

МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 10

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Київ 2003

УДК 330.332+338.242+339.9+631.95

ББК 65.9(4УКР)29-2я43

М43

Редакційна колегія

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — головний редактор

Гайченко В. А., д-р біол. наук, проф. — заступник головного редактора

Корінний М. М., канд. іст. наук, доц. — відповідальний редактор

Марусєва О. А. — відповідальний секретар

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., *Федоренко В. Г.*, д-р екон. наук, проф., *Титова Н. А.*, д-р екон. наук, проф., *Куценко В. І.*, д-р екон. наук, проф., *Осокіна В. В.*, канд. екон. наук, проф., *Онищенко В. П.*, д-р екон. наук, проф.

Психологічні науки

Максименко С. Д., д-р психол. наук, проф., акад. АПН, *Балл Г. А.*, д-р психол. наук, проф., *Ложкін Г. В.*, д-р психол. наук, проф., *Коломінський Н. Л.*, д-р психол. наук, проф., *Чуприков А. П.*, д-р мед. наук, проф., *Бурлачук Л. Ф.*, д-р психол. наук, проф., чл.-кор. АПН

Соціологічні науки

Судаков В. І., д-р соціол. наук, проф., *Ручка А. О.*, д-р філос. наук, проф., *Шкляр Л. Є.*, д-р політ. наук, проф., *Пилипенко В. Є.*, д-р соціол. наук, проф., *Танченко В. В.*, д-р філос. наук, проф.

Політичні науки

Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., *Бебик В. М.*, д-р політ. наук, проф., *Горбатенко В. П.*, д-р політ. наук, проф., *Храмов В. О.*, д-р політ. наук, проф., *Шуба О. В.*, д-р політ. наук, проф.

Юридичні науки

Мироненко Н. М., д-р юрид. наук, проф., *Марчук В. М.*, д-р юрид. наук, проф., *Скрипнюк О. В.*, д-р юрид. наук, проф., *Калужний Р. А.*, д-р юрид. наук, проф., *Бабкін В. Д.*, д-р юрид. наук, проф.

Менеджмент

Федулова Л. І., д-р екон. наук, проф., *Гаєвський Б. А.*, д-р філос. наук, проф., *Дахно І. І.*, д-р екон. наук, проф., *Дмитренко Г. А.*, д-р екон. наук, проф., *Воротіна Л. І.*, д-р екон. наук, проф.

Рекомендовано Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 6 від 03.07.03)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М43 Наукові праці МАУП / Редкол.: М. Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. — К.: МАУП, 2001. — ISBN 966-608-120-2

Вип. 10: Управління конкурентоспроможністю в умовах глобалізації / За наук. ред. В. П. Онищенка, Л. С. Кобиляцького. — 2003. — 200 с. — Бібліогр. в кінці ст.

ISBN 966-608-384-1

Розглядаються актуальні проблеми управління конкурентоспроможністю продукції, підприємств і національної економіки в умовах глобалізації та проблеми інтеграції України до світового співтовариства.

Для студентів, аспірантів, викладачів, наукових співробітників, керівників підприємств і фахівців, які займаються експортно-імпортними операціями, виробництвом конкурентоспроможної продукції та формуванням політики у сфері зовнішньоекономічних зв'язків.

Збірник "Наукові праці МАУП" зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, у якому висвітлюються результати новітніх наукових досліджень в галузях економіки, менеджменту, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

ББК 65.9(4УКР)29-2я43

ISBN 966-608-120-2

ISBN 966-608-384-1

© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП), 2003

ЗМІСТ

В. П. Онищенко Конкурентоспроможність України в контексті глобалізації світової економіки	5
О. А. Кириченко, В. В. Павлова Управління конкурентоспроможністю в умовах глобалізації	10
Л. С. Кобиляцький Інноваційний підхід до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки	14
В. М. Поліщук Управління конкурентоспроможністю підприємств як складова регіональної політики в умовах глобалізації	21
В. В. Литвин Реформування нафтогазової галузі України як засіб підвищення її конкурентоспроможності	25
К. П. Морозов Тенденції оборонної політики України і шляхи до євроінтеграції	29
В. О. Грищенко, Л. С. Кобиляцький Підходи до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки	34
О. Г. Шпак Вплив приватизації і монополізації на функціонування ринку нафти і нафтопродуктів	41
В. В. Литвин, О. В. Ставицька Енергетика України: перспективи розвитку в умовах глобалізації	44
В. П. Кузьменко Глобальна економіка и конкуренция внешней торговли продукцией и услугами в странах СНГ	48
В. Г. Михайленко, О. В. Алфьорова Створення національної інфраструктури фінансових інституцій для сприяння інтеграції України у світову фінансову систему	54
В. Г. Федоренко, В. В. Федчишина Інноваційний процес і конкурентоспроможність в Україні	62
А. Д. Чернявський Трансформаційні зміни в будівельному комплексі як фактор підвищення конкурентоспроможності	66
О. В. Курдалевська Наслідки вступу України у Світову організацію торгівлі	73
В. Д. Клеванський Деякі аспекти діяльності Міжнародного банку реконструкції та розвитку у світі та в Україні	77
Ю. І. Карпенко Вплив міжнародних злиттів і придбань на конкурентоспроможність національної економіки	81
О. П. Бившев Підготовка елітних фахівців-управлінців як фактор конкурентоспроможності підприємства	86
В. О. Грищенко, Ю. С. Чишевський Роль маркетингу взаємовідносин у забезпеченні конкурентоспроможності	89
Л. С. Кобиляцький, Ю. С. Чишевський Формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства	94

О. С. Лозовицький

Системні суперечності регіоналізму як чинник геостратегічного виміру розвитку конкурентоспроможності в євроатлантичному інтеграційному процесі 98

М. А. Коппов

Роль технопарков, свободных экономических зон и совместных предприятий в повышении конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей 104

С. Е. Дегодюк, Е. Г. Дегодюк

Конкурентоспроможність раритетних агротехнологій України в умовах глобалізації 110

В. Г. Федоренко, Т. В. Гаєрилова

Підвищення ефективності фінансового впливу на розвиток промисловості України (на прикладі харчової промисловості) 114

І. Ю. Плюта

Деякі аспекти розвитку потенціалу електроенергетичної галузі 117

Е. В. Юдина, М. С. Хорольський

Интеллектуальная собственность и конкурентоспособность национального продукта 121

А. Р. Атавова

Инвестиционные факторы повышения конкурентоспособности национальной экономики 125

В. П. Онищенко, М. Я. Стадник

Реструктуризація військово-промислового комплексу як необхідна умова нарощування експорту високотехнологічної продукції 129

Ю. Ф. Терещенко

Забезпечення конкурентоспроможності на ринках високотехнологічної продукції 135

Б. Ю. Цибере

Конкурентоспособность высокотехнологической продукции специального назначения: инновационный аспект 141

Н. І. Коломійченко

Проблеми і перспективи вільних економічних зон в Україні 146

С. Е. Захаренко, Е. А. Захаренко

Украинский рынок телекоммуникационных услуг: состояние и основные тенденции развития 151

С. В. Близнюк, М. Я. Стадник

Методичні особливості оцінювання конкурентоспроможності підприємства 154

Д. В. Степанов

Підвищення конкурентоспроможності будівельної галузі шляхом поліпшення інвестиційної та інноваційної діяльності 157

О. П. Скрипніченко

Система інтегрованого маркетингу фірми як чинник її конкурентоспроможності 163

И. Ю. Батулин

Формы работы с конфликтами и методы их решения 168

Фам Ван Хой

Путь Вьетнама к Всемирной торговой организации на фоне двустороннего торгового соглашения с США 173

И. И. Купка

Пути решения проблемы привлечения студентов и аспирантов к созданию конкурентоспособной продукции в технопарках 176

В. И. Джелали, И. М. Новак

Инновационные особенности обеспечения экспортоспособности Украины 179

Е. А. Захаренко

Проблемы договоров о совместной деятельности: отношения технопарков с участниками 182

В. В. Опанасюк

Єдність і боротьба економічних категорій "ризик" і "зиск" у системі венчурного фінансування 185

А. К. Вольнский

Эффективное управление функциональными и коммуникативными рисками в международном туристическом бизнесе как фактор повышения конкурентоспособности туристических фирм 190

Фам Ван Хой

Экономика развития и проблемы развивающихся стран 194

В. П. ОНИЩЕНКО, д-р екон. наук, проф.
(Українська академія зовнішньої торгівлі, м. Київ)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 5–9

Розглянуто проблеми інноваційного розвитку економіки України як основного чинника підвищення її конкурентоспроможності в умовах глобалізації світової економіки. Проаналізовано сучасний стан розвитку інноваційної сфери і запропоновано основні напрями її активізації

Домінуюча роль наукомістких виробництв та інформаційних технологій у сучасній економіці визначається їх зростаючим внеском у розвиток і добробут суспільства. Крім того, нині вони є показником стратегічного рівня економічної могутності країни, її національного статусу на світовій арені.

В Україні в 90-ті роки XX ст. через різке скорочення фінансування замовлень для державних потреб (здебільшого оборонної орієнтації) потужності високотехнологічного комплексу почали деградувати: зменшились обсяги виробництва та здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, чисельність працівників, зруйнувалися багаторівневі коопераційні зв'язки, значна частина виробництв перепрофілювалася на випуск продукції нижчого технічного рівня. До того ж військово-промисловий комплекс як високотехнологічне наукомістке виробництво, що могло стати основою відродження економіки, було втрачено.

Загальна криза і структурна деформація призвели до того, що нині в надзвичайно скрутному стані перебувають фундаментальні дослідження та розробки, науково-технічні та технологічні напрацювання, науково-конструкторський та виробничий склад спеціалістів, тобто той інтелектуальний капітал, який є основою технологічного розвитку держави і забезпечує ефективні позиції у конкурентному протистоянні на зовнішніх

ринках. Зазначимо, що на світовому ринку високотехнологічної продукції частка розвинених країн світу становить близько 80 %, а частка України, на жаль, надто мала, щоб про неї згадувати взагалі. Таке становище неминуче призведе до того, що країну буде зараховано до аутсайдерів світового розвитку на тривалий історичний період.

Світовою наукою визначено п'ять технологічних укладів. Найвищий — п'ятий уклад — це економіка, заснована на нових знаннях (інформація, комп'ютерні технології). Для України ж характерний переважно четвертий уклад (електрифікація, автоматизація, хімізація, низький рівень комп'ютеризації тощо), а в аграрному комплексі подекуди виявляється навіть третій технологічний уклад (гужовий транспорт, велика питома вага ручної праці та підсобного господарства).

Проте зазначимо, що в економіці України є елементи п'ятого укладу, але вони фрагментарні, не пов'язані з іншими складовими економічної системи і не виконують спонукаючої дії до конструктивних структурних та якісних зрушень. Це зумовлено насамперед тим, що науково-технічний та інвестиційні комплекси країни створені ще за радянських часів і не перебудувалися відповідно до вимог ринкової економіки, тобто вони не сумісні з новими виробничо-суспільними відносинами, оскільки ще не набули достатнього рівня розвитку. Наука і її продукт не стали

об'єктами ринкових відносин. В Україні фактично немає високотехнологічного комплексу (ВТК), якщо дотримуватись поширеного його визначення. Так, відомий російський фахівець В. Чічканов визначає "високотехнологічний комплекс національної економіки як цілісну багатогалузеву сукупність наукових, освітянських, виробничих, управлінських та консалтингових структур, яка забезпечує інноваційне спрямування економічної трансформації країни та відтворення інновацій на сучасних досягненнях в сфері науки і техніки, які роблять визначальний внесок у національний економічний та соціальний розвиток" [3, 62].

З огляду на наведене визначення тільки через силу можна говорити про національний ВТК. Але якщо не існує системи (комплексу), то немає й системного, збалансованого розвитку, відсутня належна конкурентоспроможність порівняно з розвиненими країнами. Мало того, такі фрагментарні утворення у найкращому разі можуть бути інтегровані у вигляді підпорядкованих елементів у глобальні високотехнологічні системи транснаціональних компаній.

Цей факт є найвагомішим чинником, який негативно впливає на можливості інтеграції України до лідерів світової економіки, *оскільки визначає системну несумісність різних за якістю економік.*

З аналізу світового технологічного розвитку в регіональному розрізі випливає, що нині наявний надто високий рівень диференціації країн світу, тобто виразно виявляється *глобальний технологічний розрив*. Від розвитку нових технологій в абсолютному значенні вииграють усі, тоді як у відносному, безумовно, вииграють лідери: периферія залишиться периферією. *При цьому країни, які сьогодні контролюють процес створення нових технологій, завтра контролюватимуть ринки.* Необхідно визнати реальність: глобалізація головних ринків фактично не залишає для України ефективної можливості збереження поточної ситуації, що склалася в державі. Або Україна приймає нові виклики і бере на себе ризики участі в міжнародному поділі праці, намагається активно знайти своє місце у світовій економіці, або консервує теперішню структуру і тенденцію економічного та соціального спаду. Ідеться про формування нової економіки країни під впливом інтенсивних процесів створення та поширення знань і їх дифузії у усі сфери життя суспільства.

Розглянемо, як же поділяється світ за технологічним розвитком. Дуже невеликою є частка

країн з незначною за світовими критеріями чисельністю населення (близько 15 %), що генерують науково-технічний прогрес. Основна частка країн лише втілює ці технології. Третина країн і населення — це периферія технологічного розвитку: вони не створюють власні технології і не впроваджують зарубіжні. Фахівці вирізняють чотири групи країн за станом технологічного розвитку [1].

Перша група — технологічні лідери — 18 країн. Лідери: Фінляндія, США, Швеція, Японія, Північна Корея, Сінгапур.

Друга група — потенційні лідери — Іспанія, Італія, Чехія, Ізраїль, Росія та ін. Більшість цих країн здійснює інвестиції у високий рівень підготовки спеціалістів, інноваційна активність у цих країн середня, професіоналізм робочої сили високий.

Третя група — країни-послідовники. Ці країни активно використовують нові технології. До них належать Бразилія, Китай, Індія, Індонезія, ПАР та ін. Ці країни розвивають високотехнологічні галузі, мають технологічні центри світового масштабу, але поширення відомих досягнень науково-технічного прогресу уповільнене.

Четверта група — країни-маргінали. Поширення технологій і професійна підготовка робочої сили в цих країнах дуже далекі від світового рівня. Населення цих країн не отримує достатніх вигод від існуючих технологій через неефективне їх використання, а про нові годі й казати.

Безумовно, такий поділ умовний, але відображає загальний стан технологічного розвитку світу. До якої групи належить Україна? Відповісти важко, найімовірніше до третьої. Для цього проаналізуємо показники, за якими здійснювалося групування:

- створення технологій (зареєстровано патентів на ім'я національних заявників на мільйон населення, надходження роялті та плати за ліцензії з-за кордону на мільйон населення);
- поширення новітніх інновацій (кількість інтернет-вузлів, обсяг експорту продукції високих та середніх технологій як частка загального обсягу експорту країни);
- поширення старих технологій (логарифмічні показники кількості провідних та мобільних телефонів на душу населення, логарифмічні показники споживання електроенергії на душу населення);
- якість людських ресурсів (кількість років шкільного навчання, валовий показник чисельності осіб найвищої підготовки в науці, математиці, інженерів).

За першими трьома показниками успіхи України доволі непоказні. До речі, в Україні за 2000–2002 рр. у середньому на 1 млн населення щорічно припадало 12,6 патентів від національних заявників, у США — на порядок більше. За четвертим показником Україна виглядає більш-менш пристойно. Рівень наведених показників визначається рівнем розвитку науки та інновацій. Коротко розглянемо їх сучасний стан.

Наука та інновації в Україні (2001 р.). Кількість організацій (підприємств), що виконували наукові та науково-технічні роботи, — 1479 (у 1990 р. — 1400).

Наукові кадри, які у 2001 р. виконували безпосередньо науково-дослідні роботи: докторів наук з 10,6 тис. чол. — 4,0 тис., або 37,7 %; кандидатів наук з 60,6 тис. чол. — 17,46 тис., або 28,7 %. Зазначимо також, що 52 % докторів наук та 26,2 % кандидатів наук за віком старше 60 років.

За статистикою незначними є міжнародні зв'язки науковців; за кордон у наукові відрядження виїжджали у 2001 р. 23 доктори наук та 139 кандидатів наук.

Кількість промислових підприємств, які освоювали виробництво нових видів продукції, — 1391 (3 % загальної кількості промислових підприємств), але більшість з них (982 підприємства) виробляли нові для себе товари народного споживання. Саме для себе, а не інноваційну продукцію. У 2001 р. загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості (у фактичних цінах) становив 1979,4 млн грн, з них дослідження і розробки — 171,7 млн грн, або 8,7 %; придбання прав на патенти, ліцензії тощо — 125 млн грн, або 6,3 %.

Решта — це придбання засобів виробництва тощо. Проте щодо цього необхідно з'ясувати, що Держкомстат України та підприємства розуміють під інноваціями. У світі під ними розуміють розробки, які принципово змінюють процес виробництва та споживання.

