властивостей навіть під впливом зміни зовнішніх та внутрішніх чинників. Сучасна економічна наука та теорія державного управління економіки під «структурною політикою» розуміє сукупність заходів державного впливу і регулювання, що спрямовані на оптимізацію основних соціально-економічних пропорцій на відтворювальному, галузевому, регіональному рівнях, рівні інституційних перетворень. Світовий досвід доводить, що ті чи інші структурні пропорції розвитку національного господарства забезпечуються за рахунок дії ринкових регуляторів, методів опосередкованого державного впливу (податкова, кредитна, митна політика тощо), а також за допомогою застосування прямих засобів державного регулювання (державні інвестиційно-інноваційні програми, бюджетне інвестування, контроль за цінами монополістів тощо) [1, 47].

За період існування України про зміст і спрямованість структурної політики українські науковці та політики говорили та писали по-різному. Залежно від стану розвитку національної економіки змінювались і критерії здійснення структурної перебудови. Наприклад, якщо потрібно було збільшити надходження валюти до країни (90-ті роки ХХ ст.), йшлося про структурні зрушення у промисловості, спрямовані на збільшення питомої ваги випуску продукції експортно-орієнтованих галузей економіки України. Якщо необхідно було вдосконалити фінансово-кредитну систему, то наголос робився на пріоритетності формування її фінансових інститутів (банки, біржі, страхові компанії, інвестиційні фонди тощо). При аналізі питань соціальної структури суспільства говорилося про політику доходів та її вплив на співвідношення: прошарок багатих – середній клас – бідні.

На початку ХХІ ст. українські вчені дійшли висновку, що структурна політика – це багатоієрархічне явище, яке поєднує відтворювальний, галузевий, регіональний виміри і, зокрема, інституційні складові суспільної трансформації. У цілому малось на увазі формування «критичної маси ринкових перетворень», що позитивно вплине на розвиток усіх інших ринкових інституцій і є необхідною передумовою прогресивного розвитку суспільства. Структурна політика держави набуває тим більшого значення, чим сильніше недосконалість ринку блокує структурні зрушення і чим більше виявляється залежність національного виробництва від коливань світової кон'юнктури. За критерієм «конкурентоспроможність національної економіки» у процесі розробки концептуальних засад структурної політики на перший план виходить секторний та галузевий



підхід. За такого підходу під структурною політикою розуміють економічні заходи держави щодо регулювання системи національного господарства задля стимулювання в ній цілеспрямованих зрушень, здебільшого на макро- та мезоекономічному рівнях, а об'єктом структурної політики стають не підприємства, а цілі сектори та галузі економіки.

Понятійне навантаження концепції структурної політики настільки широке, що дає змогу розуміти під нею як загальну стратегію максимізації економічного зростання, так і комплекс заходів держави, спрямованих на реалізацію пріоритетних програм і проектів (рис. 1).

На практиці існує два типи структурної політики: пасивна й активна, які різняться між собою ступенем втручання держави у структурні зрушення.

Пасивна структурна політика полягає в тому, що держава створює правову базу для вільного переливання капіталу та праці з одних галузей в інші, але безпосередньо не втручається в інвестиційні процеси в окремих галузях. Структура змінюється внаслідок змін у нормах прибутку. Якщо в певній галузі попит перевищує пропозицію, то в цій галузі норма прибутку зростає проти інших галузей. Капітал з інших галузей вилучається власниками і вкладається в галузі з підвищеною нормою прибутку. Виробництво товарів цієї галузі збільшується і пропозиція їх поступово починає перевищувати попит. При цьому норма прибутку в цій галузі спочатку знижується до середньої величини, а потім стає менше за середню. Власники капіталів починають вилучати їх із цієї галузі і вкладати в іншу, де забезпечується норма прибутку не менша за середню. Отже, закон попиту і пропозиції поряд з іншими об'єктивними законами ринкової економіки забезпечує найбільш відповідну вимогам ринку структуру економіки, створює конкурентне середовище, підвищує ефективність

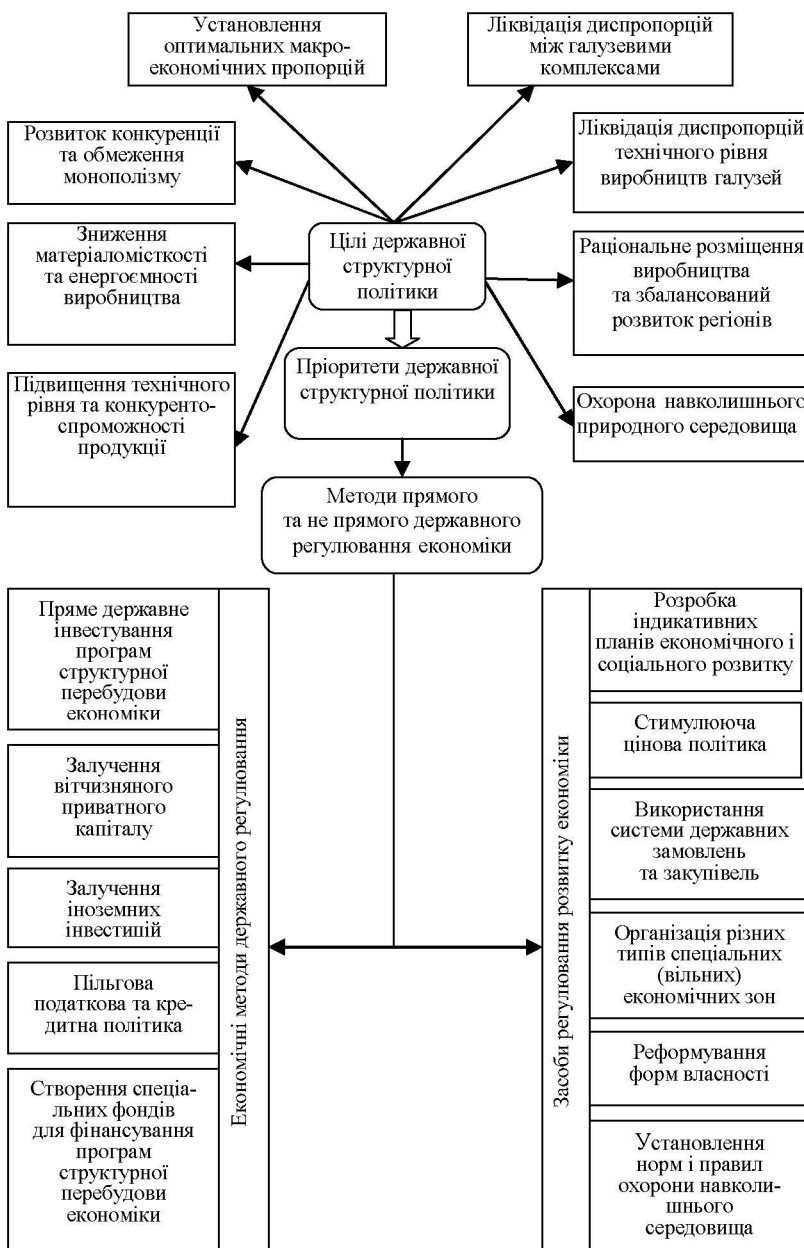


Рис. 1. Механізм державної структурної політики [1, 189]

суспільного виробництва. У такий спосіб формувалася структура економіки США і Великобританії. Але цей шлях надто тривалий і пов'язаний зі значними соціальними втратами.

Активна структурна політика полягає в тому, що держава широко застосовує державні важелі для прискорення прогресивних структурних зрушень. Цим шляхом ідуть Японія, Південна Корея, Сінгапур та інші нові індустріальні країни [2, 7].

Концепція активної структурної політики ґрунтується на чіткому визначенні найбільш ефективних напрямів структурної трансформації економіки. До таких можна віднести:

зростання виробництва в галузях, які забезпечують значну частину експортної продукції. Паралельно із цим дуже важливим завданням є забезпечення збільшення валютних надходжень до країни і їх інвестування в розвиток високотехнологічних виробництв;

зростання виробництва в галузях, які здатні на внутрішньому ринку замінити імпорتنу продукцію. Це стосується галузей, які виробляють споживчі товари та продукти харчування [2, 8];

розвиток виробництва конкурентоспроможних на світовому ринку товарів для захоплення ринків збуту у країнах, що розвиваються;

підтримка виробництв, які впроваджують ресурсозберігаючі технології для скорочення попиту на дефіцитні для країни ресурси;

зростання виробництва в галузях, які здатні підвищити науково-технічний рівень та якість продукції. Це стосується галузей із високотехнологічною та наукоємною продукцією. Їх випереджаючий розвиток є запорукою підвищення ефективності інших галузей національної економіки;

розвиток конкуренції через реструктуризацію та диверсифікацію виробництва [2, 9];

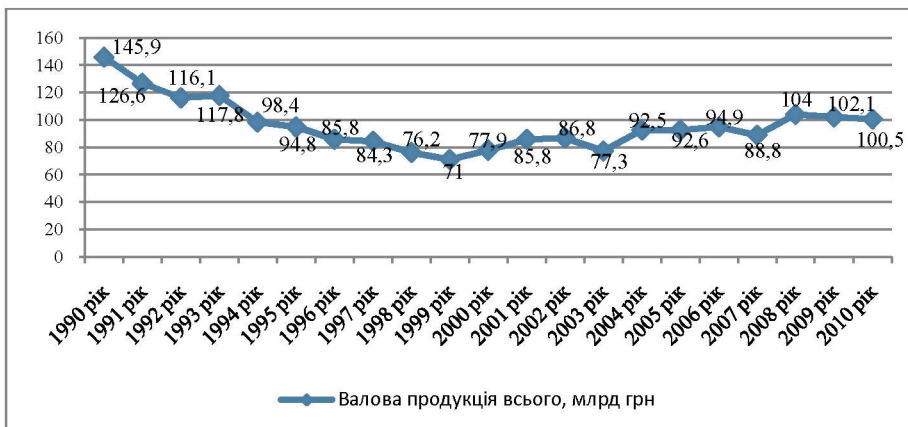
розвиток виробництва сировини, напівфабрикатів та комплектуючих для заміни імпортованих для збільшення товарності кінцевої продукції;

скорочення виробництва в депресивних галузях, тобто в галузях, де спадає ефективність ресурсів чи зменшується попит на продукцію.

Перелік основних напрямів державної структурної політики постійно змінюється залежно від актуальних завдань, які стоять перед державою для усунення головних структурних проблем економіки країни.

Розглянемо основні, найгостріші структурні проблеми, притаманні економіці України на сучасному етапі розвитку.

На жаль, перше десятиліття XXI ст. не дало позитивних результатів щодо структурних процесів в економіці України, що підтверджується рядом негативних деформацій в усіх сферах, галузях і регіонах національної економіки. Найбільш помітні деформації спостерігаються в сільському господарстві: у цілому за роки незалежності виробництво валової продукції сільського господарства знизилось на 31,1%, у тому числі рослинництва – на 11,8, тваринництва – на 47,2% (рис. 2). Основний тягар виробництва сільськогосподарської продукції лежить на плечах населення (55,2%), у господарствах якого виробляється 53,7% продукції рослинництва та 57,4% – продукції тваринництва [3].



Розраховано за даними Державної служби статистики України.

*Рис. 2. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства в Україні у 1990-р2010 рр.  
(у порівнянних цінах 2005 р.*

Суттєво зменшилася частка послуг у виробництві ВВП: якщо у 2000 р. вона дорівнювала 37,8%, то на початок 2011 р. скоротилася майже до 26,4%.

Неухильно скорочується частка легкої промисловості. Можна навіть зазначити про знищення цієї галузі економіки, адже тільки за 1990-2000 рр. її питома вага у виробництві ВВП зменшилась у 8 разів і на початок 2011 р. становила 1,1% обсягу реалізованої продукції промисловості [3]. Проте зростає питома вага видобувної промисловості: разом з електроенергетичною, нафтохімічною, нафтопереробною й металургійною промисловістю її сукупна частка в обсязі реалізованої продукції промисловості перевищує 60%.

У структурі промисловості частка обсягу реалізованої продукції машинобудування скоротилася з 30,7% у 1990 р. до 8% на початок 2001 р. Обсяг реалізації продукції підприємств машинобудівної галузі за 2010 р. становив 459 млн грн, що майже в 1,4 раза менше попереднього року, у галузі не досягнуто запланованого показника на 23,4% [3].

Спостерігаються структурні деформації регіонального рівня. Однією з характеристик структурних процесів в економіці регіонів є надзвичайно низькі темпи зростання питомої ваги обробної промисловості у валовій доданій вартості, що є наслідком, насамперед, структурних зрушень, які відбуваються безпосередньо всередині самої обробної промисловості на користь виробництв із низькою часткою доданої вартості. Тенденції структурної динаміки економіки загострюють суперечності між індустріальною складовою та вимогами розвитку економіки, заснованої на знаннях, формують довгострокові загрози й обмеження для зміцнення конкурентоспроможності регіонів [4, 50].

Як наслідок, структура вітчизняної економіки характеризується високою часткою сировинних галузей промисловості та високою матеріаломісткістю промислового виробництва. Використання дешевої робочої сили, енергетичних ресурсів та низьких транспортних витрат не спроможне забезпечити динамічного зростання конкурентоспроможності економіки.

Кумулятивний показник роботи промислового комплексу у 2010 р. зафіксував зниження виробництва на 21,9% (у 2009 р. – на 3,1%) [3].

Характерно, що динаміка промислового виробництва регіонів значною мірою визначається структурою регіональних промислових комплексів. Регіони, у яких суттєву питому вагу у структурі промислового виробництва, складають паливна, видобувна та металургійна галузі, протягом останніх років здебільшого демонструють досить помірні темпи зростання (динаміка промислового виробництва в межах 2,2-7%) [5, 15].

У цілому слід констатувати, що протягом 2000-2010 рр. економікам регіонів-лідерів промислового розвитку здебільшого була притаманна орієнтація на використання традиційних природних ресурсів та екстенсивних факторів конкурентних переваг. Зокрема йдеться про низьку ціну робочої сили (яка й гальмує інноваційні процеси через відсутність зацікавленості в заміщенні людської праці високопродуктивною технікою).

Такий стан структури виробництва негативно впливає як на загальний показник виробництва ВВП у країні (який становить усього 63% рівня 1990 р.), так і на рівень добробуту українських громадян. Згідно з даними Швейцарського банку Credit Suisse, опублікованими в щорічному звіті Global Wealth-2010, у рейтингу багатства громадян Україна посідає передостаннє місце у Європі. Отже, деформації структури національної економіки гальмують просування нашої країни у Європейський простір і можливості забезпечити ефективні пропозиції національних товарів і послуг на світових ринках [6, 8].

Розглянувши основні структурні проблеми, які притаманні економіці України на сучасному етапі розвитку, можна запропонувати нижченаведені головні напрями структурної політики України.

Як уже було зазначено раніше, в українській економіці є сектори та галузі, потенційно конкурентоспроможні як на внутрішньому, так і на світових ринках. Реалізації конкурентних переваг цих секторів (наявність не навантажених технологічно ефективних потужностей, кваліфікованих кадрів, науково-технічних заділів тощо) перешкоджають як недосконалість і

нерозвиненість ринкових механізмів та інститутів, так і стартові умови в цих секторах, несприятливі для експансії виробництва, модернізації виробничої бази та підвищення ефективності [7, 231].

Основним напрямом структурної політики держави є підвищення конкурентних переваг економіки країни через досягнення чотирьох взаємопов'язаних цілей:

1. Сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників товарів і послуг на внутрішньому та світовому ринках і забезпечення структурного маневру вбік підвищення частки галузей, які виробляють продукцію з високим ступенем переробки, і галузей сфери послуг.

2. Виправлення накопичених структурних деформацій – реструктуризація збиткового сектору економіки, який штучно підтримується системою бюджетних субсидій [8, 10].

3. Завершення трансформації існуючих малоефективних інститутів економіки «перехідного типу» (структури державної власності, товарних і фінансових ринків, інноваційних механізмів, системи державного регулювання й ряду інших) в інститути, які відповідають вимогам сучасної ринкової економіки.

4. Прискорений розвиток і перебудова економічної системи, підприємств і ринків у процесі загальносвітової економічної трансформації, що проходить на базі нових інформаційних технологій, посилення глобальних і регіональних інтеграційних процесів.