З Державного бюджету на інноваційну діяльність у промисловості витрачено 55,8 млн грн, або 7 % витрат бюджету на науку. Постає питання: чи можливо взагалі за такої підтримки з боку держави спрямувати економіку в нове інноваційне русло? Відповідь тут однозначна — неможливо.

На фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу у 2001 р. було витрачено 786 млн грн, або 1,4 % видатків бюдже-

ту. Для порівняння: на державне управління було витрачено 3738,8 млн грн, або 6,7 %.

Для порівняння наведемо статистику інших країн. Так, у Фінляндії витрати на науково-дослідну роботу у 2001 р. становили 4391,6 млн дол., Греції — 1123,0, Мексиці — 3288, Норвегії — 2197, Португалії — 1283,5, Туреччині — 2481,1 млн дол. Окремо наголосимо, що у США ці витрати становили 265322 млн дол., Японії — 98222,2, Німеччині — 52851,1 млн дол. При цьому державне фінансування цих робіт у Фінляндії становить 26,2 %, Греції — 48,7, Мексиці — 65,3, Норвегії — 42,5, Португалії — 69,7, Туреччині — 47,7 %. Як бачимо, у країнах, що розвиваються, стимулювання інновацій бере на себе держава.

Якщо розглянути структуру науково-дослідних робіт у промисловості України, то вони переважно сконцентровані у важкій галузі промисловості: металургійній, хімічній, важкому машинобудуванні. Проте зауважимо, що на світовому ринку лідерами у торгівлі продукції цих галузей стають держави з дешевою робочою силою. Саме тому більшість розвинених країн поступово згортає ці традиційні галузі й переходять до формування нових наукомістких галузей. А Україна продовжує нарощувати експорт металу, зерна, залізорудної сировини, продукції основної хімії. Не йдеться про їх зменшення абсолютно, а може, й відносно. Якщо “важкі” галузі ґрунтуються на високих технологіях, то цей напрям необхідний. Але ж, на жаль, технологічний рівень цих виробництв в Україні надто низький.

Тепер щодо експорту. У 2001 р. інноваційної продукції “відвантажено” на суму 10356,4 млн грн, з них принципово нової — на суму 5674,8 млн грн. Але хто її оцінював як принципово нову? Експортовано інноваційної продукції на суму 3158,5 млн грн. Про принципово нову навіть не йдеться. Загальний обсяг експорту у 2001 р. становив 16264,7 млн дол., або 86203 млн грн, тобто обсяг інноваційної продукції становив в експорті 3,6 %, а обсяг принципово нової невідомий. Видається, він дуже малий і стосується, скоріше, військово-технічної продукції, та й то кількох зразків.

Один з показників того, що саме високі технології є рушійною силою світового економічного розвитку, полягає в тому, що зростання світової торгівлі високотехнологічною продукцією має вищі темпи, ніж торгівля продуктами більш низьких технологій, причому не тільки в розвинених країнах, а й у країнах, що розвиваються (див. таблицю).

№ пор.	Країни світу	Частка у торгівлі, %			
		високотехнологічної продукції	продукції середніх технологій	низькотехнологічної продукції	сировини
1	Світ загалом	13,1	9,3	9,7	3,4
2	Країни ОЕСР, Кіпр, Ізраїль, Мальта	21,4	14,3	11,7	1,3
3	Країни, що розвиваються	11,3	8,5	8,5	4,4

Основу продукування високих технологій та відповідної продукції становлять наукові галузі. Як заляття з трибун лунає, що в Україні є ще наукові галузі, і вони дадуть поштовх для економіки загалом. Нагадаємо, що за галузевою класифікацією ОЕСР до наукоємних належать такі галузі, в яких видатки на наукові та дослідно-конструкторські роботи перевищують 3,5 %. В Україні до таких галузей нині можна зарахувати аерокосмічну галузь. Але попит на її продукцію на світовому ринку незначний. Пригадаємо АН-140. Коли його купуватимуть, важко сказати. Мабуть, причин тут багато як науково-технологічного, так і політичного та економічного характеру. Але загалом тенденції структурних зрушень в економіці України поки що не викликають оптимізму. Так, протягом 1990–2001 рр. суттєво збільшилась питома вага низьких технологічних укладів — паливної промисловості (з 5,7 до 10,1 %), чорної металургії (з 11,0 до 27,4 %), електроенергетики (з 3,25 до 12,1 %).

Разом з тим обсяг виробництва високотехнологічної продукції — авіакосмічної, електронного устаткування, медико-діагностичної та нових лікарських біопрепаратів — незважаючи на збереження тенденцій загального економічного зростання суттєво зменшився (порівняно з 1998 р. на 22,8 %). Це свідчить про відсутність стимулів інноваційного розвитку промисловості.

Розглянемо економічні важелі стимулювання інноваційного розвитку і насамперед державного фінансування інноваційних проектів. Річ не тільки у грошах і пільгах. Повинно йтися про концептуальний підхід.

Фінансувати необхідно загальну, професійну, вищу освіту, фундаментальну науку. Підтримуючи фундаментальні дослідження, держава створює потенціал нових наукових і технологічних ідей. Такий потенціал перспективних знань в усіх розвинених країнах і країнах, які стрімко розвиваються, формується переважно державою.

Інновації — це продукт розвитку науки, який має попит на ринку і може принести значний

прибуток. Саме можливість отримати великий прибуток і є магнітом, який притягне капітал в інноваційну сферу. Що для цього необхідно?

По-перше, держава повинна створити умови для вільного доступу національних компаній до результатів фундаментальних досліджень у межах чинного законодавства.

По-друге, держава повинна підтримати фінансово на початковій стадії створення структур, головним завданням яких було б здійснення форсайтних досліджень, які в обов'язковому порядку мають стати доступними, насамперед для національних бізнесових структур. Це необхідна передумова створення ринку наукових ідей та інновацій. Отже, у цьому разі кожна компанія знатиме ринкові можливості науково-технічної продукції і за належних умов перетворюватиме її в інноваційну продукцію.

По-третє, держава повинна запровадити пільгове довгострокове кредитування учасників інноваційного процесу, що виконують роботи за пріоритетними технологічними напрямками, створити національний фонд розвитку високотехнологічних виробництв за участю держави, банківських структур та великих підприємств.

Необхідно створити принципово новий, сучасний маркетинг у просуванні високотехнологічної продукції на зовнішні ринки, характерними рисами якого мають бути аналіз, прогноз і (що дуже важливо) формування потреб ринку в новій високотехнологічній продукції; прогноз науково-технічного та технологічного розвитку світу; вміння передбачати появу нових продуктів у певних виробників. Маркетинг повинен об'єднувати зусилля вітчизняних виробників-експортерів, а для цього необхідні певні державні підтримка і координація.

Так, одне з провідних місць повинно належати створенню загальнодоступної системи забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Багато держав надають значну інформаційну допомогу фірмам, які здійснюють експортну діяльність.

Важливе значення для підприємств може мати підтримка з боку держави в галузі вивчення

ринків, організації реклами, участі у виставках, ярмарках тощо. Країни світу на ці цілі витрачають значні державні кошти. Так, у Великій Британії фірми мають право на покриття за рахунок держави до третини своїх витрат на дослідження зовнішніх ринків, до половини витрат на заснування зарубіжних контор і товарних складів. Великі кошти виділяються державою на фінансування участі англійських фірм в ярмарках, створення постійних експортних центрів, проведення "британських тижнів" тощо.

Уряд Німеччини так само активно сприяє приватним компаніям та фірмам в участі у міжнародних виставках та ярмарках, різних міжнародних спеціалізованих салонах у Німеччині та інших країнах. Зокрема, з федерального бюджету фінансується значна частина витрат фірм, пов'язаних з участю в ярмарках.

Жодна з країн, навіть найрозвиненіша, не ставить за мету досягнення конкуренції по всьому спектру продукції, яку вона може виробляти. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, де створені умови для отримання конкурентних переваг на світовому ринку. Для України, щоб запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, особливо актуальним стає визначення саме тих виробників, де вона може мати відносні конкурентні переваги порівняно з іншими країнами. Це дасть їй змогу зайняти відповідну нішу в міжнародному поділі праці на світовому ринку. З цієї відомої тези випливає певний висновок: необхідно здійснити маркетинговий аудит усіх більш-менш здатних до інноваційної діяльності підприємств з визначенням їх ринкового експортного потенціалу. Це завдання має державне значення і його виконання слід доручити Українській державній інноваційній компанії. На нашу думку, саме з цього необхідно починати програму структурної перебудови національного експорту в інноваційному напрямі.

І знову повернімося до маркетингу. Доволі слушною є позиція В. Рижова щодо необхід-

ності створення науково-прогнозних маркетингових компаній [2]. Їх завданням він вважає вивчення майбутнього попиту потенційних споживачів і їх претензій до продуктів, що пропонуються і пропонуватимуться. "Це — найважливіший елемент ринку. Якою мірою точний прогноз, такою мірою надійні інноваційні капіталовкладення" [2].

Для України інноваційна орієнтація є імперативом. Але в межах існуючих підходів до розв'язання цієї проблеми, на наш погляд, не створено відповідних умов. Формування основ інноваційної економіки досі має фрагментарний характер з акцентом на галузевий рівень — авіакозмічна та військова сфери. Необхідні також пошукові дослідження і в інших сферах.

З метою формування інноваційної економіки необхідно змінити структуру національного виробництва, підвищити рівень участі України в міжнародному поділі праці, освоювати нові ринки тощо. При цьому конкретні дії менеджерів відіграватимуть визначальну роль. До речі, у США з 2,7 млн осіб, які становлять державний департамент федерального управління, кожний четвертий зайнятий управлінням розвитку науки і техніки, кожний десятий — міжнародним науково-технічним співробітництвом. Підготовка висококваліфікованих менеджерів, створення професійних регіональних та галузевих команд, оцінка специфіки національної економіки з позицій її інноваційних особливостей та перспектив, на наш погляд, належать до найважливіших завдань національної економічної політики.



Література

1. Мельничук А. П. Международное технологическое разделение труда.
2. Рижов В. С. Світ, інновації та ми // Зеркало недели. — 2003. — № 5 (430). — С. 14.
3. Чичканов В. Перспективы развития высокотехнологического комплекса России. — М., 2002.

Рассмотрены проблемы инновационного развития экономики Украины как главного фактора повышения ее конкурентоспособности в условиях глобализации мировой экономики. Проанализировано современное состояние развития инновационной сферы и предложены основные направления ее активизации.

О. А. КИРИЧЕНКО, д-р екон. наук, проф.
В. В. ПАВЛОВА, заст. начальника упр. економіки
(Сумська обласна державна адміністрація)

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 10–13

Розглядається актуальність конкурентної політики держави, розкривається її роль як фактора розвитку економіки регіонів і країни загалом. Наводяться конкретні приклади практичної реалізації державної політики з цього питання і розвитку конкурентного середовища в Сумській області.

Конкурентна політика в Україні спрямована на захист, розвиток і вдосконалення конкурентного середовища для забезпечення функціонування соціально-орієнтованої та ефективної економіки. Така політика базується на засадах конкретності та системності, урахування реальних труднощів і суперечностей сучасного соціально-економічного стану держави, її галузей і регіонів. Конкуренція — не другорядний фактор, а мотор економічного піднесення економіки країни загалом. Це сила, яка стимулює підприємства до пошуку нових шляхів розвитку, спрямованих на зменшення витрат виробництва.

Зазначимо, що власне поняття конкурентоспроможності трактується по-різному. Окремі економісти вважають його макроекономічним явищем, що визначається такими показниками, як курс валюти і бюджетний дефіцит. Але водночас багато країн світу досягли успіху в міжнародній конкуренції незважаючи на бюджетний дефіцит (наприклад, Японія, Італія, Корея) і падіння курсу національної валюти (Італія, Корея). Інші стверджують, що конкурентоспроможність забезпечується наявністю великої кількості робочої сили. На противагу цьому такі країни, як Німеччина, Швейцарія, процвітають, і не останнє місце в них належить забезпеченню високого рівня заробітної плати. Існують й інші точки зору.

Конкурентоспроможність оцінюється такими факторами, як політичний ризик, економічні перспективи, зовнішня заборгованість, борг у зв'язку з дефолтом, рейтинг платоспроможності за кредитними боргами, доступ до банківських та

короткострокових фінансових ресурсів, до ринку капіталу, технологічне новаторство.

Технології мають велике значення на всіх етапах економічного розвитку, але ступінь їх впливу залежить від рівня економічного розвитку держави. На жаль, серед 80 країн світу за ступенем економічного розвитку Україна входить в останній десяток. Причиною є низький рівень технологічного новаторства.

Великий позитивний досвід досягнення високого рівня конкурентоспроможності накопичений країнами Європи, і насамперед ЄС.

Намагання України прискорити інтеграційні процеси економіки країни для реалізації стратегічної мети вступу до ЄС висуває високі вимоги до конкурентоспроможності національної економіки не тільки на макро-, а й на мікрорівні і потребує ретельного аналізу стану її секторів. Отримати статус країни з ринковою економікою неможливо без створення справді конкурентного середовища.

Україна має розгалужену в усіх регіонах систему Антимонопольного комітету, яка в міру своїх можливостей намагається захищати конкуренцію. Ці можливості з прийняттям нового Закону України "Про захист економічної конкуренції" значно розширились. Зокрема, низкою указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України затверджено конкретні заходи конкурентної політики. Отже, зроблено все можливе для створення нормальних конкурентних умов функціонування бізнесу і всіх інших сфер життєдіяльності суспільства.

У Сумській області завдяки практичному втіленню та цілеспрямованості дій з реалізації антимонопольної політики зроблено суттєвий внесок у розвиток конкурентного середовища, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, розвиток малого та середнього бізнесу.

Поступово реалізується модель відкритої конкурентної політики, створено конкурентне середовище в більшості її галузей, зокрема, у таких пріоритетних сферах, як переробна промисловість, агропромисловий комплекс, будівництво, транспорт, торгівля. Конкуренція стала регулятором вступу у монополізовані ринки області нових суб'єктів господарювання. Завершено структурну демонополізацію економіки.

З переходом до ринкових відносин, особливо нині, коли ринок області заповнений товарами інших держав та регіонів України, життєдіяльність місцевих підприємств залежатиме від ефективності управління якістю і конкурентоспроможністю вироблюваної ними продукції, що можливо лише при застосуванні ефективного управління якістю виробів відповідно до вимог міжнародних стандартів.

Водночас не всі проблеми вирішено.

Нині в області відсутнє виробництво або спостерігається низька конкурентоспроможність більшості товарів, що покликані задовольняти щоденний попит населення. Дуже обмежені пропозиції регіональних товаровиробників у сфері непродовольчих товарів народного споживання. Не витримує конкуренції й низка продовольчих товарів. Незважаючи на порівняно швидкий термін окупності вкладених інвестицій переробні підприємства області не вирізняються інвестиційною привабливістю. У 2003 р. іноземні інвестори в цю сферу вклали лише 200 тис. дол. США.

В області суттєвих змін зазнала структура виробництва товарів народного споживання. За 2002 р. обсяг випуску товарів продовольчої групи зменшився порівняно з 2001 р. на 3 %, непродовольчої — на 9,2 %. Основною причиною є їх невідповідність зростаючій конкуренції з боку товарів імпортного виробництва. Це відбувається тому, що при розробці та налагодженні випуску нових видів продукції підприємства не враховують зміни кон'юнктури ринку та його насиченість товарами ідентичної групи.

Такі проблеми має половина підприємств області. Тому в наступні роки найвагомішими факторами підвищення конкурентоспроможності виробництва або збереження конкурентних по-

зицій на ринку повинні стати впровадження науково-технічних розробок, високі темпи оновлення продукції.

Спостерігається багато випадків невідповідності продукції та послуг вимогам якості та безпеки. У 2002 р. Сумським державним центром стандартизації, метрології та сертифікації здійснено перевірки якості продукції, додержання вимог стандартів, норм і правил на 200 підприємствах області, на 117 (58 %) з яких виявлено порушення.

Досягти виробництва якісної та конкурентоспроможної продукції неможливо без високого рівня технологічного новаторства. Нині ж спостерігається тенденція до зниження рівня впровадження науково-технічних заходів.

Якщо у 2001 р. впровадженням цих заходів займалось кожне четверте підприємство, то у 2002 р. — лише кожне п'яте. Зменшилась частка маловідходних, ресурсозберігаючих прогресивних технологій.

Окремі підприємства не повернули взяті в минулі роки в Інноваційному фонді кредити під реалізацію інноваційних проектів. Такий стан справ не дає змоги відновити реінвестування інших підприємств галузей економіки області.

Крім того, якщо ми прагнемо йти інноваційним шляхам розвитку, мати можливість залучати стратегічних інвесторів і вивести підприємства на світові ринки, особливу увагу слід звернути на проблему відновлення платоспроможності та прибутковості підприємств.