Основною метою розвитку промисловості в рамках реалізації структурної політики є підвищення конкурентоспроможності продукції та технічного рівня виробництва, забезпечення виходу інноваційної продукції та високих технологій на внутрішній і зовнішній ринок, заміщення імпоротної продукції та перехід на цій основі інноваційно активного промислового виробництва у стадію стабільного зростання.

Реалізація основної мети розвитку промисловості має здійснюватися за двома головними напрямками.

По-перше, збереження та розширення пропозиції продукції вітчизняного машинобудування на ринках, де спостерігається підвищення платоспроможного попиту. Цей напрям має забезпечуватися, у першу чергу, заходами, пов'язаними з модернізацією виробничих ланок і окремих технологій, підвищенням технологічної дисципліни виробництва, посиленням технічного контролю й упровадженням сучасних систем якості, сертифікацією продукції та виробництв, розвитком дилерської та товаропровідної мережі, проведенням активної реклами продукції, розширенням застосування лізингових схем і вдосконаленням систем стандартизації і метрології [9, 351].

По-друге, вихід на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією сучасного і новітнього технологічних укладів. Цей напрям має забезпечуватися активізацією процесів модернізації та реконструкції виробництва на базі вітчизняного машинобудування, забезпечення випереджального зростання виробництва продукції переробних галузей порівняно з видобувними галузями, розробкою нових видів продукції, технологій, матеріалів, використання наявного науково-технічного потенціалу й нових результатів фундаментальних і прикладних досліджень.

Як основні напрями розвитку сфери послуг можна виділити:

міжнародні перевезення (включаючи транзит);

іноземний туризм;

послуги сфери культури;

вищу професійну освіту;

розробку програмного забезпечення;

консультаційні та інформаційні послуги.

Попит на послуги в розробці програмного забезпечення зростатиме як у зв'язку з розвитком процесів інформатизації країни, так і з розвитком послуг «офф-шорного програмування» – тобто розробки програмного забезпечення на замовлення зарубіжних фірм, що діють у цій сфері [10, 234]. Розвиток послуг у сфері освіти і культури несе очевидні позитивні зовнішні ефекти. Випереджаючий розвиток сфери послуг відображає тенденції постіндустріального розвитку економіки й неухильного скорочення частки осіб, зайнятих у промисловому секторі економіки.

Діяльність консалтингових фірм важлива для поширення організаційно-управлінських нововведень, які забезпечують підвищення гнучкості виробництва і створення динамічних факторів конкурентоспроможності й економічного зростання.

Формування загальнонаціональної мережі інформаційних центрів на базі діючих об'єктів інфраструктури підтримки підприємницької діяльності шляхом координації, інтеграції та взаємодії діючих інформаційних систем забезпечення малого підприємництва має забезпечити підвищення ефективності й комплементарності програм підтримки підприємницької діяльності. У результаті має бути створене єдине інформаційне поле, що полегшує орієнтацію підприємців у питаннях доступу до фінансування (кредитного та венчурного), доступу до маркетингової інформації.

Аграрна політика має бути спрямована на формування розвинених агропродовольчих ринків, підтримку надійного продовольчого забезпечення країни, підвищення рівня доходів сільського населення і збереження природних ресурсів для аграрного виробництва, формування ефективного стійкого агропромислового виробництва, що забезпечує потреби населення у продуктах харчування і підприємств харчової промисловості в сільськогосподарській сировині.

Основними завданнями гарантованого продовольчого забезпечення населення країни є:

формування конкурентних і ефективних ринків агропродовольчої продукції, створення правової та інституційної інфраструктури їх функціонування, захист від недобросовісної конкуренції та несприятливої кон'юнктури світових ринків;

розробка механізмів забезпечення продовольчої допомоги регіонам, які опинилися в екстремальних ситуаціях;

створення системи забезпечення гарантій якості продовольства, що надходить на внутрішній ринок. Жорсткий контроль за технологіями по всьому продовольчому ланцюгу – від поля до роздрібної реалізації, а також контроль за якістю імпорту [6, 26].

Основою формування загальних умов підвищення ефективності виробництва в АПК і доходів сільського господарства є підвищення технологічного рівня аграрного виробництва й упровадження ресурсозберігаючих і екологічно чистих технологій шляхом підтримки відповідних досліджень і впровадження системи консультування в сільському господарстві.

Отже, головною метою політики структурної модернізації економіки України має стати оптимізація внутрішньосистемних параметрів економіки з точки зору протидії негативним зовнішнім шокам. Йдеться про побудову ефективної високотехнологічної структури економічної системи, спроможної забезпечувати розвиток передових виробництв і реагувати на зовнішні та внутрішні кризові явища з найменшими втратами ефективності.

*Висновки.* Таким чином, дослідження методологічних аспектів структурних процесів в економіці України дає підґрунтя для висновку, що вирішальну роль у структурній перебудові національної економіки відіграє державна економічна політика. Структурна недосконалість економіки України потребує цілеспрямованих дій щодо структурної перебудови національної економіки шляхом проведення активної державної політики, що сприяла б вирішенню проблеми створення конкурентних переваг і підвищенню ефективності економічної системи країни.

Можна зробити висновок, що в сучасних умовах структурна політика має реалізовуватися на основі застосування таких базових принципів, як: конкурентний ринок як головний регулятор економічного розвитку; мінімізація та оптимізація державного втручання в економіку; відкритість економіки; лібералізація економічної діяльності на мікрорівні.

Необхідність досягнення позитивного впливу структурних чинників національної економіки на її конкурентоспроможність ставить перед структурною політикою держави потребу вирішення в коротко- та середньостроковому періоді комплексу завдань, серед яких головними є такі:

підвищення інноваційної активності й випереджаючий розвиток високотехнологічного сектору економіки;

стимулювання процесів реструктуризації та реформування підприємств, підвищення їх ефективності, у тому числі через розвиток ринку консалтингових послуг, сприяння процесам інтеграції і освіти великих ефективних і конкурентоспроможних компаній при всебічному сприянні розвитку малого та середнього бізнесу;

стимулювання заходів щодо подолання ресурсовитратного характеру виробництва;

трансформація економічної та інвестиційної політики в напрямі створення привабливих умов для виробництв завершальних стадій технологічного циклу;

упровадження механізмів стимулювання та підтримки високотехнологічного експорту.

Отже, головною метою політики структурної модернізації економіки України має стати побудова ефективної високотехнологічної структури економічної системи, спроможної забезпечувати

розвиток передових виробництв і реагувати на зовнішні та внутрішні кризові явища з найменшими втратами ефективності.

### Література

1. Лукінов. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. Лукінов. – К., 1997. – 445 с.
2. Глазьев С.Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С.Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – №5. – С. 5-27.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Єрохін С. Структурна трансформація національної економіки / С. Єрохін // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 49-52.
5. Бутко М.П. Передумови трансформації та механізми регулювання регіональних економік / М.П. Бутко // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 9-20.
6. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: моногр. / О.І. Амоша, С.С. Аптекарь, М.Г. Білопольський, С.І. Юрій та ін. ; ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – С. 8-38.
7. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – С. 402.
8. Колодко Г. Великая трансформация. Могло ли быть лучше? Будет ли лучше? / Г. Колодко // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 4. – С. 3-14.
9. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку/ [В.М. Геєць, В.П. Александрова, Т.І. Артьомова та ін.]. – К.: Ін-т екон. прогнозування НАН України; Фенікс, 2003. – С. 351-352.
10. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: Теорія та механізм реалізації: моногр. / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – С.234.

*Надійшла до редакції 13.10.2011 р.*

## **СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ» І ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Відкритість економічних кордонів, негативний вплив світової фінансово-економічної кризи, особливості інтеграції України до міжнародних ринків загострюють проблему конкурентної боротьби вітчизняних суб'єктів господарювання з іноземними учасниками. Низький рівень конкурентоздатності українських підприємств обумовлено рядом невирішених питань, зокрема недостатньою сформованістю уявлення підприємців щодо діяльності у складних конкурентних умовах. Це свідчить про недосконалість теоретичного обґрунтування поняття «конкурентоздатність підприємства», незважаючи на значну кількість наукових досліджень із врахуванням особливостей діяльності підприємств харчової промисловості.