Аналіз фінансового стану підприємств області свідчить, що крім відомих факторів, які ведуть підприємства у глухий кут неплатоспроможності, таких як висока собівартість виробів, значні суми кредиторської заборгованості, конкурентоспроможність виробів, обтяжує також утримання соціальної сфери. Проблема актуальна і складна, оскільки коштів на передавання зазначених об'єктів немає.

До першочергових завдань у сфері реалізації конкурентної політики, що впливають з Послання Президента України до Верховної Ради України "Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного і соціального розвитку на 2002–2004 роки", належать, зокрема, здійснення ефективного контролю за дотриманням конкурентного законодавства в паливно-енергетичному комплексі, житлово-комунальному господарстві тощо.

Найважче впливати на природних монополістів та суб'єктів господарювання, що діють на монополізованих ринках (електроенергетика,

нафтогазовий комплекс, тепло- та водопостачання, телекомунікації, залізничний транспорт).

Об'єктивною основою для монополізації цих сфер діяльності є значна економія на масштабах виробництва і низька еластичність попиту, який майже не залежить від зміни цін на неї.

У цьому зв'язку наявні випадки, коли монополні структури не лише зловживають, а буквально ставлять споживачів своїх послуг на коліна. Особливо болючими є проблеми дискримінаційних та монополно високих цін і тарифів, які часто поєднуються з нав'язуванням додаткових умов, що не стосуються предмета договору або ставлять контрагента у невигідне становище. Непоодинокі також факти створення монополістами перешкод для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання.

Це підтверджується фактами, встановленими при перевірках роботи природних монополістів територіальним відділенням Антимонопольного комітету України.

З огляду на викладене вплив на монополні структури повинен бути виважений і відповідати реаліям сьогодення. Конкурентна політика органів виконавчої влади повинна бути насамперед результативною, мати позитивні наслідки для розвитку суспільства і поштовх для підвищення рівня добробуту населення.

Згідно із цим цінова політика повинна стати найважливішим інструментом будь-якої економічної системи. Лібералізація і гіпертрофоване підвищення цін належать до першорядних причин виникнення конкурентної кризи. Крім того, у розвинених країнах немає волюнтаристської свободи щодо ціноутворення, для цього у них існують відповідні економічні регулятори.

Відповідно до програми реформування та розвитку житлово-комунального господарства в області здійснюється демонополізація регіонального ринку цих послуг. До обслуговування житлового фонду залучено підприємства альтернативних форм власності. Проте, як засвідчив аналіз діяльності зазначених організацій, створення конкурентного середовища на ринку житлових послуг не дало очікуваного результату щодо підвищення їх якості та оптимізації вартості. Через недостатні укомплектованість та професійний рівень фахівців, недосконалу систему управління підприємствами не повною мірою виконуються покладені на них повноваження.

Зважаючи на те, що підприємницьке середовище забезпечує переваги країни у сфері передових технологій в умовах посилення глобальної конкуренції, значну роль у формуванні кон-

курентного середовища відіграє малий бізнес. Завдяки цій сфері діяльності найбільш конкурентне середовище склалось у сфері послуг, де частка малих підприємств у загальному обсязі тих, що працюють у готельному і ресторанному бізнесі, становить майже 75 %, тих, що займаються транспортними послугами — 33 %, операціями з нерухомістю — 38 %, будівництвом — 31 %, оптовою та роздрібною торгівлею — 30 %.

Одне з основних завдань державної політики зі стимулювання підприємницької ініціативи — обмежити несумлінну конкуренцію і зняти бар'єри вступу суб'єктів господарювання на монополізовані в минулому ринки.

Зрозуміло, що розвиток конкуренції в цій сфері неможливий без забезпечення прозорості діяльності державних структур. Одним із шляхів, що сприятиме подальшому розвитку приватної справи, є зняття адміністративних бар'єрів на започаткування підприємницької діяльності. Це питання обговорювалось на засіданні координаційної ради з питань розвитку підприємництва за участю структур, до компетенції яких входить надання різних видів дозволів, а також громадських організацій та підприємців. Прийнято узгоджене рішення щодо створення в містах обласного підпорядкування "єдиних офісів" з метою надання дозволів для започаткування та здійснення підприємницької діяльності.

Водночас вживатимуться адміністративні заходи впливу на органи влади, які своїми діями чи рішеннями створюють перешкоди на шляху вільного підприємництва та розвитку конкуренції.

Основне завдання, яке необхідно і можливо розв'язати в сучасних умовах, полягає у стимулюванні підприємств до налагодження коопераційних зв'язків між великим і малим бізнесом, що дасть можливість йти спрощеним шляхом зниження собівартості продукції. Певний позитивний досвід щодо цього існує, але зважаючи на потенціал Сумської області він доволі незначний.

Насамкінець зробимо кілька висновків.

Нині першочерговими завданнями у сфері реалізації конкурентної політики повинно стати прагнення до світового рівня якості в усіх сферах діяльності суспільства; посилення впливу на прискорення національного науково-технічного розвитку; стимулювання інноваційної активності; підвищення прозорості ринків енергоносіїв, сільськогосподарської сировини, комунальних послуг; застосування менеджменту, який за рахунок свого професійного рівня та потенціалу пра-

цюватиме в умовах державної ринкової конкуренції.

Крім того, необхідно створити однакові умови для суб'єктів господарювання незалежно від форм власності; посилити взаємодію і чітко розмежувати повноваження органів державної влади, що регулюють відповідні ринки; створити умови для впровадження на підприємствах об-

ласті професійних і висококваліфікованих систем якості, що відповідають міжнародним стандартам. Для цього потрібно створити систему радикальних заходів з наведення порядку в області та поглиблення реформ, які мають бути спрямовані на зростання рівня матеріального виробництва, зниження витрат і цін, підвищення рівня добробуту народу.

Рассматривается актуальность конкурентной политики государства, раскрывается ее роль как фактора развития экономики регионов и всей страны. Приводятся конкретные примеры практической реализации государственной политики по этому вопросу и развития конкурентной среды в Сумской области.

Л. С. КОБИЛЯЦЬКИЙ, д-р наук у галузі економіки, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 14–20

Розглядаються методи реформування національної економіки на основі розширення експорту товарів, переорієнтації на виробництво низькоресурсомісткої і наукомісткої продукції, розвитку середнього і точного, транспортного та сільськогосподарського машинобудування, електронної та електротехнічної, легкої та харчової промисловості. Ці заходи сприятимуть модернізації й інших галузей народного господарства і переведенню їх на ресурсозберігаючу технологічну основу.

Конкурентоспроможність країни означає можливість розробляти та виготовляти товари й послуги або вищої якості, або за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами. У широкому аспекті конкурентоспроможність національної економіки сприймається як здатність країни забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій і уникати обмежень, що зумовлюються зовнішньоекономічною сферою, самовідтворювати поліпшення своїх світогосподарських зв'язків. Як зазначав ще М. Портер, конкурентоспроможність не є самоціллю, що забезпечує економічний розквіт країни. “Головна мета держави — забезпечити власним громадянам досить високий та зростаючий рівень життя. Спроможність держави зробити це не залежить від якогось аморфного терміна “конкурентоспроможність”, а від того, як продуктивно використовуються національні ресурси — праця і капітал” [3, 35]. Конкурентоспроможність національної економіки виявляє здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [2, 5]. Визначимо особливості конкурентоспроможності країни.

По-перше, конкурентоспроможність національної економіки є атрибутом господарської системи, що базується на світовому поділі праці та міжнародному товарному обміні. Прагнення досягти вищого рівня конкурентоспроможності є

проявом як національних економічних інтересів, так і інтересів окремих фірм, що беруть участь у міжнародних економічних відносинах.

По-друге, конкурентоспроможність національної економіки розвивається у внутрішньому середовищі країни в результаті конкурентного змагання. Вона є результатом прогресу виробничих сил та науково-технічного прогресу і формується на основі державної економічної політики, яка забезпечує умови, достатні для ефективної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

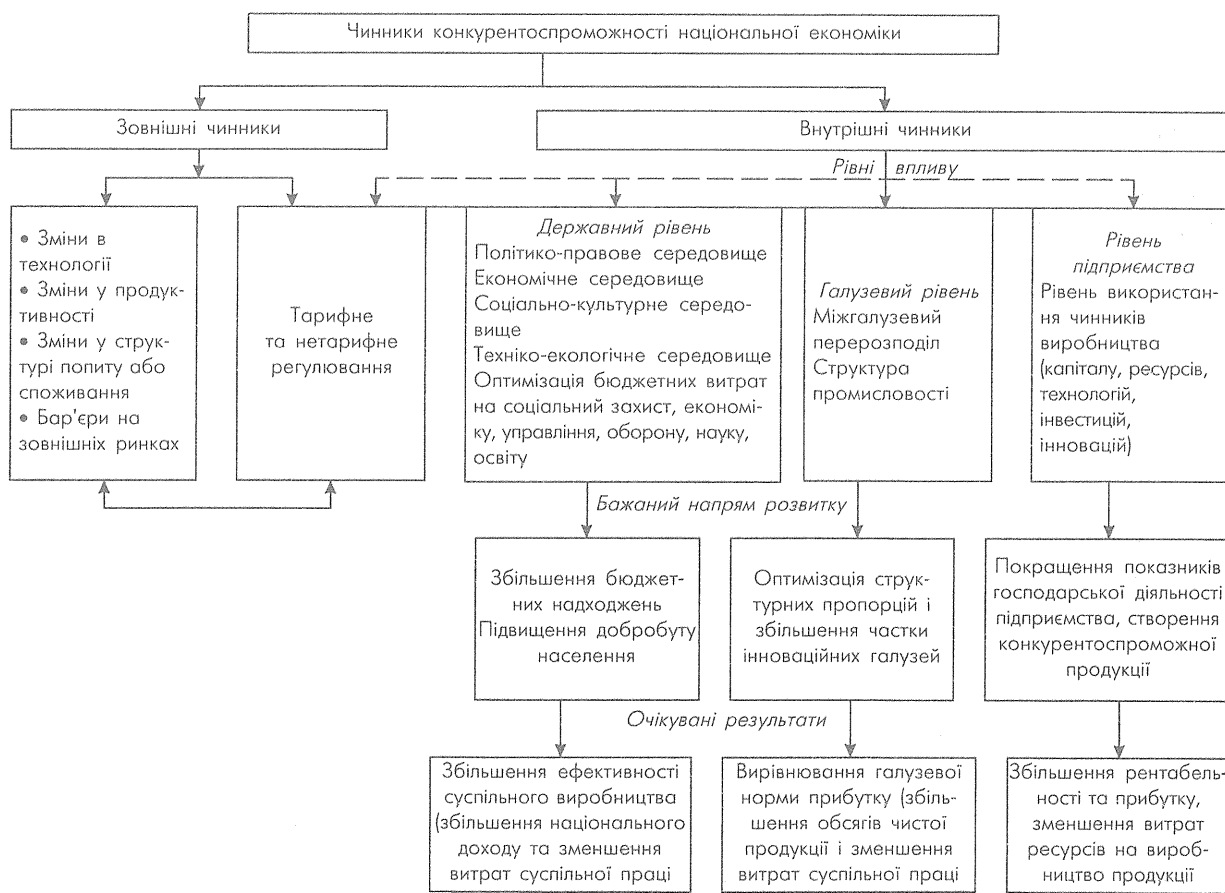
По-третьє, відповідальність за стан конкурентоспроможності національної економіки несе держава, яка відіграє провідну роль у визначенні важелів економічної політики, дотриманні зобов'язань перед світовими організаціями та країнами-партнерами, застосуванні коригуючих механізмів, здатних нейтралізувати негативні чинники внутрішнього та зовнішнього походження і не допустити погіршення соціально-економічних параметрів розвитку країни.

Дослідницька організація “Юропіен менеджмент форум” регулярно здійснює дослідження конкурентоспроможності на основі 10 факторів — динамізм економіки, ефективність промислового виробництва, динамізм ринку, розвиток фінансової системи, людські ресурси, роль держави, ресурси й інфраструктура, готовність стимулювати торговельну діяльність, політика країни щодо нововведень, соціально-політична обста-

новка, кожний з яких, у свою чергу, оцінюється за кількома критеріями (загальна їх кількість 340). Дослідження засвідчили, що лідируюче місце в цих рейтингах посідає Японія, потім США, Швейцарія, Німеччина, Данія, Канада, Норвегія. Найдинамічнішим був визнаний економічний розвиток у США, Швейцарії, Японії, Німеччині та Норвегії. За економічною ефективністю промислового виробництва перші місця посідають Швейцарія, Японія, Данія і Німеччина. За “динамізмом ринку” лідирують фірми США, Японії і Німеччини. За “розвитком фінансової системи” послідовно йдуть Швейцарія, США, Нова Зеландія і Японія. За рівнем кваліфікації робочої сили лідерами є США, Японія, Данія і Канада.

Для розвитку конкурентоспроможності національної економіки потрібно розширити продаж національних товарів, ціна споживання яких мінімальна незважаючи на відносно високу ціну виробництва. По-перше, виробництво товарів з

такими характеристиками означатиме збільшення в них інноваційної частки за рахунок впровадження найсучасніших технологій, а по-друге, їх реалізація — це високий платоспроможний попит населення. Така тенденція свідчить про високі темпи науково-технічного прогресу, підвищення якості життя населення і значний конкурентоспроможний потенціал нації. Конкурентні переваги країни не тільки базуються на існуючих чинниках виробництва чи попиту, а й створюються відповідною політикою держави (стимулювання високих технологій з боку держави забезпечує тривале збереження високого рівня конкурентоспроможності). Слід розуміти, *що в конкурентному змаганні беруть участь не так країни, як товаровиробники та їх товари, з характеристиками, сформованими у середовищі, створеному урядом країни*. Загалом конкурентоспроможність національної економіки відображають характерні взаємозв'язки та чинники (див. рисунок).



Структура забезпечення конкурентоспроможності національної економіки

В умовах глобалізації найрозвиненіші країни світу нині намагаються використати такі переваги внутрішнього ринку країн, що розвиваються, як дешева робоча сила, дешева сировина тощо. Вони не зацікавлені в розвитку внутрішнього виробництва “слабих” країн, що може скласти конкуренцію та відволікти частину їх прибутків. У свою чергу, фірми “слабих” країн через відставання щодо науково-технічного прогресу, розвитку інфраструктури зводять методи боротьби до цінових засобів у тих сферах, де можуть змагатися. Такі дії внаслідок зменшення прибутку через зниження цін не дають їм змоги вкладати кошти в інноваційний розвиток. При цьому економіка втрачає двічі: недоінвестування в людей, технології, інфраструктуру обмежує конкурентні можливості фірм, змушує їх конкурувати лише у напрямках з невисокою доданою вартістю, посилює цінову конкуренцію, що стримує технологічний розвиток; у результаті втрачаються прибутки, тому до бюджету надходять менші суми, ніж могли бути отримані за інноваційним сценарієм.

Країни, фірми яких конкурують у сферах виробництва невисокої доданої вартості (сировина, низькотехнологічні товари з низьким ступенем обробки), як правило, не характеризуються високими показниками суспільної продуктивності праці. Оскільки ресурси праці й капіталу використовуються на значно нижчому рівні, ніж у зарубіжних конкурентів, ці ресурси або “тікають” з країни, або нерационально використовуються в її межах. Саме тому ринки товарів з низькою доданою вартістю чутливіші до кон’юнктурних змін — незначні коливання попиту на світових ринках призводять до зменшення обсягів виробництва та інших негативних зрушень.

Сучасна економічна могутність Заходу сталася через “захоплення” напрямів, “закріплених” раніше за СРСР, перекачування капіталів із пострадянських країн, насичення їх ринку товарами власного виробництва та інших чинників, пов’язаних з відкриттям кордонів 1/6 частини світу. Розширення меж діяльності й вплив значної кількості “дешевих учених”, капіталу, ресурсів з країн колишнього СРСР забезпечили розвиненим країнам, і насамперед США, практично за безцінь доступ до величезної ресурсної бази. Крім того, відставання колишніх країн СРСР у технологічному аспекті дало змогу цим країнам продовжити цикл життя товарів “вчорашнього” дня, розмістивши їх на місткому внутрішньому ринку пострадянських країн. США та інші розвинені країни використали руйнацію СРСР для розвитку власної конкурентоспроможності.

Зауважимо тут, що Україна, обравши незалежність, не змогла швидко зорієнтуватися та скористатися наявними відносними конкурентними перевагами. Методи реформування національної економіки не змогли простимулювати ринковий механізм, внутрішній попит і змусити запрацювати внутрішнє виробництво. Натомість переваги внутрішнього ринку були використані іноземними конкурентами. Низькі обсяги експорту поєднуються з його незадовільною структурою. Країна, що впродовж десятиліть перебувала в ізоляції від світових ринків, експортує дві основні категорії товарів: сировину й продукцію металургії. У 2001–2002 рр. понад половину обсягу українського експорту становили сировина, зернові, чорні метали й цукор, і ці показники постійно зростають. Машини, устаткування та інші механізми (сюди входить також військовий експорт) становлять 10–11 % експортного обороту, транспортні засоби — 3–4 %. Така структура більшою мірою притаманна країнам, що розвиваються, аніж державам, які орієнтуються на експорт промислової продукції.