Процес аналізу й удосконалення поняття «конкурентоздатність підприємства» є складним та багаторічним. Б. Карлоф вважає, що конкурентоздатність – це «положення, яке те чи інше підприємство займає у своїй галузі відповідно до результатів своєї діяльності і зі своїми перевагами і недоліками порівняно з іншими підприємствами» [1, 49]. Й. Шумпетер вважає, що конкурентоздатність втілюється в постійних інноваціях, нововведеннях, які дозволяють підприємству займати певну ринкову нішу [2, 45]. О. Кучеренко визначає конкурентоздатність як спроможність країни виробляти товари та послуги, які відповідають світовим стандартам і здатні підвищити рівень життя населення [3]. З економічної точки зору бути конкурентоздатним для підприємства означає можливість вести суперництво з іншими фірмами завдяки певним конкурентним перевагам (низькі витрати, диференціація фірми завдяки її унікальності, прагнення стати найкращою у своєму сегменті діяльності) [4, 2]. У сучасних умовах конкурентоздатність означає здатність компаній виробляти товари з вищими якісними показниками, які задовольняють найвибагливішого покупця, що базується на інноваційному підході до людських ресурсів, капіталу та матеріальних ресурсів. Такий підхід забезпечує можливість виживання в тяжких умовах вільних міжнародних ринків.

Конкурентоздатність підприємства визначається відповідно до умов та особливостей галузі економіки. Так, С. Позняк розглядає дане поняття з позиції маркетингової діяльності [5, 5]. Підприємство харчової промисловості є конкурентоздатне, якщо воно володіє конкурентною перевагою та спроможне завоювати й утримати конкурентні позиції на ринку. Л. Гринів висвітлює конкурентоздатність підприємств харчової промисловості як ефективне використання власних та залучених коштів для збільшення його прибутковості і зміцнення ринкових позицій [6, 5]. Автор розглядає дане поняття у фінансовому аспекті: зростання динаміки продажу і збільшення прибутків, досягнення вищої рентабельності операційної діяльності щодо середньої вартості капіталу. Цей же аспект конкурентоздатності визначає Н. Педченко [7, 6].

Таким чином, незважаючи на значну кількість досліджень та визначень поняття «конкурентоздатність підприємства», залишаються невирішеними деякі питання аналізу й удосконалення поняття щодо конкурентної діяльності підприємств у різних галузях економіки України. Дослідники переважно розглядають окремо боротьбу підприємства на рівні країни, галузі тощо, що унеможливорює комплексний аналіз діяльності підприємства. Конкурентоздатність підприємств харчової промисловості розглядають із точки зору окремих аспектів діяльності компаній, що не дає змоги комплексно врахувати особливості даної галузі.

*Метою* статті є вдосконалення сутності поняття «конкурентоздатність підприємства» і розробка алгоритму комплексного теоретичного аналізу поняття, який дозволяє визначити сутність конкурентоздатності відповідно до галузевих особливостей діяльності підприємств харчової промисловості.

Теоретичною основою сучасних уявлень про конкурентоздатність є категорія «конкуренція». Конкуренція вживається як категорія чи поняття, оскільки вона є наслідком узагальнення суттєвих ознак, закономірних зв'язків і відношень [8, 721]. Класичними в теорії конкуренції вважаються праці Р. Вагнера, Дж. Вікерса, П. Макналті, Дж.С. Мілля, Дж. Меткальфа, Дж. Неша, М. Портера, Дж. Робінсон, А. Сміта, Г. Сталкберга, Р. Чемберліна, Й. Шумпетера, Ф. Хаска, Дж. О'Шонессі тощо. На ідеї цих науковців у своїх дослідженнях спираються вчені П. Крайнев, В. Мартиненко, Р. Фатхутдінов.



Аналіз конкуренції, який було розпочато у XVIII ст., і література з даного аналізу постійно зростали за кількістю та якістю. Узагальнення наукових поглядів щодо сутності поняття «конкуренція» подано в таблиці.

Таблиця

*Хронологічна періодизація наукових поглядів щодо визначення сутності конкуренції*

Період	Вчені	Визначення конкуренції
1	2	3
XVIII ст.	А. Сміт [9, 64]	Зусилля двох сторін діяти незалежно для захисту бізнесу від третьої сторони
XIX ст.	Дж.С. Мілль [10, 39]	Вільна конкуренція (захист споживача, підвищення вимог до виробника тощо)
30-50-ті роки XX ст.	Дж. Робінсон, Р. Чемберлін, Г. Сталкберг, Дж. Неш [11, 2]	Теорія недосконалої конкуренції та теорія гри
	Й. Шумпетер [2, 14]	Суперництво нового із старим, що створює нові товари, технології, потреби
	Ф. Хайєк, М. Портер [12, 94; 29]	Процес одержання та передачі знань
60-70-ті роки	Дж. Вікерс [13, 5]	Рівновага на ринку приводить до конкуренції, яка є як досконалою, так і сприяє появі монополії. Суперництво, у якому присутні цінові й нецінові форми
	П. Макналті [14, 642]	Структура ринку (багато покупців, продавців, однорідна продукція) і поведінкова діяльність

*Закінчення таблиці*

1	2	3
70-90-ті роки	Дж. Янг [10, 42]	Конкуренція за якість продукції (нова форма цінової конкуренції)
90-ті роки XX ст.	М. Хаммер, Дж. Чемпі [15]	Посилення світової конкуренції (динамізм зміни потреб, вимогливість споживачів тощо)
	А.Д. Тойнбі [16, 105]	Глобальна конкуренція (спрямованість не на прибуток, а на вивільнення ресурсів, конкуренція між країнами, цивілізаціями тощо)
XXI ст.	Дж. Меткальф [17, 18]	Різні види поведінки підприємств на ринку для отримання конкурентних переваг
	Р. Вагнер [18, 340]	Статична кон'юнктура та суперництво
	Б. Бендер [19, 5]	Динамічний інноваційний процес (боротьба, нові товари тощо)
	Дж. О'Шонессі [20, 261]	Вільна конкуренція (значна кількість покупців та продавців, захист споживача, задоволення його потреб)
	П.П. Крайнів [21, 194]	Ринкова ситуація, коли продавці змагаються за покупців для підвищення прибутку чи збільшення частки ринку
	Р.А. Фатхутдінов [22, 29]	Суперництво у якій-небудь галузі, боротьба за досягнення кращих наслідків
	В.П. Мартиненко [23, 146]	Гіперконкуренція (розмивання галузевих меж, технізація, агресивність учасників тощо)
	Б. Хендерсон [24, 138]	Конкуренція управління (професіоналізм менеджерів)

З даних таблиці видно, що поняття «конкуренція» є об'єктом постійних досліджень значної кількості вчених, що зумовлює його постійний розвиток і вдосконалення разом зі зміною ринкових процесів. Специфічний підйом у дослідженнях спостерігався у 30-х роках XX ст., коли відбулося становлення теорії недосконалої конкуренції (Дж. Робінсон, 1933; Р. Чемберлін, 1933; Г. Сталкберг,



1934) і продовжувався у 50-х роках із початком застосування теорії гри (Дж. Неш, 1951) [11, 2].

Науковці різних економічних шкіл приділяли чимало уваги конкуренції та робили свій внесок у дослідження цього явища. Так, наприклад, Й. Шумпетер, розглядаючи конкуренцію з позицій економічного зростання, вважав її суперництвом нового із старим, що виявлялось у створенні нових товарів, нових технологій, нових джерел забезпечення потреб, нових типів організаційних моделей [2, 14]. Іншої думки дотримувався Ф. Хаєк, який визначав конкуренцію як процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання [12, 94]. Аналогічної думки дотримується і М. Портер [29].

А. Сміт визначає конкуренцію як зусилля двох або більше сторін діяти незалежно для захисту бізнесу від третьої сторони, пропонуючи задля цього найбільш прийнятні умови [9, 64]. Різні визначення конкуренції зустрічаються в сучасних іноземних авторів: П. Макналті, Дж. Вікерс, М. Ньюман, Дж. Меткальф, Р. Вагнер та ін. Так, Дж. Вікерс виокремлює два широко конкуруючі визначення поняття «конкуренції» [13, 5]. Перше спирається на сучасну теорію розподілу ресурсів, у якій конкуренція розглядається як рівноважний стан. Результати рівноважної поведінки приводять до конкуренції, яка знижує ціни і становить, з одного боку, специфічний випадок досконалої конкуренції, а з іншого – монополію, у якій одне підприємство є домінуючим. Друге визначення конкуренції представлено як процес суперництва, у якому присутні важливі цінові та нецінові форми суперництва. Дж. Меткальф характеризує світ гнучким та непостійним, що стосується й рівноваги. Дані уявлення містять шумпетерівські та еволюційні перспективи та бачать конкуренцію в розрізі різних видів поведінки підприємств на ринку для отримання конкурентних переваг [17, 18]. П. Макналті при визначенні поняття «конкуренція» розрізняє конкуренцію як структуру ринку та конкуренцію як поведінкову діяльність [14, 642]. Вчений зазначає, що поняття «конкуренція» в економіці походить з англійської мови – спроба перевершити конкурента. Тільки відносно недавно поняття «конкуренція» стало означати дещо інше – гіпотетичну ринкову державу, яка характеризується багатьма покупцями та продавцями, однорідною продукцією та вільним входом/виходом. Безумовно, інвестори та широка аудиторія вимагають конкурентного ринку, а не визначення підручника про структуру конкурентного ринку. Тому поняття «конкуренція» визначається в рамках поведінкової діяльності. Р. Вагнер підкреслив цей пункт, пояснюючи різницю між конкуренцією як прикметником (статична кон'юнктура) та конкуренцією як дієсловом (процес суперництва) [18, 340].

Б. Бендер зазначає, що конкуренція – це динамічний процес, а інновації – складова частина цього процесу. Конкуренція заохочує фірми до боротьби, яка полягає в розробці нових або удосконаленні старих товарів та послуг [19, 5].

Класик економічної науки Дж.С. Мілль наголошував на важливості вільної конкуренції, що її обмеження «призводять до згубних наслідків, незіставних з їх видимими причинами» [10, 39]. Конкуренція сприяє захисту споживача та забезпечує його вільний вибір товарів та послуг. Разом із цим посилюються вимоги до виробників, які мають якісно задовольняти зростаючі потреби вибагливих клієнтів за доступними цінами. Таким чином, відбувається взаємозв'язок між суспільством і провідними підприємствами за допомогою вільної конкуренції. Дж. О'Шонессі теж підтримує умови вільної конкуренції, які характеризуються великою кількістю покупців та продавців, захищають споживача та надають йому вибір серед аналогічних товарів різних виробників-конкурентів [20, 261]. Отже, головна увага ринку зосереджена сьогодні на вільній конкурентній боротьбі, яка виявляється в задоволенні потреб споживачів за допомогою вдосконалення продукції, що викликає інтерес у покупців.

Сучасні вчені підтримують теорію вільної конкуренції на українському ринку. Так, П. Крайнів [21, 194] визначає конкуренцію як ринкову ситуацію, коли підприємства та продавці незалежно один від одного змагаються за покупців для досягнення господарчої мети – одержання підвищеного прибутку чи збільшення власної частки ринку. Р. Фатхутдінов розглядає дану категорію як суперництво в певній галузі, боротьбу за досягнення кращих результатів [22, 29].

Глобалізація економіки створює нові характеристики поняття «конкуренція». В. Мартиненко виділяє таке явище, як «гіперконкуренція», якому притаманні такі ознаки [23, 146]: розмивання галузевих меж, динамізм розвитку ринку, багатоаспектний характер інтересів конкуруючих сторін, технізація, агресивність учасників ринкового суперництва. З огляду на такий розвиток подій перед менеджерами підприємств постають нові завдання, які потребують поряд із знанням традиційних методів управління, освоєння нового інструментарію діагностики конкурентного середовища, роз-

робки концепції стратегічного управління потенціалом підприємства, який створює конкурентні переваги.

Конкуренція постійно еволюціонувала та змінювала власну сутність через історичну зміну навколишніх умов. Так, цінова конкуренція, яка передбачала економію на витратах і передусім на оплаті праці, змінилась на конкуренцію за якістю продукції. Дж. Янг зауважив, що «ігнорування світового рівня якості (у відповідності й перевищенні сподівань споживача) у гостро конкурентному середовищі тепер рівноцінно «самогубству» [10, 42]. У кінці ХХ ст. основною конкурентною зброєю стали інновації, технології та організаційне управління.

Процес глобалізації посилює конкуренцію на світовому рівні, надає більше можливостей для розширення сфери діяльності підприємств на ринках інших країн. М. Хаммер та Дж. Чемпі характеризують нові економічні умови як динамічні, із наявністю вимогливих споживачів і зростаючою конкуренцією. Це, на їх думку, потребує кардинальної переоцінки та перебудови застарілих засобів ведення справ [15]. На перший план у сучасних глобальних конкурентних умовах виходить нове поняття «конкуренція управління». Як слушно зазначає Б. Хендерсон [24, 138], ефективне управління передбачає вміння менеджерів підприємства погоджувати інтереси конкурентів, зберігаючи клієнтів та прибуток для кожного учасника. Тобто конкуренція є взаємодією і співпрацею для створення стабільних умов функціонування та досягнення кінцевої мети.

Отже, кожен з авторів розглядає поняття «конкуренція» з різних боків, утім сутність цього явища залишається незмінною. Еволюція даної категорії починається з ХVІІІ ст. і триває дотепер. Мінливість ринкових умов, поява нових законів та правил ведення бізнесу сприяла розширенню та доповненню поглядів учених щодо конкуренції. Так, передусім конкуренція характеризувалася суперництвом фірм щодо цін та обсягів продажу. У ХХ ст. дані критерії доповнюються якістю, інноваціями, технологіями, знаннями. Процес глобалізації у другій половині ХХ ст. сприяв появі глобальної конкуренції, яка поєднала раніше сформовані критерії конкуренції та підняла її на рівень суперництва країн. У ХХІ ст. продовжується вивчення поняття «конкуренція» у розрізі глобалізації. Важливою передумовою успішної боротьби стає ефективний рівень управління на підприємстві. Таким чином, певні умови і зміни зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування сприяють зосередженню уваги на критеріях, які актуальні для даного рівня розвитку конкурентних відносин. Однак незмінним залишається уявлення щодо суперництва та боротьби у з'ясуванні сутності конкуренції. Для того щоб здійснювати боротьбу, підприємства мають знаходитись у конкурентному просторі разом з іншими учасниками ринку та бути здатними до суперництва, мати переваги, тобто бути конкурентоздатними.

Класичними працями в дослідженні конкурентоздатності вважаються праці М. Портера, К. Макконнелла, С. Брю, К. Фрохберга, М. Хартманна тощо, які здійснюють порівняльний аналіз конкурентоздатності продукції, підприємств, галузей, регіонів та країн.

Поняття «конкурентоздатність» є узагальнюючим, оскільки складається з двох пов'язаних сутностей [25, 785]: «конкурентний» і «здатний». Перша частина слова означає суперництво, боротьбу за досягнення кращих наслідків змагання. Друга частина, «здатний» – який може, уміє здійснювати, виконувати, придатний для чого-небудь, має здібності, обдарований [8, 726]. Отже, бути конкурентоздатним означає вести боротьбу (суперництво), бути придатним до цього завдяки певним здібностям та обдарованості. За допомогою семантичного аналізу детально вивчено мовну конструкцію поняття й обґрунтовано застосування саме конкурентоздатності замість конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що часто науковці ототожнюють звучання поняття з російським аналогом «конкурентоспособность», якому немає заміників у російській мові. На відміну від цього, українською мовою складова частина терміна «способность» перекладається як «здібність» чи «здатність» [26, 289]. Поряд із цим тлумачні та економічні словники визначають даний термін як здатність до конкуренції тощо [8, 726; 27, 375]. Таким чином, з точки зору вимови доцільно використовувати поняття «конкурентоздатність». Утім, науковці прагнуть уникати суперечностей у сфері використання синонімів. Так, О. Чернишова пропонує використовувати термін «конкурентність», який позбавлений додаткового змістовного навантаження [28, 7]. Крім цього, саме здатність розкриває фактичну можливість підприємства ефективно конкурувати з іншими учасниками ринку, а спроможність висвітлює тільки потенційні можливості. Отже, конкурентоспроможність варто використовувати на макрорівні, а на рівні підприємства слід застосовувати саме конкурентоздатність.