Підприємства, які випускали побутові, інноваційні та інші конкурентоспроможні продукти, почали витіснятися з внутрішнього ринку — стали збитковими і втратили шанси конкурувати на світових ринках. І це стосується переважно галузей, які мали значні конкурентні переваги (місткий внутрішній ринок, замкнений цикл виробництва, висока рентабельність, кваліфікована робоча сила, низька заробітна плата). Саме через це відбулись експансія іноземних виробників на внутрішній ринок і витіснення національного виробництва зі світових ринків. Проаналізувавши державну економічну політику, доходимо висновку, що за реального збереження кращих умов для витратомістких галузей бази для розвитку інноваційних сфер не було створено. Окремі спроби штучно підтримати конкретні виробництва виявились неефективними і не стали поштовхом до реструктуризації промисловості. Така підтримка високотехнологічних секторів призвела лише до марнування ресурсів, а причинами спаду обсягів їх експорту слід визнати такі:

- галузі з високим інноваційним потенціалом на кожному витку відтворення потребують дедалі більших витрат, що пов’язано зі значно вищою порівняльною вартістю нових розробок, технологій, кадрового забезпечення, техніки тощо;
- для високотехнологічних секторів характерна відносно висока ціна вироблених товарів (при вищій якості), яка не може бути сплачена в

умовах обмеженого платоспроможного попиту споживачів, який до того ж переважно спрямовується на задоволення первинних потреб;

- високотехнологічні сектори економіки споживають продукцію інших секторів, які нині працюють збитково, а отже, необхідна проміжна продукція (ресурси, вузли та напівфабрикати) закуповується за завищеними цінами, що значно збільшує кінцеві витрати;
- високотехнологічні сектори, які потребують значно більше ресурсів на початку свого розвитку, ніж інші, посилюють навантаження на інші суб'єкти.

Оскільки державна підтримка інноваційних галузей була скасована, нові високотехнологічні сектори опинились у невідгідному становищі й почали скорочуватися, а лібералізація зовнішньоекономічних відносин призвела до підвищення мобільності вітчизняного капіталу і спрямувала його до ефективнішої зарубіжної економіки та офшорних зон, де пільгове оподаткування створює привабливіші умови. У боротьбі за виживання найбільш конкурентоспроможні та перспективні напрями українського виробництва зазнали відчутних ударів.

По-перше, погіршення стану промисловості України знизило до критичного рівня централізовані надходження в бюджет і, отже, не залишило можливостей фінансування її потреб. Поряд з цим підтримка низькоефективних секторів національної економіки (паливної промисловості, сільського господарства та ін.) остаточно підірвала цілісність економічної системи і спричинила поширення деіндустріалізації.

По-друге, "тіньова" діяльність сприяла міжгалузевому перетіканню ресурсів, оскільки в тіньовій сфері прибутки значно більші, аніж у легальному виробництві за рахунок ухиляння від сплати податків та використання прогалин у законодавстві [1, 10–18]. "Тіньовий" сектор, який за оцінками експертів наблизився до 60 % ВВП, визначально впливає на конкурентоспроможність національної економіки і є повноцінною складовою сучасних економічних процесів.

Неможливість багатьох суб'єктів українського ринку конкурувати з іноземними виробниками зумовлює пошук "балансування" ціни вітчизняного продукту відповідно до платоспроможного попиту або якості — найпростішими є невплата заробітної плати, несплата податків та нарощування боргів. Штучне зниження цін за цей рахунок загострює відносини українських експортерів з контрагентами — їх звинувачують у виробництві продукції з порушенням ціноутворен-

ня, тому вони підпадають під антидемпінгові розслідування.

Нині структура зовнішньої торгівлі України товарами наближається до показників слаборозвинених країн (ідеться про суттєве скорочення обсягів експорту технологій, обладнання, устаткування та будівельних послуг), які не мають промислового виробництва, а торгують переважно ресурсами. Таким чином, постачання сировини за кордон і купівля готової продукції (зокрема, наукомісткої) стає для України реальністю. Проте незважаючи на зазначене (а точніше, саме за рахунок поглиблення перекосу у структурі експорту), за результатами зовнішньоторгового обороту 2002 р., сальдо балансу торгівлі товарами в Україні виявилось вищим порівняно з 2001 р. майже на 100 млн дол. Однак без корінних змін у системі державного регулювання така ситуація є тимчасовою і залежить тільки від кон'юнктури світових ринків сировини, зернових та металопродукції.

У світовий поділ праці Україна входить як сировинний, ресурсний додаток, забезпечуючи ринок збуту продукції іноземного походження. За межі України переносяться найпродуктивніші робочі місця, що змушує кваліфіковані кадри переходити до прибутковішої сфери — "тіньової" економіки. На території України розміщуються ресурсо-, енерго- та екологічні виробництва з менш продуктивними робочими місцями. Через занепад наукової сфери обсяги імпорту наукомісткої продукції у країну значно переважають обсяги експорту. У перспективі такі зрушення є вкрай небажаними, оскільки "за межі" України виносяться ефективні види діяльності, які є джерелом розвитку і фінансування інших сфер виробництва. Саме тому розвиток експортного потенціалу має стати основним елементом державної політики.

Ефективності можливо досягти лише в разі орієнтації вітчизняних галузевих комплексів і підприємств на випуск таких видів конкурентоспроможної продукції і послуг, що зможуть знайти певні "ніші" на зовнішніх ринках*. При цьо-

* У разі збереження існуючої практики реформування економіки найвірогіднішими є два варіанти розвитку: перший — витратомісткі галузі зі значним експортним потенціалом (чорна металургія, хімічна промисловість та ін.) практично повністю переорієнтовуються на експорт через обмеження внутрішнього попиту, при цьому їх частка збільшиться; другий — частки базових галузей збільшуватимуться за рахунок обмеження джерел розвитку інших секторів. Обидва варіанти небажані для конкурентоспроможності національної економіки, оскільки розвиватимуться галузі з невисокою доданою вартістю, внаслідок чого слід очікувати зменшення надходжень у бюджет, заробітної плати та доходів населення взагалі.

му зауважимо, що не слід виключати доцільність використання з цією метою зарубіжних технологій у поєднанні з вітчизняними або окремо. Це сприятиме розвитку нових вітчизняних технологій і галузей промисловості, а також модернізації виробництва. Показовим щодо цього є досвід Японії із запозичення науково-технічних досягнень шляхом масової закупівлі патентів.

Ураховуючи обмеженість багатьох видів ресурсів, складні екологічні та соціальні проблеми, необхідно переорієнтувати інвестиційний комплекс України та виробничо-промисловий комплекс на виробництво низькоресурсомісткої і наукомісткої продукції, розвиток середнього і точного, транспортного та сільськогосподарського машинобудування, електронної та електротехнічної, легкої та харчової галузей промисловості, що сприятиме модернізації інших галузей народного господарства і переведенню їх на ресурсозберігаючу технологічну основу.

Підвищення конкурентоспроможності національного виробництва нині можливе за умов забезпечення однакових можливостей конкуренції з іноземцями на внутрішньому ринку, відродження національного виробництва та стимулювання інновацій. Нові якості товару та додаткові можливості його збуту пов'язані з розвитком у країні науково-технічного прогресу, забезпеченістю відповідними кадрами, сприятливим фінансовим середовищем, розвитком інфраструктури, торговельною політикою і, врешті-решт, значними коштами, оскільки якісніші товари мають значно більшу ціну реалізації. Для цього необхідно запровадити принципи конкуренції, стимулюючого оподаткування, заходи розширення платоспроможності населення тощо. З метою впровадження інновацій необхідно стимулювати наукові розробки із залученням як централізованої державної програми, так і всебічним стимулюванням розміщення науково-технологічних підрозділів безпосередньо на виробництві.

При цьому держава має не лише забезпечувати розвиток економіки, а й створювати та охороняти мотиваційні можливості, підтримувати ефективну діяльність усіх суб'єктів економіки. Конкурентоспроможність країни визначатиметься потужністю не окремих "точок зростання", а зміцненням вітчизняної економіки загалом. Вирішення проблем конкретного виробництва повинно враховувати потреби і проблеми інших секторів економіки, оскільки від їх потужності залежить загальний конкурентний потенціал. Реальна дійсність така, що потребує переорієнтації на внутрішні джерела розвитку, самозабез-

печення економіки за рахунок продуктивної праці всіх її суб'єктів, однак це не заперечує залучення зовнішніх інвестицій.

Відродження конкурентних переваг має відбуватися завдяки курсу, спрямованому на створення переваг українському виробникові порівняно з іншими торговельними партнерами. Необхідно створити переваги, які б дали змогу виготовляти високоякісні товари або хоча б не гірші від товарів конкурентів. Для успішної конкурентної боротьби з іноземними виробниками на внутрішньому і світовому ринках національний виробник повинен мати весь перелік конкурентних аргументів, які застосовуються контрагентами. Це стосується податкового законодавства, спрямованого на стимулювання ділової активності, продуктивності виробництва, зменшення вартості капіталу, розвитку продуктивних сил, інфраструктури, техніко-технологічного оснащення, інформаційного забезпечення бізнесу та інших засобів підтримки експортерів. Отже, на початковому етапі відродження національної економіки необхідно створювати національним виробникам сприятливі умови для ефективного конкурентного змагання і стимулювати їх послідовне й невпинне формування всередині країни. Першим кроком є обмеження експансії іноземних виробників на внутрішній ринок, але при цьому важливо позбутися прагнення товаровиробників до преференції за рахунок інших секторів економіки або кредитування неефективної діяльності зарубіжними запозиченнями.

В Україні є галузі, які за рахунок наявного наукомісткого потенціалу нині продовжують бути конкурентоспроможними на світових ринках (підприємства аерокосмічної галузі та військово-промислового комплексу). Збільшення потужностей суміжних галузей і поліпшення соціально-економічних параметрів у країні опосередковано сприятимуть їх розвитку. У країні є також галузі, які потенційно можуть зміцнити власну інноваційну стратегію і зайняти відповідні ніші на ринку, якщо здійснять так званий технологічний стрибок. Загалом стратегія технологічного стрибка передбачає перехід до якісно нового технологічного устрою, обминаючи проміжні стадії й використовуючи існуючі новітні технології. Останні можна просто купити або запровадити через кооперації з іноземними фірмами — освоїти у короткий термін випуск нових товарів. Це найприйнятніша для вітчизняної промисловості стратегія, оскільки вона економить і кошти, і час для досягнення кінцевого результату.

Пошук ніш для українських компаній на світовому ринку полягає передусім у пропозиції товарів, виробництво яких у промислово розвинених країнах є нерентабельним. Необхідно поширити технічні взаємозв'язки не тільки з промислово розвиненими країнами, а й з країнами СНД через інвестиції та продаж ліцензій. Але при цьому необхідні "фільтри", які б не допускали на український ринок технології "вчорашнього" дня. Зазначені положення мають бути покладені в основу розробки концепції забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Основна мета концепції полягає в удосконаленні організаційно-правової основи системи функціонування економіки щодо створення умов динамічного зростання для всіх суб'єктів економічних відносин. У результаті Україна досягне статусу високорозвиненої держави світу. При реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки України мають бути вирішені такі завдання:

- забезпечення макроекономічного регулювання промисловості, торгівлі, фінансів відповідно до національних інтересів;
- переведення функціонування всіх суб'єктів економіки на ефективну роботу в умовах конкурентного середовища;
- переорієнтація на внутрішні джерела розвитку з метою зменшення залежності від міжнародних організацій;
- реформування зовнішньоекономічної, соціальної, промислової, науково-технічної, фінансової політики, а також політики доходів;
- створення стабільної та несуперечливої нормативно-правової бази для впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки України.

У процесі реформування має бути дотримана *паритетність розвитку всіх сфер економіки*, що передбачає встановлення для всіх секторів економіки високомотиваційних умов розвитку: збільшення джерел розширеного відтворення, стимулювання високої продуктивності праці, ресурсозбереження, новачій. На цьому етапі особливо важливо ліквідувати диспропорції між виробництвом і торгівлею, промисловістю, сільським господарством і фінансовою сферою. Головним принципом є стимулювання ділової активності: загальне послаблення податкового тиску, спрощення бухгалтерської звітності, зменшення податків при збільшенні ефективності господарювання, спрощення процедури реєстрації господарських одиниць і стимулювання вкладення коштів населення в розвиток країни.

Етапи реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки можна ідентифікувати так.

Перший етап — становлення. Необхідно спрямувати зусилля на підвищення рівня продуктивності праці, а в перспективі — на досягнення рівня високорозвинених країн. Завдання етапу — відновити позиції на ринках збуту і розширити виробництво на високопродуктивній основі.

Другий етап — стабілізація. Необхідно сформувати стабільне конкурентне середовище.

Третій етап — зростання. Передбачає забезпечення міжгалузевого перетікання матеріальних і фінансових ресурсів до інноваційних сфер, які відіграють провідну роль у конкурентній боротьбі на світових ринках.

Найважливіший з етапів — становлення. Це етап конкуренції з іноземними компаніями за якнайвищу продуктивність праці, ефективне використання ресурсів капіталу. Від цього етапу залежить успіх України на світових ринках.

Заходи підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників можна згрупувати у три основних блоки: заходи загального характеру, спрямовані на зміцнення національної економіки і її позицій у системі світового господарства, що ведуть у кінцевому підсумку до підвищення конкурентоспроможності підприємств; пряме сприяння експортній діяльності (дотації, податкові пільги, звільнення від мита на імпорт сировини й матеріалів, інформаційна підтримка експортної діяльності); заходи, спрямовані на формування попиту на продукцію національних виробників на зовнішніх ринках (виставки, створення за кордоном торгово-інформаційних центрів тощо).

Доцільно розробити програму підтримки конкурентоспроможності підприємств, пріоритетами якої повинні стати створення механізмів державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, маркетингової, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам; формування сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов для розвитку й ефективного використання традиційних напрямків експортного потенціалу; стимулювання інноваційної діяльності підприємств у створенні нових товарів, екологічно безпечних і енергозберігаючих технологій, відкритті нових ринків, застосуванні нових джерел і видів сировини; упровадження нових принципів управління й організації виробництва; формування ефективних механізмів розвитку й реалізації

експортного потенціалу країні; забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави; надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів.

Отже, доходимо таких загальних висновків. Україна, яка обрала шлях незалежності, не спромоглася використати наявні у неї конкурентні переваги. У свою чергу переваги внутрішнього ринку використали зарубіжні конкуренти. Виходячи із ситуації, що склалася, нині першочерговими завданнями України стають як розширення експорту товарів, так і переорієнтація на виробництво наукомісткої продукції, розвиток

машинобудування електронної та електротехнічної, легкої та харчової промисловості, введення їх на ресурсозберігаючу технологічну основу.



Література

1. *Базиліук А. В., Коваленко С. О.* Тіньова економіка в Україні. — К.: Вид-во НДІ Мінекономіки України, 1998. — 206 с.
2. *Базиліук Я. Б.* Конкурентоспроможність національної економіки. — К., 2002. — 132 с.
3. *Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 660 с.

В. М. ПОЛІЩУК, канд. екон. наук
(Полтавська обласна державна адміністрація)

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 21–24

Розглянуто складові регіональної політики на прикладі Полтавської області. Викладено напрями управління конкурентоспроможністю і шляхи підвищення її рівня. Висвітлено вплив систем управління якістю, конкурентного середовища, децентралізації управління на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Визначено роль регіональної політики як умови сталого економічного розвитку.

Глобалізація і регіоналізація економіки України набирають темпів розвитку як у загальноєвропейському, так і у світовому напрямках.

З цією метою трансформується економіка, вживаються заходи щодо виходу на світові ринки, залучаються іноземні інвестиції для впровадження новітніх технологій.

На сучасному етапі загальною рисою регіональної політики є створення умов для активізації внутрішніх джерел економічного піднесення, максимального використання конкурентних переваг як для задоволення потреб населення регіону, так і для становлення ринкових відносин держави загалом.

При цьому модель регіонального розвитку базується передусім на якісно новій концепції та нових методологічних підходах, серед яких найвагомішими є такі:

- визначення пріоритетності соціальних цілей;
- визначення регіону як територіальної складноутвореної цілісності, що функціонує завдяки міждержавним та міжрайонним економічним зв'язкам з розподілу і споживання товарів та послуг;
- координація діяльності економічно незалежних суб'єктів виробництва на регіональному рівні;
- створення системи ефективного господарювання, що забезпечила б відповідні економічні, соціальні та екологічні умови життєдіяльності населення.

Загальний аналіз соціально-економічного розвитку області є тією системою координат, яка дає змогу побачити місце регіону в Україні й потенційні напрями розвитку.

Так, за результатами комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів за 2000–2002 рр., здійсненої Головним управлінням з питань економічної політики Адміністрації Президента України, область перемістилася з 7-го місця у 2000 р. на 2-ге місце у 2002 р.