У рамках сучасної ринкової економічної системи саме розвиток підприємств забезпечує й удосконалює їх конкурентоздатність. Іноземні дослідники по-різному трактують конкурентоздат-

ність фірми. Так, М. Портер [29] ототожнює дане поняття з рентабельністю та продуктивністю ресурсів, які використовуються у виробництві. К. Макконнелл та С. Брю визначають відносний характер дефініції. На їх думку, вона означає здатність простежувати зміни у попиту на продукцію для внесення змін у процес розподілу ресурсів [30, 25].

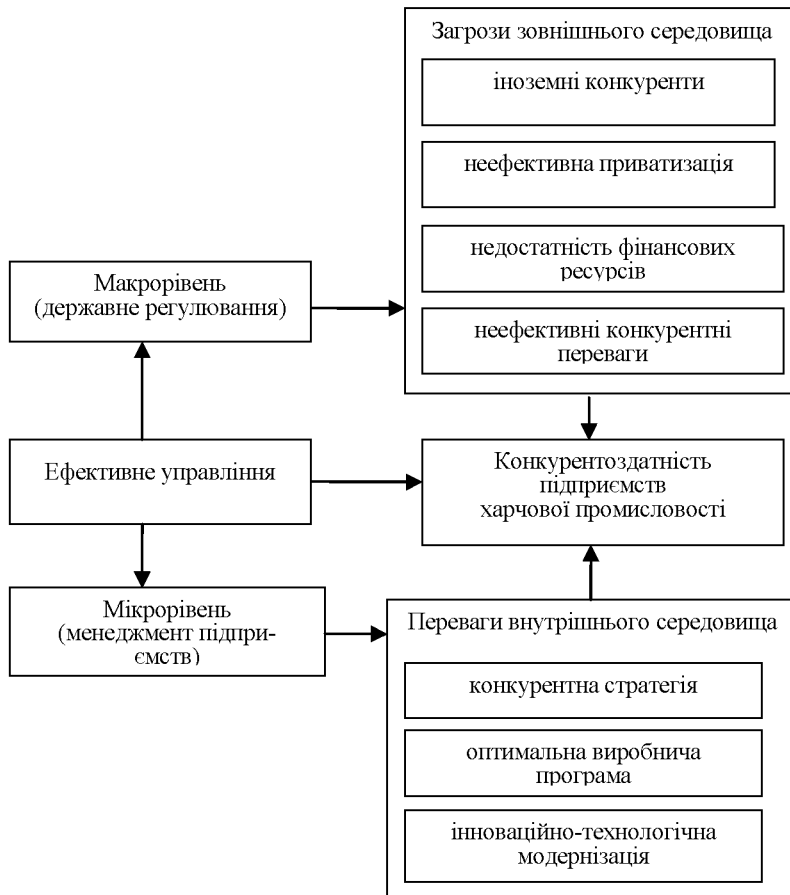
В економічній літературі широко застосовується визначення, яке наводять К. Фрохберг та М. Хартманн [31, 5]: «Конкурентоздатність є показником здатності постачати товари та послуги в тому місці, у тій формі й у той час, коли вони потрібні покупцям, за ціною не гіршою або кращою, ніж у потенційних конкурентів, у той час як доходи щонайменше відповідають альтернативній вартості використаних у процесі виробництва ресурсів». У даному визначенні враховується не лише збут продукції, але й виробничі фактори.

Сутність конкурентоздатності розкривається та доповнюється відповідно до особливостей галузі економіки. Однією із пріоритетних та структуроформуючих галузей промисловості України є харчова, яка має значну питому вагу у структурі за такими узагальнюючими показниками [32, 18]: чисельність зайнятих працівників, вартість основних виробничих фондів та обсяг виробленої продукції у вартісному вираженні. Зазначена промисловість забезпечує продовольчу безпеку держави, має потужні економічні зв'язки та переважно співпрацює із сільським господарством у сфері постачання сільськогосподарської сировини для виробництва готових продуктів харчування. Підприємства харчової промисловості виробляють близько 20% від загального обсягу промислової продукції України та входять до складу багаторівневої структури галузей: цукрова, спиртова, хлібопекарська, кондитерська тощо. Таким чином, харчова промисловість має важливе економічне та стратегічне значення у структурі галузей економіки, що вказує на актуальність дослідження її конкурентоздатності в мінливих ринкових умовах.

Дослідженню актуальних проблем зазначеної ланки економіки присвятили наукові роботи такі вчені: Л. Гринів, Л. Дейнеко, А. Заїнчковський, С. Князев, А. Коваленко, Д. Крисанов, П. Осіпов, М. Сичевський, Л. Страшинська, А. Череп, О. Чернишова й інші.

Харчова промисловість розглядається науковцями комплексно, а її підприємства мають такі основні ознаки [32, 17]: 1) виробництво продуктів харчування для задоволення потреб населення; 2) однорідність сировини і матеріалів; 3) спільність матеріально-технічної бази та технологічних процесів виробництва продуктів харчування; 4) особливий професійний склад робітників; 5) специфічні особливості розміщення й розвитку. Галузевими особливостями харчової промисловості є [32]: 1) сезонність виробництва; 2) високий рівень матеріаломісткості виробництва; 3) короткі строки реалізації через переважно швидке псування продукції; 4) застаріла матеріально-технічна база виробництва; 5) цільова спрямованість виробництва. Ці ознаки діяльності та галузеві особливості є основою для обґрунтування факторів, які впливають на конкурентоздатність підприємств харчової промисловості.

Загальну схему конкурентоздатності підприємств харчової промисловості подано на рис. 1.



*Рис. 1. Загальна схема конкурентоздатності підприємств харчової промисловості*

З рис. 1 видно, що на конкурентоздатність підприємств харчової промисловості впливають як фактори макро-, так і мікрорівнів, що обумовлює їх комплексний аналіз на національному, галузевому та фірмовому рівнях. На думку А. Коваленко, С. Князева, Л. Дейнеко, ускладнення умов конкурентної боротьби у зв'язку з появою значної кількості іноземних учасників негативно впливає на конкурентоздатність вітчизняних підприємств харчової промисловості [33, 3].

Крім цього, на національному рівні спостерігаються несприятливі тенденції, зокрема обмеженість фінансових ресурсів, неефективний процес приватизації та реструктуризації підприємств харчової промисловості [35, 3]. Вітчизняні підприємства вказаної галузі переважно ведуть суперництво з іноземними учасниками за допомогою неефективних конкурентних переваг, за відсутності інноваційно-технологічної модернізації виробництва тощо [36, 75].

Ураховуючи наведені загрози зовнішнього середовища, управлінському апарату підприємств харчової промисловості необхідно застосовувати переваги внутрішнього середовища фірми й адаптувати її діяльність до зазначених негативних тенденцій. Вирішенням даної проблеми є визначення конкурентної стратегії, оптимальної виробничої програми, ефективного управління витратами тощо [33, 3; 34, 25; 37, 190; 38, 10]. Таким чином, одна із провідних галузей економіки України сьогодні потребує ефективного та комплексного регулювання й управління як на макро-, так і на мікрорівні для вирішення основних проблемних питань і здійснення успішної конкурентної боротьби.

Конкурентоздатність має складну класифікаційну структуру, дослідження якої допоможе поглибити аналіз даного поняття. Сучасні думки вітчизняних учених направлено на різні аспекти висвітлення сутності даної дефініції. Часто науковці ототожнюють конкурентоздатність країни та національної економіки [39, 41]. У науковій літературі виокремлюють такий вид конкурентоздатності, як конкурентоздатність галузі. М. Портер розглядав її з позиції кластерів, які є одним із головних факторів конкурентоздатності країни [29]. Р. Фатхутдінов розглядає конкурентоздатність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкрет-

ної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, поданими на цьому ринку [22, 183]. Це здатність перемагати в конкурентній боротьбі порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку.

Таким чином, не можна визначити напевно, який із видів конкурентоздатності (фірмової, галузевої, чи національної) є найголовнішим і для якої країни. Вони органічно поєднані між собою і кожний із видів конкурентоздатності присутній в економіці кожної країни, у якій є ринкові відносини.