З позитивних тенденцій регіонального розвитку, які сприяли вирішенню нагальних проблем, зазначимо темпи підвищення валової доданої вартості (понад 20 %), збільшення обсягів промислового виробництва (у 2002 р. – на 37,7 %), виробництва товарів народного споживання (на 13,3 %), у тому числі продовольчих (на 19,9 %). Майже 86 % досягла питома вага розрахунків у грошовій формі за відвантажену продукцію і в шість разів скоротилася питома вага бартерних операцій.

Збільшуються обсяги кредитування суб'єктів господарювання області. Тільки у 2002 р. комерційними банківськими установами надано кредитів на загальну суму 5283,6 млн грн, що у 2,2 раза перевищує обсяги кредитування у 2001 р.

Важливою складовою регіональної економічної політики є формування конкурентоспроможного виробництва, спрямованого на вирішення найважливіших соціально-економічних завдань.

Це залежить насамперед від ефективності та злагодженості діяльності всіх суб'єктів господарювання.

Сучасне підприємство, що орієнтується на подальший розвиток, ставить перед собою дві основні цілі: досягти максимально можливого рівня економічної результативності та забезпечити соціальний розвиток трудового колективу, основним критерієм якого є реалізація потенційних можливостей кожного члена підприємства.

Тривалі конкурентоспроможності підприємство може досягти насамперед завдяки впровадженню відповідних майнових відносин, прогресивних форм організації виробництва та ринково орієнтованого внутрішньогосподарського економічного механізму, наявності висококваліфікованих кадрів, передових технологій і, як наслідок, виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг.

З цією метою розроблено Програму сприяння підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції в Полтавській області на 2002–2004 роки.

Основне завдання Програми полягає у збільшенні обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції, розширенні її асортименту, спонуканні товаровиробників до задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього ринків в якісних товарах і послугах.

Одним зі шляхів підвищення експортоспроможності підприємств області є впровадження систем управління якістю та довідкам згідно з міжнародними стандартами ISO 9000 та ISO 14000. Нині 5 підприємств сертифікували власні системи якості: ЗАТ “Миргородський завод мінеральних вод”, ВАТ “Полтавський алмазний завод”, ВАТ “Лтава”, ВАТ “Полтавський завод медичного скла”, ЗАТ “Полтава-сплав”. П'ять підприємств працюють над впровадженням такої системи (у тому числі ВАТ “Шліфверст”, ВАТ “Соняшник”, ВАТ “Полтавський турбомеханічний завод”).

На базі Полтавського державного центру стандартизації, метрології та сертифікації організовано міжгалузевий консультативний центр з розробки та запровадження на підприємствах області систем управління на відповідність міжнародним стандартам (цей центр надає консультації представникам малого підприємництва), випробовано понад 900 зразків харчової продукції, сільськогосподарської сировини, що виготовляється підприємствами малого та середнього бізнесу.

У 2002 р. чітко окреслилась тенденція зміцнення ефективності роботи провідних галузей господарського комплексу обласного центру.

Станом на 1 квітня 2003 р. промислові підприємства міста освоїли виробництво 278 нових видів товарів народного споживання, серед яких КВТФ “Крокуль” (30), ВТО “Мрія” (10 моделей одягу), ЗАТ “Ворскла” (105 найменувань продукції), ВАТ “Полтавакондитер” (40), КП “Полтавський м'ясокомбінат” (21 вид товарів).

Відомо, що для досягнення кінцевої мети підприємство повинно підпорядкувати всі свої ресурси та підприємницькі можливості, свідомо відмовляючись на окремих період від максимальної рентабельності, якщо в перспективі це може негативно позначитись на досягненні основного результату — забезпечення ефективної діяльності.

Так, ВАТ “Полтавський тепловозремонтний завод”, який було приватизовано в 1994 р., має ділових партнерів не тільки в Україні, а й у Росії, Молдові, країнах Балтії. Окрім ремонту пасажирських, вантажних та маневрових тепловозів, випуску широкого асортименту запасних частин, завод заснував спільне підприємство “Елада” (разом з грецькою фірмою “Брати Циратус”). Це підприємство спеціалізується на випуску дзвонів різного розміру і тональності. Підприємство ефективно працює і впевнено конкурує на відповідних ринках. Завдяки цьому збільшилась кількість робочих місць, середня заробітна плата одного працюючого перевищує 450 грн. Починаючи з 2001 р. завод працює з нарощенням темпів виробництва. Так, у першому кварталі 2003 р. це нарощення становило 27,3; 14,3 і 59,1 %.

Впевнено почувається на загальнодержавному ринку пневматичної гальмівної апаратури для вантажних автомобілів і за кордоном ВАТ “Полтавський автоагрегатний завод”, який приватизовано в 1994 р. У результаті реструктуризації ВАТ “ПААЗ” було виокремлено базове підприємство “Автоагрегат” і сім дочірніх підприємств, що значно зменшило витрати з виготовлення продукції та сприяло підвищенню рівня конкурентоспроможності. Так, темпи приросту обсягів виробництва і реалізації підприємства становили відповідно у 2001 р. — 60,6 %, 2002 р. — 8,2, I кварталі 2003 р. — 13,9 %.

Відкрите акціонерне товариство “Крюківський вагонобудівний завод” є одним із провідних підприємств галузі вагонобудування України. Продукція цього заводу користується великим попитом як на внутрішньому ринку, так і на ринках країн СНД і далекого зарубіжжя. На підприємстві працює понад 7 тис. осіб. Середня заробітна плата у I кварталі 2003 р. становила

830 грн. Протягом останніх років підприємство нарощувало обсяги виробництва: у 2001 р. — 112,8 %, 2002 р. — 243,0 %, I кварталі 2003 р. (порівняно з I кварталом 2002 р.) — 113,2 %. Своєчасне технологічне оновлення виробництва, активний маркетинговий пошук, удосконалення організаційної та виробничої систем стали передумовою успішного функціонування підприємства і забезпечили конкурентоспроможність його продукції.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу області розроблено заходи підвищення якості продукції. Виконується робота з впровадження нового обладнання, передових технологій, оновлення та розширення асортименту продукції.

У 2002 р. інноваційною діяльністю займалися 84 промислових підприємства (21,2 % загальної кількості промислових підприємства області). Ними впроваджено 62 прогресивних технологічних процеси, у тому числі 19 ресурсозберігаючих та маловідходних.

Зауважимо, що регіональна ринкова політика безпосередньо пов'язана із закономірностями утворення і функціонування регіональних ринків, визначення ринкового простору, у межах якого формуються інтереси і взаємовідносини суб'єктів господарювання, фактори економічного ризику.

Формування регіональної ринкової політики передбачає децентралізацію функцій управління на основі оптимального поєднання розподільчих і ринкових методів управління. І визначальним у цьому є реалізація виваженої конкурентної політики.

До демонополізації на найважливіших ринках Полтавської області діяло близько 20 монопольних об'єднань, до складу яких входило 628 структурних одиниць. Рівень концентрації цих ринків становив 70–90 %.

Станом на 1 січня 2003 р. в області діяло 14 суб'єктів господарювання, які займають монопольне становище на загальнодержавному ринку, з них один — суб'єкт природних монополій і 154 — суб'єкти господарювання, що займають монопольне становище на ринках області, з них 40 — суб'єкти природних монополій.

Частка суб'єктів природних монополій на відповідному ринку становить 100 % у певних територіальних межах або в межах діючих мереж.

Нині процес структурної демонополізації майже завершений.

Неструктурна демонополізація вплинула на зниження рівня монополізації ринків заготівлі брухту і відходів чорних та кольорових металів, де функціонує понад 40 суб'єктів господарювання.

Одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є відновлення платоспроможності підприємств-боржників.

Серед боржників ВАТ “Полтавхімаш” — унікальне підприємство з виготовлення великогабаритного емальованого обладнання для хімічної, нафтохімічної, медичної та харчової галузей промисловості.

Пройшовши протягом 2001–2002 рр. через процедуру санації, підприємство повністю відновило платоспроможність і розпочало ефективно

Розміри часток на відповідних ринках до і після структурної демонополізації монопольних утворень та організаційних структур монопольного типу

Назва організації	Частка на ринку до демонополізації, реструктуризації, %	Частка на ринку після демонополізації, реструктуризації, %	
		на обласному загалом	адміністративних територій за окремим підприємством
1. Асоціація “Родючість”	89,9	3,0–10,0	39,9–75,0
2. “Полтавабудматеріали”	24,8–99,5		5,1–29,4
3. Об'єднання “Полтаваоблагропостач”	77,0		2,5–33,7
4. Об'єднання “Полтавахліб”	61,6		80,3
5. ВО “Полтаваавтотранс”	95,8	2,0	40,2–90,4
6. Асоціація “Облагропроммеханізація”	55,0	10,0	0,5–55,0
7. ВО “Фармація”	55,0–57,4	53,4	Не розраховано
8. ВО “Елеваторзернопром”	97,9	3,0–40,0	43–100
9. Управління Ощадбанку	61,2	37,7	Не розраховано
10. Обласна дирекція “Укртелеком”	54,4–100	50,4–100	50,4–100

працювати. Нині ВАТ “Полтавхіммаш” має ринки збуту в Росії, Білорусі, країнах Балтії, Середньої Азії та Закавказзя. Продукція підприємства конкурентоспроможна не тільки на теренах СНД, а й у країнах Центральної Європи.

Наприклад, у 2002 р. обсяг виробництва ВАТ “Полтавхіммаш” становив 9540,3 тис. грн, що в 4,8 раза перевищує обсяги 2001 р. У І кварталі 2003 р. підприємство виготовило продукції на суму 8605,0 тис. грн (або у 18,3 раза більше від відповідного періоду 2002 р.).

Нині процедуру санації здійснюють 22 підприємства області, серед яких ДП ВО “Знамя”, ВАТ “Полтавський завод ГРЛ”, ВАТ “Полтавський домобудівний комбінат”, Полтавський експериментальний ливарно-механічний завод.

Аналіз практики застосування Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” засвідчує, що для успішної реалізації положень Закону необхідна скоординованість дій різних гілок органів виконавчої влади, керівників підприємств та організацій.

Ось чому питання відновлення платоспроможності підприємств-боржників є однією з основних складових регіональної політики щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника.

Отже, регіональна політика в умовах глобалізації насамперед пов’язана з розвитком конкуренції, демонополізації, децентралізації і деконцентрації управління. Вона базується на визначенні пріоритетів економічного і соціального розвитку, існуванні регіону як територіальної цілісності, координації дій як суб’єктів господарювання, так і владних структур, створенні відповідних умов останніми для ефективного економічного розвитку.

Література

1. Білорус О. Стратегічні імперативи розвитку України в умовах глобалізації // Екон. часопис. — 2001. — № 10. — С. 3–8.
2. Блінов А. Регіональний маркетинг як основа ефективного розвитку регіону // Екон. часопис. — 2001. — № 11–12. — С. 23–26.
3. Бойко М. Основні аспекти глобалізації економіки регіону Закарпаття // Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації: Зб. доп. і виступів на наук. конф. спілки економістів України / Відп. ред. М. Герасимчук. — К., 2000. — 182 с.
4. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів за 2000–2002 роки. — К., 2003.
5. Коробка П. С. Через банкрутство — до відновлення платоспроможності // Вісн. арбітраж. керуючого. — 2001. — № 1. — С. 9–10.
6. Лисицин Е. Глобалізація: об’єктивні корені, генеза та наслідки для України // Екон. часопис. — 2001. — № 10. — С. 9–12.
7. Максименко С. Місцевий та регіональний розвиток в Україні: Досвід Полтавщини. — К.: Міленіум, 2001. — 286 с.
8. Павлов В. Особливості формування політики регіонального розвитку в умовах глобалізації // Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації: Зб. доп. і виступів на наук. конф. спілки економістів України / Відп. ред. М. Герасимчук. — К., 2000. — 182 с.
9. Статистичний бюлетень за 2000 рік. — Полтава, 2001.
10. Статистичний бюлетень за 2001 рік. — Полтава, 2002.
11. Статистичний бюлетень за 2002 рік. — Полтава, 2003.
12. Супрун В. Глобалізація і антимонопольна політика // Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації: Зб. доп. і виступів на наук. конф. спілки економістів України / Відп. ред. М. Герасимчук. — К., 2000. — 182 с.

В. В. ЛИТВИН, народний депутат України,
секретар комітету з питань паливно-енергетичного комплексу
(Верховна Рада України, м. Київ)

РЕФОРМУВАННЯ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 25–28

Розглядається питання формування ключових стратегічних напрямів розвитку українського нафтогазового комплексу, до яких висувається вимога створення бізнес-середовища, що сприятиме стабілізації і динамічному розвитку нафтогазового комплексу. Це означає ефективне використання всіх його ресурсів і потенціалу, а також забезпечення постійного підвищення рівня енергетичної незалежності та енергетичної безпеки країни. Шляхи вдосконалення пов'язані з необхідністю зміни парадигми конкурентоспроможності — від порівняльних переваг (наявність виробничих потужностей, висококваліфікованої і дешевої робочої сили тощо) до конкурентних (вихід на нові джерела енергоносіїв, підвищення обсягів їх власного видобутку, створення умов відновлення виробництва, застосування нових методів управління, інновацій, інформаційних технологій тощо).

Нафтопереробні заводи (НПЗ), нафтогазотранспортні мережі України, українські підприємства нафтогазомашинобудівельної промисловості, організації будівельного комплексу та науководослідні й проектні організації відігравали провідну роль у розвитку паливно-енергетичного комплексу колишнього СРСР. Потенціал України спеціалізовано був орієнтований на обслуговування нафтогазовидобутку і нафтохімічної промисловості. Навіть нині більшість нафто- і газопромислів Росії обслуговуються українцями, а постачання з України обладнання для нафтогазового комплексу значною мірою забезпечує потреби Росії. Обладнання для нафтопереробки, нафтохімії та нафтогазовидобування українського виробництва домінувало в експорті колишнього СРСР. На об'єктах цих галузей, які споруджувались за кордоном, майже всі проектні роботи, понад 60 % будівельних робіт виконували українські фахівці, понад 70 % Україна забезпечувала ці будови обладнанням, устаткуванням та шефмонтажем.

Для України актуальною є проблема збільшення обсягів розрахунків за імпортовані енергоносії нафтогазовим обладнанням, іншою інвестиційною продукцією та будівельними послугами. Це за-

безпечило б збереження економічного суверенітету країни і сприяло підвищенню рівня ефективності вітчизняного виробництва, збільшенню обсягів експорту. У цьому зв'язку важливо зберегти існуючі або відродити втрачені позиції українських виробників на традиційних зовнішніх ринках. Тому широкомасштабна участь України в реалізації міжнародних проектів транспортування енергоносіїв до Європи має розглядатись і як стратегічний напрям диверсифікацій джерел їх надходження, і як один з напрямів інтеграції України до світової спільноти, і як важіль реанімації вітчизняного виробництва експортної спрямованості.

Ринок газу, нафти і нафтопродуктів для України більше, ніж просто ринок, оскільки наявні потужності нафтогазопроводів і НПЗ не тільки можуть забезпечити потреби України в нафтопродуктах, а й організувати широкомасштабний їх експорт та реекспорт, забезпечуючи тим самим надходження валютних коштів, зайнятість населення у сфері нафтопереробки, транспортування газу, нафти та нафтогазового будівництва.

Нині формування міжнародних нафтогазотранспортних систем потребує сучасних організаційних структур у нафтогазовій галузі, яка має бу-

дуватись з урахуванням сучасного світового досвіду в цій сфері. Але для формування управлінської вертикалі в нафтогазовій галузі Україні конче необхідно мати чітку стратегію подальшого розвитку галузі та концепцію міжнародних взаємовідносин, яка повинна стати базою для формування енергетичної політики країни. Без формування відповідного зовнішньополітичного клімату шляхом інтенсифікації діалогу зацікавлених країн, без вживання певних заходів у галузях політики і безпеки Україна приречена на млявий розвиток нафтогазового ринку: видобуток нафти, газу та їх транспортування здійснюватимуться в ситуації значного ризику. Пропозиції застосувати “прагматичний підхід” у державній політиці, що подається як погляд крізь призму “економічної вигоди”, є хибними, а з позицій національної безпеки — ризикованими та небезпечними. Тому потрібно формувати і здійснювати єдину енергетичну політику виходячи передусім з інтересів безпеки держави, а вже потім економіки.

Саме тому при формуванні концепції вдосконалення структури управління треба мати відповіді на певні питання, зокрема яка стратегія буде обрана для збільшення транзитних можливостей у сферах транспортування нафти та газу і в межах яких організаційно-правових форм це планується робити; які країни — імпортери енергоносіїв привабливіші для України і яка стратегія диверсифікації енергозабезпечення буде обрана, а також чи планується взагалі диверсифікація; чи планується видобуток енергоносіїв за межами країни відповідно до існуючих законів про розподіл продукції, на підставі концесії і з якими країнами планується співпраця в цій сфері; чи планує НАК “Нафтогаз України” брати участь в інвестиційно-будівельній сфері за межами країни і в якій саме формі.

При формуванні стратегії розвитку нафтогазового комплексу України, на нашу думку, доцільно враховувати низку наведених далі положень.

1. До ключових стратегічних напрямів розвитку українського нафтогазового комплексу належить створення нафтогазового бізнес-середовища, учасниками якого мають бути різні за розмірами і спеціалізацією нафтогазові компанії. Це бізнес-середовище повинно сприяти стабілізації і динамічному розвитку нафтогазового комплексу, що означає якнайповніше і якнайефективніше використання всіх його ресурсів і потенціалу, а також забезпечувати постійне підвищення рівня енергетичної незалежності та енергетичної

безпеки країни. Шляхи вдосконалювання компаній пов'язані з необхідністю зміни парадигми конкуренції і конкурентоспроможності — від порівняльних переваг (наявність виробничих потужностей, нафтогазопроводів і терміналів, висококваліфікованої і дешевої робочої сили, виробничої інфраструктури, капіталу тощо) до конкурентних (вихід на нові джерела постачання газу і нафти, збільшення обсягів власного її видобутку, створення умов постійного відновлення виробництва, застосування нових методів управління, інновацій, інформаційних технологій тощо).

2. Саме якість нафти визначає якість нафтопродуктів, їх асортимент і економічні показники діяльності НПЗ. Стратегія забезпечення НПЗ України сировиною має базуватись на якісних і кількісних показниках. Тому у ході закупівлі нафти доцільно враховувати вибір адресата переробки, схеми транспортування нафти, температуру застигання, кінематичну в'язкість, зміст меркаптанової сірки та інші показники.

3. З метою ліквідації дефіциту у високоякісних моторних паливах на існуючих НПЗ доцільно підвищити глибину переробки нафти і ширше впроваджувати облагороджувальні процеси (каталітичний риформінг, гідроочищення, алкілування, ізомеризацію, полімеризацію), що підвищують якість нафтопродуктів, і поглиблюють процеси, що збільшують вихід світлих нафтопродуктів (термічний крекінг, віскрекінг, коксування, каталітичний крекінг, гідрокрекінг).

4. Для ефективного функціонування українського нафтового комплексу доцільно об'єднати зусилля підприємств з видобутку нафти, її переробки та реалізації нафтопродуктів з метою економії на витратах. Це можливо на базі створення ВІНК у формі акціонерних товариств із залученням підприємств транспорту і нафтопродуктозабезпечення (мають конкурентні переваги перед підприємствами і фірмами спеціалізованого типу). Ураховуючи значну залежність від експорту нафти, більшість ВІНК в Україні мають у складі засновників — стратегічних інвесторів — іноземні нафтові компанії. Лише ВАТ “Укрнафта” та “Укртатнафта” мають у перспективі можливості для власного замкнутого циклу “видобуток — бензоколонка”.

При формуванні ВІНК мають пройти три послідовних етапи розвитку: стабілізацію базових виробництв і підрозділів, вибір стратегічних інвесторів і напрямів діяльності компаній (це етап більшості українських ВІНК); структурну перебудову підрозділів компаній для забезпечення

максимальної відповідності корпоративним інтересам, що спричинюється до утворення вертикально інтегрованих систем (на цьому етапі перебувають лише ВАТ “Укрнафта” та “Укртатнафта”); динамічний розвиток і можливий розвиток “адаптованих” ВІНК в умовах очікуваного економічного піднесення і формування ринкової економіки.

Відповідно до конкретної ситуації на ринку енергоносіїв України довгострокова стратегія розвитку для українських ВІНК повинна мати такі складові:

- пріоритетний розвиток нафтового сектору з істотним збільшенням запасів нафти — “нафтовий портфель” повинен передбачати збільшення високопродуктивних запасів і підвищення обсягів видобутку нафти на нових родовищах з нижчими виробничими і транспортними витратами як у межах України, так і поза її межами (глобальний аспект розвитку вітчизняних ВІНК зі збільшенням частки міжнародних операцій у секторах нафти і нафтопродуктів, з розширенням участі компанії в освоєнні високоефективних родовищ нафти і газу за межами країни, закріпленням на зарубіжних ринках збуту і розвитком взаємовигідного партнерства);
- стратегічним напрямом розвитку українських ВІНК має стати оптимізація міжсекторних пропорцій з досягненням раціональнішого співвідношення розвідки і видобутку нафти, виробництва і збуту нафтопродуктів. Глобальне завдання — за пріоритетності сектору нафти істотно підвищити ефективність нафтопереробки і розвинути мережу продаж нафтопродуктів;
- основним напрямом довгострокового розвитку вітчизняних ВІНК має стати диверсифікація бізнесу з розвитком секторів нафтохімії, транспортування, інжиніринга для кращого використання сировини і стійкого збільшення прибутковості.

5. Державна політика стосовно нафтових компаній повинна орієнтуватися на підвищення економічної і енергетичної ефективності всіх стадій видобутку, перетворення, розподілу та використання енергетичних ресурсів; відмову від надмірної централізації енергопостачання з наближенням його до споживачів; екологічну безпеку джерел енергії і надійність енергопостачання споживачів; розробку ефективних технологій видобутку і переробки сировини тощо. Ключовою зовнішньою умовою усталеного розвитку нафтових компаній є вдосконалення господарсь-

кого клімату, насамперед податкового та інвестиційного.

6. Найважливіший національний інтерес держави полягає у формуванні оптимальної енергетичної політики, яка передбачала б подолання енергетичної залежності від Росії, а також у визначенні альтернативних джерел постачання енергоресурсів у країну. Україна повинна будувати незалежну енергетичну політику. Це означає, що обсяг енергоресурсів, які надходять у країну з будь-якого джерела, не може перевищувати 30 %. Нині Україна залежить від Росії щодо нафти фактично на 70 %. Тому можна стверджувати, що ринок нафти як такий в Україні практично відсутній, позаяк на ньому домінує за економічними показниками російська нафта, але існує ринок нафтопродуктів з доволі високими порівняно з іншими країнами СНД цінами.

7. До основних факторів, що впливають на ефективність диверсифікації, належать геополітичне положення країни, наявність ринку збуту нафти, відстань до існуючих і перспективних шляхів транспортування нафти від нафтовидобувних регіонів до споживачів. Геополітичне положення України сприяє впровадженню комбінованої схеми постачання нафти на внутрішній ринок: через наявну мережу транзитних нафтопроводів економічно доцільним є постачання російської нафти (у режимі “заміщення” близькосхідної і каспійської); завдяки виходу до Чорного моря можливим і дуже вигідним з політичних і економічних позицій є відкриття шляху для близькосхідної і каспійської нафти на/через територію України — як на внутрішній ринок, так і для транзиту.

Для диверсифікації джерел постачання нафти в Україну та створення нових транзитних шляхів постачання нафти через Україну до країн Європи необхідно зберегти та розвивати існуючі нафтопроводи і транзитні маршрути, а також реалізувати проекти транспортування нафти у країни Центральної і Західної Європи за маршрутами Джейхан — Самсун — Одеса — Броди — Гданськ і Баку — Супса — Одеса — Броди — Гданськ (Омішаль). Створення терміналу “Південний” дасть змогу отримувати нафту (використовуючи схеми заміщення нафти) з будь-якого регіону світу, керуючись тільки економічною доцільністю. Існуючою системою нафтопроводів слід перекачувати і російську нафту, і нафту, яка надходитиме з Чорного моря.

8. Існує кілька варіантів створення сектору українських НПЗ, що перероблятимуть каспійську або арабську нафту з Одеського нафтотермі-

налу: Україна може реприватизувати російські нафтопереробні підприємства або певну їх частину; реструктуризувати заводи, що перебувають у власності російського капіталу, з подальшим їх розподілом на дві компанії — одна належатиме Україні, інша — Росії (українська компанія спеціалізуватиметься на переробці нафти з Одеського нафтотерміналу, а російська перероблятиме нафту, що надходитиме з Росії).

9. Провідною ідеєю створення міжнародного консорціуму для управління Одеським нафтотерміналом та нафтопроводом “Одеса — Броди — Гданськ” є намагання запобігти посиленню впливу на цей проект російського капіталу, який дотримується агресивної стратегії діяльності на українському ринку. Консорціум має спертися на приватний капітал провідних нафтових компаній України, Польщі, країн Балто-Чорноморського регіону, США, інших європейських країн.

10. Надзвичайно перспективною є участь у будівництві нових, а також у розширенні потужностей існуючих газопроводів для виходу середньоазійського (туркменського та узбекського) газу в Україну і далі в Європу. Будівництво та реконструкція цих газопроводів силами українських будівельників може забезпечити надходження в Україну понад 80 % коштів від вартості будівництва і забезпечити завантаження багатьох промислових підприємств України, значно наповнити державний бюджет країни. Експортна орієнтація інвестиційної діяльності та інтеграція нафтогазобудівельного комплексу у світові структури створюють для України реальну можливість збереження накопиченого в Україні виробничого і кадрового потенціалу нафтогазової, будівельної та нафтогазобудівельної галузей. Для цього доцільно створити інвестиційно-промисловий концерн з будівництва і реконструкції об’єктів нафтогазового комплексу у країнах СНД та за його межами. Така установа могла б об’єднати інтереси підприємств нафтогазового, машинобудівного і будівельного комплексів, науково-дос-

лідних та проектних організацій, фінансових установ і банків. Стратегічними напрямками діяльності такого інвестиційно-промислового концерну могло б бути будівництво та експлуатація газонаповнювальних станцій, морських терміналів для приймання зрідженого газу з регіонів Північної Африки та Близького Сходу, його збереження і транспортування; інвестиційно-технологічне забезпечення умов альтернативного надходження енергоносіїв в Україну, у тому числі й зрідженого природного газу; комплектація, реконструкція і будівництво “під ключ” об’єктів нафтогазопереробного комплексу, магістральних газо-, продукто- і нафтопроводів у країнах СНД і далекого зарубіжжя.

Орієнтація на будівництво й реконструкцію об’єктів нафтогазового комплексу та їх комплектацію за межами країни матиме у майбутньому велике стратегічне значення для подальшого розвитку багатьох галузей народного господарства України, надасть можливість Україні інтегруватися в міжнародні енергетичні інфраструктури шляхом участі у глобальних програмах транспортування енергоносіїв, перетворивши географічне положення країни у геоекономічне і геополітичне. Розрахунки свідчать, що за умов державної підтримки експортної спрямованості цього концерну вже через півтора-два роки річні обсяги прямого експорту його продукції (насамперед інвестиційного обладнання) можуть досягти 2,0–2,4 млрд дол., а з урахуванням освоєння інвестицій на зарубіжних об’єктах (надання будівельних послуг) — перевищити 5,5–5,9 млрд дол.

На нашу думку, з урахуванням викладених концептуальних положень розвитку нафтогазової галузі та відповідей на поставлені запитання можна сформулювати ідеологію структурного реформування НАК “Нафтогаз України”, яка має базуватись на ідентичності (однотипності) вертикалей управління власне компанії та її дочірніх структур і враховувати сучасні підходи до управління бізнес-процесами.

К. П. МОРОЗОВ, генерал-полковник (зап.)
(Військовий інститут МАУП, м. Київ)

ТЕНДЕНЦІЇ ОБОРОННОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ І ШЛЯХИ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 29–33

Розглядаються проблеми безпеки України. Автор на основі особистого досвіду роботи на посаді міністра оборони України (1991–1993 рр.) і заступника Глави Місії України при НАТО (1997–2000 рр.) подає короткий критичний аналіз окремих тенденцій оборонної політики України; зосереджує увагу на тенденції її інтеграції в Євроатлантичну систему безпеки; узагальнено наводить основні засади, організаційні принципи і порядок функціонування Альянсу; робить висновок про безальтернативність прийняття Україною нової стратегії щодо НАТО; оцінює інтеграційну тенденцію як інновацію в оборонній політиці держави.

У сучасному світі міжнародні відносини є реаліями, що утворюють “навколишнє середовище” для кожної країни. Міждержавні взаємозв’язки у сфері безпеки формуються під впливом геополітичних національних інтересів країн. Формуючи або змінюючи власні концепції і доктрини, країни враховують інтереси й інших держав, і такі відносини становлять систему. Оборонна політика України виходячи з національних інтересів також формується в середовищі європейської системи безпеки, відносин з Росією з урахуванням її ставлення до системи. Проблема України полягає у визначенні пріоритетів своєї політики в цьому середовищі: позаблоковість, оборонний союз з Росією чи інтеграція в НАТО.

Політично питання європейського вибору України постало одночасно з відновленням її незалежності. Маючи політичну мету, наша держава пройшла складний період пошуку шляхів її реалізації. Основні напрями зовнішньої політики України, її завдання і механізми здійснення, хоча й були визначені національним законодавством ще 1993 року [4], увесь цей час не були конкретними і характеризувались багатовекторністю. Відповідно до цього й оборонна політика не була орієнтована на конкретні виклики національній безпеці держави. Виходячи з позаблокового статусу і коливаючись між Європейським і Євроазійським шляхами інтеграції, Україна втратила десятиліття на визначення власних пріоритетів.

Водночас більшість європейських країн спільно формують найефективнішу в сучасних умовах модель колективної безпеки на основі альянсу компактних військових сил її учасників. Переживаючи наслідки тенденцій розвитку її оборонної політики, Україна зрештою також починає схилитися до такої моделі. Нині, майже через десять років тупцювання на місці, цей вибір проголошено офіційним курсом оборонної політики нашої держави.

Серед згаданих тенденцій в узагальненому плані принаймні три — створення системи оборони разом з Росією, позаблокова оборона, що базується на власному оборонно-промисловому комплексі, і самостійна інтеграція в європейську систему безпеки — надали визначальних рис оборонній політиці України на різних етапах її формування. Проаналізуємо умови виникнення зазначених тенденцій і можливі наслідки їх розвитку для оборонної політики держави.

Перша — створення системи оборони разом з Росією — як ідея оборонного союзу почала розроблятися в Україні одразу після проголошення її незалежності. Її виникнення спричинювалося обставинами того часу. Існування на території держави великого угруповання стратегічних військових сил колишнього СРСР, які не планувалися до складу Збройних Сил України, розглядалося Росією як складова об’єднаних військових сил СНД. Цей факт використовувався і в

Україні, зокрема, тими політичними колами, що обстоювали збереження на пострадянському просторі зв'язків, які б могли забезпечити відновлення Союзу. Під впливом таких обставин оборонна політика України, що почала формуватися в 1991–1992 рр., набрала тенденції побудови оборони держави спільно з Росією. Така тенденція не могла перетворитися на оборонну політику через невідповідність національному законодавству України. Її розвиток не забезпечив би набуття гарантів безпеки України, виключав би реалізацію на практиці проголошеного Україною без'ядерного і позаблокового статусу, виведення з її території іноземних військ, а також унеможливив би розвиток власного оборонно-промислового комплексу. Власне Росія не сприймала Україну як державу, тому тенденція фактично реінтеграції в галузі оборони відпала як така, що була загрозовою для незалежності країни.

Друга — тенденція оборонної політики “за всіма азимутами”, спираючись на власний оборонно-промисловий комплекс з'явилась у 1992 р., коли процес виведення стратегічних сил з території України дістав незворотного характеру. Базуючись на позаблоковості, тенденція (з різними її трактуваннями) зберігалася майже десять років, хоча весь цей час її нереальність для України була очевидною. Передусім через відсутність власного оборонно-промислового комплексу як складової власної економіки, якої Україна так само не мала. Інфраструктура на території України була частиною воєнно-промислового комплексу і цілком успадкованої Росією економіки колишнього СРСР. Збереження її в такому стані унеможливлювало б для держави формування власної політики, і не лише оборонної, а стан власної економіки до цього часу ще не відповідає вимогам оборони.

За період існування попередньо зазначеної тенденції час від часу як пошук виходу із стагнації оборонної політики і як протидія виникненню тенденції інтеграції України в Євроатлантичну систему безпеки виникала ідея “в Європу разом з Росією”¹, яка, зокрема, за оцінкою західних політологів, набирала в Україні рис нової тенденції її оборонної політики. Ідея інтеграції разом з Росією виникла в Україні після підписання в 1997 р. Хартії про особливе партнерство України з НАТО. Під її впливом рівень співробітництва з Альянсом не відповідав можливостям для формування на його основі тенденції

інтеграції, що надавалися Хартією. Зрештою, у 2000 р. такий вплив спричинив суттєві зміни щодо орієнтирів України в цьому напрямі. Зокрема, у листопаді 2001 р. урядом було схвалено текст підписаної ще 1995 року Угоди між урядами України і Росії “Про співробітництво у військовій сфері”², яку в січні 2002 р. ратифікувала Верховна Рада України. Тенденція проіснувала до травня 2002 р., коли стало очевидним, що Росія не враховує інтереси України, реалізуючи власні у відносинах з Європою. У 2002 р. схвалено документ НАТО³ про надання Росії повноважень участі у прийнятті рішень з питань, що стосуються її інтересів. Це фактично змінило формат їх обговорення в Альянсі з „19+1” на формат “20”. Тенденція не мала права на розвиток хоча б тому, що на відміну від України з її ідеєю Росія не бачить нашу державу поруч із собою як необхідну умову розвитку своїх відносин з Європою і Заходом загалом. Російська стратегія передбачає її особисте лідерство в цьому процесі, лише її право репрезентувати перед Заходом інтереси “країн колишнього Союзу”, виходячи з того, що все, що є вигідним для цих країн, вони мають досягати через відносини з Росією.