Аналіз значної кількості наукових поглядів щодо визначення сутності конкурентоздатності, її основних видів та особливостей відповідно до діяльності підприємств у конкретній сфері економіки дозволив створити алгоритм комплексного аналізу сутності поняття «конкурентоздатність підприємства» (рис. 2).

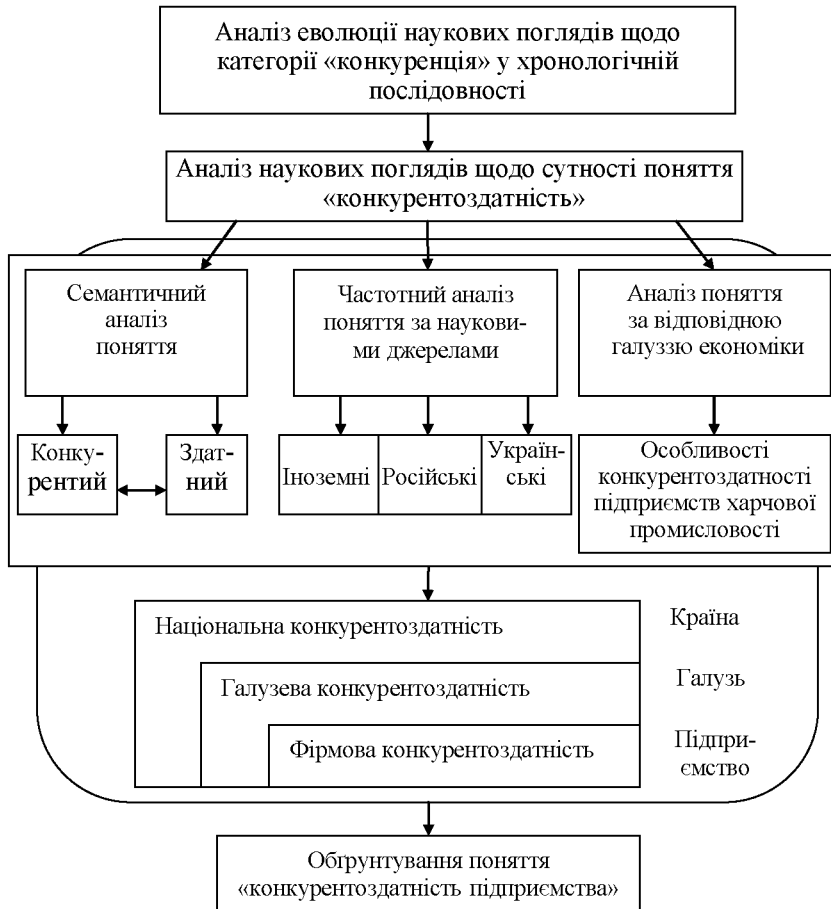


Рис. 2. Алгоритм комплексного аналізу сутності поняття «конкурентоздатність підприємства»

З рис. 2 видно, що процес формування та становлення поняття «конкурентоздатність» є складним та багатоетапним. Основою для дослідження є ґрунтовне вивчення категорії «конкуренція», яке знаходиться в нерозривному взаємозв'язку з похідним поняттям «конкурентоздатність». Дослідження конкурентоздатності за допомогою семантичного, частотного аналізу й з урахуванням особливостей галузі економіки, у якому діє підприємство, дозволяє комплексно визначити сутність поняття за національною, галузевою та фірмовою складовими. Отже, **конкурентоздатність підприємства** – це комплексна характеристика, яка позиціонує підприємство на світовому, національному та галузевому ринках. Комплексність поняття полягає в тому, що воно висвітлює конкурентоздатність підприємства в нерозривному взаємозв'язку із світовими, національними, галузевими та внутрішньофірмовими факторами конкурентної боротьби, дозволяє уніфікувати визначення шляхом коригування галузевої складової відповідно до конкретної галузі економіки України.

З'ясування сутності конкурентоздатності підприємства є основою для методики комплексної оцінки, поданої на рис. 3.

На рис. 3 видно, що формування сутності конкурентоздатності, факторів впливу та методики оцінки її рівня взаємопов'язане із завданнями, які ставить менеджер підприємства. Основними з них є чітке визначення сутності конкурентоздатності та її складових, управління конкурентними перевагами [40, 20], формування конкурентної стратегії підприємства [24, 138; 41, 138; 42, 80; 43,

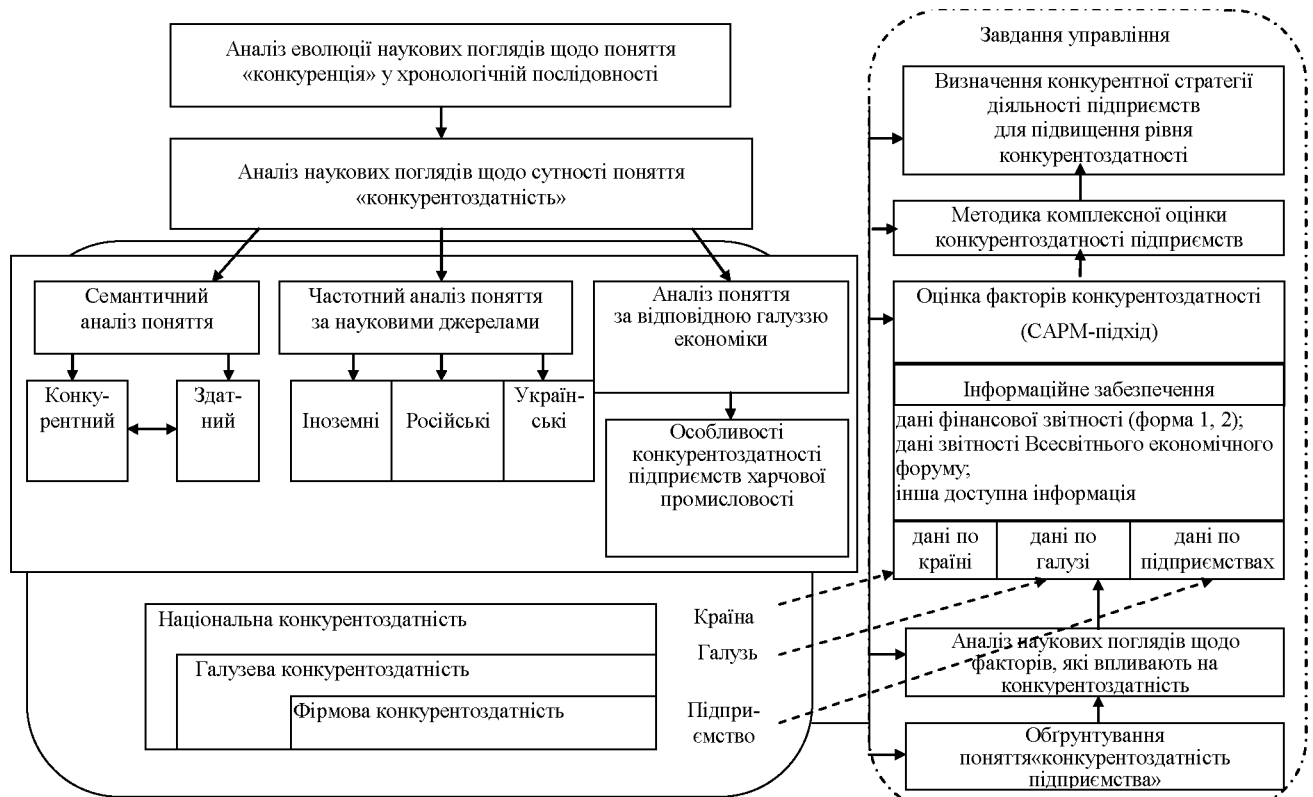


Рис. 3. Сутність конкурентоздатності у взаємозв'язку із завданнями та методикою оцінки

25] тощо. Вирішення поставлених завдань забезпечує досягнення високого рівня конкурентоздатності підприємств, підвищення ефективності їх діяльності, що сприяє максимізації прибутку.

Подальші наукові дослідження пов'язані з використанням сформованого алгоритму й удосконаленого визначення поняття «конкурентоздатність підприємства» як теоретико-методичної бази для розробки методики комплексної оцінки конкурентоздатності, яка дозволяє об'єктивно визначити місце підприємства серед інших учасників ринку й обґрунтувати заходи щодо підвищення конкурентоздатності.