За таких умов у травні 2002 р. Україна обрала нову стратегію щодо НАТО⁴, яка полягає в переході від позаблоковості держави до її членства в Євроатлантичній системі безпеки, що дало новий імпульс розвитку інтеграційної тенденції оборонної політики держави. Рішення РНБО було необхідним, але його недостатньо. Визнавши неприйнятність розвитку перших двох з наведених тенденцій через їх невідповідність національним інтересам безпеки і загрозу державній незалежності, Україна не визначилась щодо їх негативних наслідків, яких не позбулася й донині. На території України продовжує базуватися Чорноморський флот Росії, щодо якого уряд України не має механізмів контролю, зокрема щодо повного зняття з кораблів ядерних засобів ураження. Становлення національного оборонно-промислового комплексу гальмується через збереження залежності підприємств з виробництва озброєнь і військової техніки та їх експлуатації в українській армії від воєнно-промислового комплексу Росії. Натомість спостерігається навіть

¹ Політичне гасло деяких партій, що обстоюють інтеграційну ідею в межах СНД, ідею тристороннього союзу тощо.

² Угоду було ратифіковано Законом України від 10.01.02 № 2936-III (ВВР України. — 2002. — № 23. — Ст. 156).

³ Римська декларація НАТО, 2002 р.

⁴ Рішення РНБО України від 23 травня 2002 р. щодо намірів України набути в майбутньому членства в НАТО.

збільшення цієї залежності (див. Угоду “Про співробітництво у військовій сфері”).

Зазначені тенденції не дістали розвитку, але ситуація з їх змінами тривалий час не сприяла визначеності України щодо пріоритетів її оборонної політики і призвела до втрати часу в її формуванні, а також здійсненні оборонної реформи в державі загалом і реформи її Збройних Сил зокрема. Нині беззаперечним є факт щодо неспроможності будь-якої держави без особливих природних умов або наявності світових гарантій самотужки забезпечити власну безпеку. Виглядає так, що й Україна, переглядаючи свій позаблоковий статус, починає схилитися до третьої тенденції у формуванні власної оборонної політики в інтересах національної безпеки. Українськими політологами цей період визначається як проміжний і перехідний до стабільнішої форми безпеки, що включає членство в багатосторонньому оборонному союзі. Попередня однозначність змісту позаблоковості як гаранта безпеки відіграла особливу роль у перші роки формування оборонної політики України. Вона, протидіючи створенню Росією в Східній Європі альтернативного НАТО військово-політичного союзу, забезпечила участь України у структурах євроатлантичного союзу, запобігаючи її ізоляції [1, 89]. З огляду на те що тенденція інтеграції в систему безпеки для України є процесом її зближення з Організацією Північноатлантичного Договору⁵ і враховуючи неоднозначність суспільної думки щодо демократичності цієї організації, коротко зупинимось на окремих її політичних і військових принципах.

Згідно з організаційними засадами і порядком функціонування НАТО є міжнародною організацією, якою управляє цивільний політичний орган — Північноатлантична Рада (ПАР)⁶. Інтегровані військові сили Альянсу, до яких входять угруповання від країн-членів, перебувають під цивільним контролем з боку національних політичних органів. НАТО має оборонну спрямованість. Єдиним призначенням організації була

і є колективна оборона. Усі країни — члени організації (як потужні, так і малі країни, як Люксембург, і такі, що не мають власної армії, як Ісландія) однаковою мірою почуваються захищеними в системі, оскільки “НАТО розглядає агресію проти будь-якої держави її члена як агресію проти всього союзу” [3, 693]. НАТО засвідчило свою здатність реформуватися в нових умовах і є ініціатором створення на євроатлантичному просторі умов для переходу від протистояння до співробітництва⁷. Більшість країн Європи, включно з пострадянськими, і Україна в тому числі, вже в 1992 р. приєдналися до співробітництва в межах Програми “Партнерство заради миру”⁸. Визнаючи вигоду від співробітництва з НАТО, вже в 1994 р. країни-партнери почали заявляти про прагнення набутти в майбутньому повноправного членства.

Інтеграційна тенденція оборонної політики України, що базується на Основних напрямках зовнішньої політики держави, виникла саме в цей період, але мала різні періоди інтенсивності розвитку: піднесення (1997, 2002 р.), стагнації (до 1997 р. і після цього) і спаду (2000 р.). Інтенсивність спадала під впливом ставлення Росії до НАТО і через виникнення в цьому зв'язку інших тенденцій оборонної політики України. Її зростання завжди було наслідком самостійної оцінки геополітичної ситуації Україною. Зокрема, перспектива набуття членства в НАТО трьома-чотирма країнами-сусідами (Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Угорщина), а то й більше (Болгарія, Румунія) потребувала визначення позиції України з вироблення конкретних механізмів гарантування національної безпеки. Оцінюючи обстановку, що у своєму розвитку вела до принципово нової ситуації для України з огляду на її геостратегічне положення в центрі Європи, і з урахуванням реальної політики Росії щодо зближення з НАТО⁹, всередині 1995 р. наша держава заявила про наміри інституціоналізувати свої відносини з НАТО. Після тривалої перерви в переговорах у липні 1997 р. було

⁵ Військово-політичний Союз (Альянс) дев'ятнадцяти країн — Бельгії, Великобританії, Греції (приєдналась у 1952 р.), Данії, Іспанії (приєдналась у 1982 р.), Ісландії, Італії, Люксембургу, Нідерландів, Німеччини (приєдналась у 1955 р.), Норвегії, Португалії, Туреччини (приєдналась у 1952 р.), Франції (член політичної організації), США і Канади, Польщі, Угорщини і Чеської Республіки (три останні приєднались у 1999 р.).

⁶ ПАР — вищий політичний орган НАТО. Сесії ПАР регулярно відбуваються на рівні послів країн-членів, на міністерському (міністри закордонних справ, оборони) і вищому (глави держав і урядів) рівнях.

⁷ У грудні 1991 р. створено Раду Північноатлантичної співпраці (РПАС), яка звела країни — члени НАТО і спочатку дев'ять країн Центральної та Східної Європи на новому консультативному форумі. У березні 1992 р. до РПАС приєднались усі країни СНД, а в червні — Грузія та Албанія.

⁸ Прийнято НАТО на саміті у Брюсселі в січні 1994 р. Рамковий документ “Партнерство заради миру” Україна підписала в лютому 1994 р.

⁹ У травні 1997 р. у Парижі Росія уклала з НАТО Основний акт про взаємні відносини, співпрацю і безпеку, надавши, таким чином, особливості своїм відносинам з Альянсом серед інших партнерів.

укладено Хартію про особливе партнерство з НАТО¹⁰. Тим самим Україна, адекватно до зміни ситуації у зв'язку з розширенням НАТО, піднесла свій статус партнера і отримала додаткові гарантії щодо власної безпеки¹¹. Починаючи з 1997 р. сорок шість країн Європи співпрацюють з НАТО в Раді Євроатлантичного партнерства¹², триває діалог Альянсу з країнами Середземномор'я¹³, інших регіонів. Вже тоді можна було констатувати, що НАТО як військово-політичний союз країн Західної Європи і Північної Америки, що мав завдання колективної оборони цих країн, трансформувалось у систему безпеки на широкому євроатлантичному просторі. Україна, адекватно реагуючи на розвиток процесу і реформуєчи формат своїх відносин, посіла гідне місце в системі, набувши статусу особливого партнера, заснувавши власну дипломатичну Місію при НАТО¹⁴ і утворивши спільний з Альянсом робочий орган — Комісію Україна–НАТО¹⁵.

Але система безпеки продовжувала розвиватися, зокрема, для країн, що готувалися до вступу¹⁶. Співробітництво набуло нової якості з прийняттям ПАР у квітні 1999 р. нової програми “План дій щодо членства”¹⁷. Оцінка ситуації Україною свідчила про те, що ймовірно вже через 2–3 роки слід очікувати запрошення принаймні трьох–п'ятих з десяти країн-аплікантів до переговорів про приєднання до Альянсу. Беручи до уваги, що дві з них (Словаччина і Румунія) є сусідами України і таких сусідів (разом з Польщею і Угорщиною) стає вже чотири, а це весь західний кордон і басейн Чорного моря (Туреччина і Болгарія), а також, ураховуючи новий статус Росії в Альянсі, питання пошуку нових форм відносин із системою постало для України особливо гостро.

Під час проведення Празького саміту¹⁸ Альянсом було запрошено до приєднання сім нових країн¹⁹, а Україна заклала основи для нового рівня своїх відносин із системою: під час саміту прийнято “План дій Україна — НАТО,” який “визначає стратегічні і середньострокові пріоритети України на шляху євроатлантичної інтеграції”. План дає можливість “істотно інтенсифікувати процес євроатлантичної інтеграції”. Для досягнення поставленої мети — “набуття повноправного членства в НАТО — держава має вдосконалити державну систему управління, забезпечити стає економічне зростання, ефективне реформування Збройних Сил, ... здійснювати масштабу інформаційну політику”. Відтепер “співпраця України з НАТО є чи не найінтенсивнішою порівняно з іншими напрямками зовнішньополітичної та військово-технічної діяльності” [2, 11–12]. Отже, інтеграційна тенденція оборонної політики держави перетворилась на інновацію, і цей процес здатний забезпечити безпеку України на найближчі 3–4 роки.

Разом з тим слід очікувати, що інтеграція й надалі супроводжуватиметься неоднозначними її оцінками з боку політиків і громадськості країни. До рішення РНБО від 23 травня 2002 р. позитивно ставляться 16,6 % опитаних, 37,7 % оцінюють його як маневр у відносинах між Росією і Заходом а 21,8 % — як фактор внутрішньополітичної боротьби в Україні [5, 3]. Зменшення кола прихильників інтеграційного курсу держави за останні 3–4 роки з 25–27 до 21 %²⁰ пояснюється реакцією на початок військових операцій НАТО в Косово (березень 1999 р.), США і Великої Британії в Афганістані (жовтень 2002 р.) і в Іраку (березень 2003 р.). Ситуація навколо цих подій потребує окремого аналізу можливостей і ефективності їх реалізації Радою Безпеки ООН.

Але разом з тим політичний процес свідчить, що шлях євроатлантичної інтеграції є безальтернативним для України. Не маючи інших, крім політичних заяв, важелів впливу на рішення, що приймалися, наша держава може їх набути, лише просуваючись цим шляхом до повноправного членства в системі, ставши в майбутньому вагомим контрибутором стабільності й безпеки в

¹⁰ Підписана Президентом України, Генеральним секретарем НАТО та главами держав (урядів) країн Альянсу в Мадриді 9 липня 1997 р.

¹¹ НАТО зобов'язалося не розгортати додаткових військових сил на території країн — нових членів.

¹² Рада Євроатлантичного партнерства (РЕАП) була створена в 1997 р. на заміну РПАС.

¹³ Розпочато в 1994 р. такими країнами: Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Мавританія, Марокко, Туніс, Алжир.

¹⁴ Заснована Указом Президента України № 1337/97 від 04.12.97.

¹⁵ Заснована в жовтні 1999 р. на виконання Хартії про особливе партнерство України з НАТО.

¹⁶ На той час 10 країн Європи (Албанія, Болгарія, Румунія, Словаччина, Словенія, Литва, Латвія, Естонія, Хорватія, Македонія) подали офіційні заявки щодо їх намірів набути повноправного членства в НАТО.

¹⁷ Прийнято на ювілейному саміті НАТО у Вашингтоні 23–25 квітня 1999 р.

¹⁸ Відбувся у Празі 21–22 листопада 2002 р. У межах саміту відбулося засідання комісії Україна–НАТО.

¹⁹ Болгарія, Румунія, Словаччина, Словенія, Литва, Латвія, Естонія.

²⁰ За оцінками завідувача відділу Інституту соціології НАН України проф. С. Макеєва (2003 р.).

Європі та забезпечивши для себе гарантовану безпеку з боку системи.



Література

1. Бабкіна О. В. Проблеми міжнародної та європейської безпеки на початку XXI століття // Україна в сучасному геополітичному просторі: Сб. науч. тр. — Прил. к науч. журн. "Персонал". — 2000. — № 5(10). — С. 89–92.
2. Марчук Є. К. Співробітництво України з НАТО у 2002 році // Стратегічна панорама 4'2002, РНБО. — К., 2002.
3. Північноатлантичний договір, Вашингтон, 4 квітня 1949 р., ст. 5 // Довідник НАТО. — Брюссель, 2001.
4. Постанова Верховної Ради України "Про Основні напрями зовнішньої політики України" від 02.07.93 № 3360-XII // ВВР України. — 1993. — № 37. — Ст. 379.
5. Сушко О. Взаємозв'язок внутрішньополітичних процесів в Україні та відносин з НАТО // Український монітор. — 2002 (www.foreignpolicy.org.ua).

В. О. ГРИЩЕНКО

(Луганська обласна державна адміністрація)

Л. С. КОБИЛЯЦЬКИЙ, д-р наук у галузі економіки, проф.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 34–40

Розглянуто найвірогідніші сценарії розбудови конкурентоспроможності України: пасивного очікування, підпорядкування іноземним інтересам, технологічного про-риву, незалежної політики інтеграції. Проаналізовано переваги та недоліки кожного з них. Доведено, що конкурентні переваги національних виробників мають базуватись на стимулюванні ділової активності, продуктивності виробництва, зменшенні вартості капіталу, розвитку продуктивних сил, інфраструктури, техніко-технологічного оснащення, інформаційного забезпечення бізнесу та на інших засобах підтримки експортерів.

Нарощування експорту країни, збільшення або принаймні збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь-якої держави. Сучасна структура зовнішньоторговельного обороту товарів України відображає поширення притаманних національному виробництву негативних процесів. Крім того, в Україні низькі обсяги експорту поєднуються з його незадовільною структурою. Країна, що впродовж десятиліть перебувала в ізоляції від світових ринків, експортує дві основні категорії товарів: сировину й продукцію металургії. Така структура більшою мірою притаманна країнам, що розвиваються, аніж високорозвиненим промисловим державам, які зазвичай орієнтуються на експорт промислової продукції. Проте незважаючи на зазначене (а точніше, саме за рахунок поглиблення перекосу у структурі експорту), за результатами зовнішньоторговельного обороту 2002 р., сальдо балансу торгівлі товарами в Україні виявилось вищим порівняно з 2001 р. майже на 100 млн дол. Однак без корінних змін у системі державного регулювання така ситуація є тимчасовою і залежить лише від кон'юнктури світових ринків сировини, зернових і металопродукції.

Розподіл експортно-імпортних потоків свідчить про неспроможність українського господарського механізму забезпечити належну ефективність використання ресурсів праці, капіталу і процесу розширеного відтворення, що призводить до погіршення соціально-економічних параметрів суспільного розвитку. У сучасних умовах необхідно дотримуватись економічних інтересів усіх суб'єктів господарювання, спрямованих на підвищення ефективності праці. Тільки за рахунок збільшення прибутковості виробництва можливе підвищення заробітної плати (розширення попиту) і збільшення на цій основі надходжень у бюджет.

Найскладнішим є питання щодо сценарію подальшого економічного розвитку країни: вдатися до стратегії технологічного ривка чи посилити інвестиційний напрям забезпечення структурної перебудови. Прихильники інвестиційного напрямку вважають, що значні фінансові потоки примусять промисловість запрацювати і розв'язати проблему неплатежів. Прихильники монетарної орієнтації наполягають на необхідності зміцнення національної валюти та пріоритетному забезпеченні фінансової політики загалом. Прихильники протекціоністського захисту пропонують посилити регулювання в умовах інтеграції.

У кожному з цих напрямів є сенс: але очевидно, що жодний з них сам по собі не може сприяти суттєвому поліпшенню ситуації в Україні. Досвід економічного зростання країн Західної Європи та Японії свідчить, що ці напрями застосовувались у певних конкретних умовах і мали коригувальний характер щодо ідеальної ринкової моделі управління економікою, забезпечуючи найефективніший розвиток країни відповідно до конкретних умов стану розвитку економіки (внутрішнього середовища).

За сучасного стану розвитку української економіки і збільшення інвестицій, і посилення протекціонізму, і спроби досягнення фінансової стабільності оберталися втратами для інших секторів економіки, тому що загальний ефект був для економіки загалом негативний (залучення коштів у неефективну економіку не може дати позитивного результату, захист неефективного товаровиробника від ефективних іноземних технологій посилює збитковість національної економіки). Зазначимо, що орієнтація тільки на інноваційно-промислому стратегію розвитку як засіб відновлення високого рівня конкурентоспроможності нереальна, оскільки інноваційно-промисловою стратегією розвитку потребує значних ресурсів, яких бракує, а продукція високотехнологічних галузей у сучасних умовах не знайде попиту в інших галузях національної економіки, які вирішують проблеми виживання, а не виходу на новий якісний рівень; пільги для окремих галузей посилять міжгалузеві диспропорції, що може призвести до згорання виробництва в окремих сферах, а ефективність “точок зростання” знівелюється марнотратством в інших секторах економіки.