### *Висновки*

1. Систематизовано наукові погляди щодо визначення поняття «конкуренція», що дозволило у хронологічному порядку дослідити його еволюцію. Встановлено, що категорія «конкуренція» є базою для дослідження похідного поняття «конкурентоздатність». Дослідження мовної конструкції даного поняття дозволило обґрунтувати застосування саме «конкурентоздатності» замість «конкурентоспроможності», що доведено за допомогою семантичного аналізу.

2. Розроблено алгоритм комплексно аналізу сутності поняття «конкурентоздатність підприємства», який дозволяє здійснити семантичний та частотний аналіз поняття, урахувати особливості галузі діяльності і є основою для прийняття ефективних управлінських рішень щодо підвищення конкурентоздатності з урахуванням національної, галузевої та фірмової складових.

3. Удосконалено визначення сутності поняття «конкурентоздатність підприємства», яке представлено як комплексна характеристика, що позиціонує підприємство на світовому, національному та галузевому ринках і, на відміну від існуючих, доводить доцільність вживання поняття «конкурентоздатність» для мікрорівня. Визначено особливості діяльності підприємств харчової промисловості та зроблено висновок, що вдосконалене визначення сутності поняття «конкурентоздатність підприємства» може бути застосоване для всіх галузей економіки України.

4. На основі аналізу визначено можливі напрями подальших наукових досліджень, пов'язані зі створенням методики комплексної оцінки конкурентоздатності, яка дозволяє об'єктивно визначити місце підприємства серед інших учасників ринку й обґрунтувати заходи щодо підвищення конкурентоздатності.

### **Література**

1. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємств: [навч. посіб.] / І.В. Смолін. – К., 2006. – 204 с. – (Київський нац. торг.-екон. ун-т).

2. Joseph A. Schumpeter. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (1912/1934) / Joseph A. Schumpeter (Author) with a new introduction by John E. Elliott // Transaction Publishers. – 1982. – January 1, – 244 p.

3. Кучеренко О.Ю. Конкурентоспроможна економіка через призму комунальної сфери / О.Ю. Кучеренко // Дзеркало тижня. – 2005. – № 22 (550). – С. 6-8.

4. Daminaova A. Importance of the Technological Development for Bulgarian Competitiveness / A. Daminaova // Working Paper “Analysis of the Bulgarian Technology Development”, Center for Economic Development. – Sofia, 2001.

5. Позняк С.В. Маркетинговий аналіз конкурентних позицій підприємств України (на прикладі харчової промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 «Економіка промисловості» / С.В. Позняк. – К., 2003. – 20 с. – (НАН України, Ін-т економіки).

6. Гринів Л.В. Оцінка підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л.В. Гринів. – К., 2008. – 17 с. – (Нац. ун-т харч. технологій).

7. Педченко Н.С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості на регіональному рівні (на прикладі м'ясної промисловості): дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Н.С. Педченко. – Полтава, 2004. – 183 с. – (Полтавський ун-т споживчої кооперації України).

8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел] – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с.

9. Adam Smith. The Wealth of Nations / Adam Smith. – Modern Library Edition by Random House, Inc. 1994. – 1131 p.
10. Михайлов О.В. Основы мировой конкурентоспособности / О.В. Михайлов. – М.: Познавательная книга плюс, 1999. – 592 с.
11. Cook P. Competition policy, market power and collusion in developing countries”/ P. Cook // Published by: Fiona Wilson, Centre Secretary, Centre on Regulation and Competition, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester. – December 2002. – Paper № 33.
12. Hayek F. A. The Meaning of Competition / F. A. Hayek // In Hayek. – 1948. – P. 92-106.
13. Vickers J. Concepts of Competition / J. Vickers // Oxford Economic Papers. – 1995. – № 47. – P. 1-23.
14. McNulty P.J. Economic Theory and the Meaning of Competition / P.J. McNulty // The Quarterly Journal of Economics. – 1968. – Vol. 82, № 4. – P. 639-656.
15. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1997.
16. Тойнби А.Д. Цивилизация перед судом истории / А.Д. Тойнби. – М.: Прогресс – Культура; СПб.: Ювента, 1996. – 477 с.
17. Metcalfe J. Competing Concepts of Competition and the Evolution of Competition Policy in the UK / J. Metcalfe // Paper presented to Workshop on Regulation and Governance, Manila, The Philippines. – 2000.
18. Wagner R.E. Competition as a Rivalrous Process: Attilio da Empoli and the Years of High Theory that Might Have Been / R.E. Wagner // Journal of Economic Studies. – 2001. – Vol. 28, № 4/5. – P. 337-45.
19. UK Productivity and Competitiveness Indicators // Economics Paper № 17. – March 2006.
20. О’Шонесси Д. Конкурентный маркетинг. Стратегический подход/ Д. О’Шонесси – СПб.: Питер, 2002. – 857 с.
21. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю: [моногр.] / П.П.Крайнев. – К.: Ін Юре, 2004. – 444 с.
22. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 351 с.
23. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: [навч. посіб. для ВНЗ] / В.П. Мартиненко. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 328 с.
24. П’ятницька Г. Нові підходи до формування стратегії підприємства в умовах конкуренції / Г. П’ятницька // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 11. – С. 136-140.
25. Random House Webster’s College Dictionary / Eds. of Random House, (Random House). – New York, 1992, 1991. – With various: Indices, Tables, Guides, etc., 1568 p.
26. Ганич Д.І. Російсько-український і українсько-російський словник / Д.І. Ганич, І.С. Олійник. – [6-е стер. вид.]. – К.: МП «Фенікс» спільно з ВЦ «Просвіта», 1994. – 560 с.
27. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов: энциклопедический словарь / [общ. В.И. Кушлин, В.П. Чичканов]. – М.: РАГС, 2004. – 744 с.
28. Чернишова О.Б. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств (на прикладі підприємств кондитерської галузі харчової промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.Б. Чернишова. – О., 2009. – 21 с. – (Одес. держ. екон. ун-т).
29. Портер М. Конкуренция / Портер М.; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
30. Маконелл К.Р. Экономика: Принципы, проблемы, политика / К.Р. Маконелл, С.Л. Брю.; [пер. с англ.]. – М.: Республика. – 1992. – 420 с.
31. Frohberg K. Comparing Measures of Competitiveness / K. Frohberg, M. Hartmann // IAMO. – 1997.- № 2. – P. 5.
32. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень: Проблеми теорії і практики / Дейнеко Л.В. – К.: Знання, 1999. – 331 с.



33. Теоретико-методологічні засади розвитку конкурентного середовища у сфері виробництва продовольчих товарів: моногр. [А.О. Коваленко, С.І. Князев, Л.В. Дейнеко, Л.В. Страшинська]. – К.: Наук.світ, 2003. – 132 с.
34. Сичевський М.П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України: моногр / М.П. Сичевський. – К.: Наук.світ, 2004. – 374 с.
35. Осіпов П.В. Методологія управління виробничим потенціалом харчової промисловості: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.01 «Економіка промисловості» / П.В. Осіпов. – Одеса, 2004. – 30 с. – (НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж.).
36. Крисанов Д.Ф. Інноваційний фактор розвитку харчової промисловості України / Д.Ф. Крисанов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 71-82.
37. Економіка підприємства харчової промисловості / [Зайнчковський А.О., Решетюк Г.М., Болдуй Г.А. та ін.]. – К.: Урожай, 1998. – 272 с.
38. Череп А.В. Управління витратами підприємств харчової промисловості в ринкових умовах господарювання: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.В. Череп. – К., 2008. – 38 с. – (Нац. ун-т харч. технологій).
39. Жалило Я. Микроэкономические основы конкурентоспособности национальной экономики / Я. Жалило // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2005. – №2. – С. 40-42.
40. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: [учеб. пособ. / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
41. Тищенко А.Н. Комплексный подход к оценке конкурентоспособности и позиционирования предприятия [моногр.] / А.Н. Тищенко, И.Л. Райнин. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.
42. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / [Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н., Дробитько Н.А., Абрамова О.С.]. – Х.: ХНЭУ, 2004. – 255 с.
43. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. – Донецьк: ДУЕП, 2006. – 276 с.

*Надійшла до редакції 22.06.2011 р.*