Безумовно, за новими технологіями майбутнє, вони мають стимулюватися, але брак ресурсів для інноваційного розвитку є фактом. У багатьох секторах економіки інновації не втілюються через значний технологічний відрив і відсутність мотивації їх використання. Отже, інноваційно-промислова стратегія в сучасних умовах забезпечить лише створення “технологічних анклавів” за рахунок стримування розвитку інших секторів економіки.

Висока ціна споживання українських товарів зумовлюється затратним типом відтворення національного виробництва, високим податковим тиском, високими цінами суміжних галузей, скороченням платоспроможного попиту населення і підприємств, дефіцитом обігових коштів, бартером (вилученням грошей з обігу), ціновим диспаритетом (прибутки нагромаджуються у сфері

обігу, а не виробництва). Ці негативи посилюються відсутністю ефективного конкурентного ринку і недобросовісною конкуренцією з різними умовами змагання між іноземними та національними виробниками, що призводить до відпливу ресурсів за кордон, скорочення прибутків для національних виробників та зниження їх можливостей до конкурентної боротьби. Як наслідок суттєво знижуються умови для створення потужних національних корпорацій, посилюються темпи міграції та перетворення України на промислово-технічну периферію високорозвинутих країн, на її території розміщується еколого- та ресурсомістке виробництво.

У сучасній економічній літературі цим питанням приділяється значна увага. Так, Я. Базилюк поділяє заходи з підвищення конкурентоспроможності національної економіки на *загальні та спеціалізовані (коригувального, допоміжного характеру)*, узгоджені із запропонованим цим автором механізмом стимулювання національної економіки [1, 73]. *Заходи загальноекономічного характеру* покликані створити високомотиваційне середовище для суб'єктів внутрішнього ринку з метою підвищення ефективності праці, на базі якої мають збільшуватись доходи від виробничої діяльності. Збільшення доходів на основі продуктивності праці та ефективне використання ресурсів, з одного боку, посилять платоспроможність споживачів, з іншого — вивільнять внутрішні ресурси для нарощування виробництва, збільшать товарну пропозицію та зменшать дефіцит обігових коштів. Одночасно мають впроваджуватись *заходи коригувального характеру*, які сприятимуть збільшенню адаптивності економіки до зміни умов кон'юнктури ринку і забезпеченню оперативної реакції економіки країни на боротьбу на світовому ринку за сфери виробництва з вищою доданою вартістю.

Конкурентоспроможність національного виробництва визначатиметься потужністю не окремих “точок зростання”, а зміцненням української економіки загалом. Вирішення проблем конкретного виробництва повинно враховувати потреби і проблеми інших секторів економіки, оскільки від їх потужності залежить загальний конкурентний потенціал. Відродження конкурентних переваг має відбутися через курс, спрямований на створення переваг українському виробникові порівняно з іншими торговельними партнерами. Необхідно створити переваги, які б уможливлювали виготовлення товарів вищої якості або хоча б не гірших від товарів конкурентів. Для успішної конкурентної боротьби з

іноземними виробниками на внутрішньому та світовому ринках національний виробник повинен мати весь перелік конкурентних аргументів, які застосовуються контрагентами. Це стосується податкового законодавства, спрямованого на стимулювання ділової активності, продуктивності виробництва, зменшення вартості капіталу, розвитку продуктивних сил, інфраструктури, техніко-технологічного оснащення, інформаційного забезпечення бізнесу та інших засобів підтримки експортерів. Отже, на початковому етапі відродження національної економіки необхідно створювати національним виробникам сприятливі умови для ефективного конкурентного змагання і стимулювати їх послідовне та невинне формування всередині країни. Першим кроком до цього є обмеження експансії іноземних виробників на внутрішній ринок. Аналізуючи проблему конкурентних переваг, важливо позбутися прагнення товаровиробників до преференцій за рахунок інших секторів економіки або кредитування неефективної діяльності зарубіжними за позиченнями.

В Україні є галузі, які за рахунок вагомого наукомісткого потенціалу нині продовжують бути конкурентоспроможними на світових ринках (підприємства аерокосмічної галузі та військово-промислового комплексу). Збільшення потужностей суміжних галузей і поліпшення соціально-економічних параметрів у країні опосередковано сприятимуть їх зростанню. У країні є також галузі, які потенційно можуть зміцнити власну інноваційну стратегію і зайняти відповідні ніші на ринку, якщо здійснять так званий технологічний стрибок. Загалом стратегія технологічного стрибка передбачає перехід до якісно нового технологічного устрою, обминаючи проміжні стадії й використовуючи існуючі новітні технології. Останні можна просто купити або запровадити через кооперації з іноземними фірмами — освоїти у короткий термін випуск нових товарів. Це найприйнятніша для вітчизняної промисловості стратегія, оскільки економить і кошти, і час для досягнення кінцевого результату.

Пошук ніш для українських компаній на світовому ринку полягає передусім у пропозиції товарів, виробництво яких у промислово розвинених країнах є нерентабельним. Необхідно поширити технічні взаємозв'язки не тільки з промислово розвиненими країнами, а й з країнами СНД через інвестиції та продаж ліцензій. Але при цьому необхідні "фільтри", які б не допускали на український ринок технології "вчорашнього" дня. У процесі підвищення конкурентоспромож-

ності економіки України мають бути вирішені такі завдання: забезпечення макроекономічного регулювання промисловості, торгівлі, фінансів відповідно до національних інтересів; переведення функціонування всіх суб'єктів економіки на ефективну роботу в умовах конкуренції; переорієнтація на внутрішні джерела розвитку з метою зменшення залежності від країн-партнерів та міжнародних організацій; реформування зовнішньоекономічної, соціальної, промислової, науково-технічної, фінансової політики, створення стабільної та несуперечливої нормативно-правової бази для впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки України.

У процесі реформування має бути дотримана *паритетність розвитку всіх сфер економіки*, що передбачає встановлення для всіх секторів економіки високомотиваційних умов розвитку: збільшення джерел розширеного відтворення, стимулювання високої продуктивності праці, ресурсозбереження, новацій. На початковому етапі особливо важливо ліквідувати диспропорції між виробництвом і торгівлею, промисловістю, сільським господарством і фінансовою сферою.

Так, основним принципом відновлення конкурентного потенціалу національної економіки є стимулювання ділової активності. До стимуляційних принципів мають бути віднесені заходи щодо загального послаблення податкового тиску, спрощення бухгалтерської звітності, зменшення податків при збільшенні ефективності господарювання, спрощення процедури реєстрації господарських одиниць та організаційно-технічної підтримки бізнесу. Забезпечення ефективних інвестиційних проектів у реальному секторі економіки автоматично збільшить мотивацію вкладення коштів населення, яка має бути посилена зобов'язаннями щодо їх збереження з боку держави. Таким чином, стає реальним повернення до офіційного сектору грошової маси, у тому числі тієї, що перебуває в тіньовій сфері та за межами України.

Етапи реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки можна ідентифікувати так: *перший етап* — становлення, на якому необхідно спрямувати зусилля на підвищення рівня продуктивності праці, а в перспективі — на досягнення рівня високорозвинених країн (основне завдання етапу — відновити позиції на ринках збуту і розширити виробництво на високопродуктивній основі); *другий етап* — стабілізація, що передбачає форму-

вання стабільного конкурентного середовища; *третій етап* — зростання, на якому передбачається забезпечення міжгалузевого перетікання матеріальних і фінансових ресурсів до інноваційних сфер, які відіграють провідну роль у конкурентній боротьбі на світових ринках.

Найважливішим з етапів є початковий. Це етап конкуренції з іноземними компаніями за якнайвищий рівень продуктивності праці — зусилля повинні консолідуватися навколо ефективного використання матеріальних ресурсів, праці та капіталу. Цей етап є визначальним для подальшого розвитку конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку нації взагалі. Від цього етапу становлення залежить успіх України на світових ринках. Головне завдання етапу — удосконалити організаційно-правову основу функціонування економіки. На цьому етапі необхідно відновити ефективну діяльність усіх галузей, спрямувати їх на збереження існуючого конкурентного потенціалу; запровадити нові технології і ресурси в сектори економіки, де вони принесуть найбільшу віддачу; гармонізувати вітчизняне законодавство із законодавством країн-партнерів з питань конкуренції, податків, фінансової політики; підвищити рівень та якість життя громадян України.

При цьому існують обмеження, пов'язані з міжнародними зобов'язаннями, яких має дотримуватись українська сторона, а також з чинниками внутрішнього середовища. Україна повинна дотримуватись чотирьох принципів багатосторонньої угоди із СОТ*: відкритої та ліберальної торговельної політики; зменшення та скасування тарифів та інших бар'єрів у торгівлі (ураховуються також валютні обмеження); недискримінації країн експорту чи імпорту товарів; правила національного режиму. Повинні враховуватись також умови підтримання гнучкості виробництва, його ефективності; антимонопольна політика, приватизація та масштаби груп тиску на уряд, характер кланів у вищих органах та політична воля оптимізувати економічні взаємовідносини на паритетній основі.

За умови повноцінного входження у СОТ при поглибленні інтеграції зі світовою економічною спільнотою для національної економіки найвірогіднішими можуть стати принаймні чотири сценарії розбудови конкурентоспроможності: *пасивного очікування, підпорядкування іноземним інтересам, технологічного прориву, незалежної політики інтеграції* [2]. Стислий опис, переваги та недоліки кожного з них відображені в таблиці.

Сценарії входження України на європейський та світовий ринки

Назва сценарію	Характеристика основних зрушень у сферах державної політики		Вплив на конкурентоспроможність
1	2	3	4
Пасивне очікування	Інноваційно-промислова	Збереження конкурентних переваг для експортно орієнтованих витратомістких галузей, відсутність дій із стимулювання продуктивності праці та ефективності виробництва	<i>Позитиви</i> - Певне збереження конкурентоспроможності та рівня життя населення за рахунок розширення "тіньової" економіки <i>Загрози конкурентоспроможності:</i> • втрата місця на світових ринках; • збільшення залежності від зовнішніх чинників; • посилення монопольного диктату; • подорожчання національної продукції при низьких доходах населення; • депопуляція та деградація населення; • втеча капіталу, структурування та поглиблення сфер поширення "тіньової" економіки, зрощення з владою, намагання "легалізувати" — працювати легально зі збереженням "тіньової" рентабельності <i>Довгострокова конкурентоспроможність</i> - Погіршення рівня та якості життя, входження у світовий поділ праці із сировинним потенціалом та дешевою робочою силою <i>Входження у світовий простір як слаборозвинена країна</i>
	Бюджетно-фінансова	Обмеження грошової маси, підтримка грошової стабільності за рахунок штучних важелів, наповнення бюджету надходженнями від приватизації та іншими непродуктивними джерелами	
	Антимонопольна	Невтручання у процес утворення монопольних осередків, відсутність контролю ефективності для природних монополій	
	Політика доходів	Збереження практики бідності працюючої людини, стримання заробітної плати	
	Зовнішньоторговельна	Продаж українських підприємств неефективним власникам, у тому числі іноземним, розпродаж об'єктів стратегічної важливості	
	Науково-технічна	Скорочення бюджетних витрат на науку, дестимуляція розвитку наукових підрозділів на підприємствах	

* Зміни в технології, продуктивності, структурі попиту або споживання не можуть бути достатніми аргументами для введення захисних дій на внутрішньому ринку.

1	2	3	4
Підпорядкування іноземним інтересам	Інноваційно-промислова	Активне втручання іноземних представників у внутрішнє виробництво, концентрація контролю над стратегічно важливими об'єктами української промисловості	<i>Загрози конкурентоспроможності:</i> • втрата економічної незалежності та можливості приймати незалежні рішення для поліпшення соціально-економічного стану; • можливість поширення на території України екологічно небезпечних об'єктів; • зміна етнічного складу України; • загострення соціальних конфліктів; • прояви масового невдоволення та громадської непокори <i>Короткострокова конкурентоспроможність</i> Підпорядкування виробництва іноземним інтересам, дестабілізація економіки <i>Довгострокова конкурентоспроможність</i> Істотне відставання від конкурентів, виключення з конкурентної боротьби, закріплення місця у МБВ як промислово-технологічної периферії <i>Входження у світовий простір як підпорядкована та залежна держава</i>
	Бюджетно-фінансова	Формування доходів за рахунок надходжень від приватизації, стимулювання залежності від зовнішніх джерел фінансування, виконання фінансової політики в інтересах імпортерів	
	Антионополна	Можливе посилення руйнації промислових гігантів з метою позбавлення від конкурентів	
	Політика доходів	Утримання конкурентної переваги за рахунок дешевої робочої сили у внутрішньому середовищі	
	Зовнішньоторговельна	Впровадження лібералізаційних принципів у внутрішньому середовищі, коли це вигідно нерезидентам, і антидемпінгових розслідувань відносно резидентів, коли це не вигідно	
	Приватизація	Концентрація контролю над українською власністю за нееквівалентну вартість	
Технологічний ривок	Інноваційно-промислова	Переведення конкурентних переваг у сферу високих технологій, стимулювання впровадження новачів, рівні умови розвитку всіх секторів економіки, обмеження на розміщення екологічно небезпечних виробництв	<i>Позитиви:</i> • легалізація "тіньової" сфери; • підвищення конкурентоспроможності національних товарів; • підвищення рівня життя; • вирішення соціальних проблем, збільшення інноваційно-промислового потенціалу; • опанування у стислий термін високотехнологічних напрямів, які визначають лідерство в конкурентній боротьбі у світі <i>Загрози конкурентоспроможності:</i> • можливі зловживання на користь окремих національних лобі; • протидія з боку міжнародних організацій та окремих країн, які втрачають позиції від посилення ролі і потенціалу України <i>Короткострокова конкурентоспроможність</i> Можливе незначне погіршення окремих показників (наприклад, курсу гривні), але закладення в основу чинників, здатних протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам <i>Довгострокова конкурентоспроможність</i> Підвищення добробуту нації на основі високоефективної праці, стабілізація соціально-економічного стану <i>Входження у світовий простір на паритетних умовах</i>
	Бюджетно-фінансова	Допущення певного послаблення грошової одиниці для стимулювання ефективного виробництва, збільшення надходжень від послаблення фіскального тиску та розвиток виробництва	
	Антимонополна	Викорінення проявів монопольної поведінки з боку як резидентів, так і нерезидентів, збереження промисловості та стимулювання створення кластерів	
	Політика доходів	Стимулювання високих доходів, встановлення механізму мінімальної заробітної плати, зменшення податкового навантаження на працюючу людину	
	Зовнішньоторговельна	Зважена лібералізація зі всебічним дотриманням національних інтересів, введення обмежень в умовах загроз галузі або національним виробникам	
	Приватизація	Введення контролю за роботою приватизованих підприємств за умови неефективного менеджменту стратегічних об'єктів, введення механізму реприватизації, передання об'єктів тільки ефективному власнику	
	Науково-технічна	Стимулювання та залучення до потреб економіки наукових розробок, відновлення діяльності наукових галузевих установ і контролю над їх ефективністю, активна патентна політика	

1	2	3	4
Незалежна політика інтеграції	Інноваційно-промислова	Орієнтація на внутрішні інвестиційні джерела, моніторинг потреб виробництва із застосуванням необхідних стимулюючих важелів, організаційно-технічне сприяння розвитку національного виробництва	<i>Позитиви</i> Створення партнерських взаємовідносин усіх суб'єктів господарювання, розблокування ефективної діяльності підприємств, вирівнювання умов конкурентного змагання між резидентами та нерезидентами <i>Загрози конкурентоспроможності:</i> • обмеженість у прийнятті рішень; • некомплексність введення пакету заходів реформування; • протидія "тіньових" структур, зацікавлених у збереженні існуючого стану <i>Короткострокова конкурентоспроможність</i> Незначне погіршення рівня конкурентоспроможності <i>Довгострокова конкурентоспроможність</i> Досягнення високого рівня конкурентоспроможності, активна позиція на ринках високих технологій, товарна експансія національних виробників <i>Входження у світовий простір</i> активним і рівноцінним конкурентом
	Бюджетно-фінансова	Такі самі, як і в попередньому сценарії	
	Антимонopolьна	Вдосконалення боротьби з проявами монополіної поведінки нерезидентів	
	Політика доходів	Орієнтація платоспроможного попиту населення на продукцію вітчизняного виробництва	
	Зовнішньоторговельна	Стимулювання експортної орієнтації виробництва високотехнологічних товарів, організаційно-технічне сприяння їх експорту	
	Приватизація	Збереження державного контролю у стратегічних сферах, скорочення присутності іноземців у ключових сферах промисловості	
	Науково-технічна	Такі самі, як і в попередньому сценарії	

Наведені в таблиці сценарії загалом характеризують можливий розвиток чинників конкурентоспроможності, проте перші два найнебажаніші для економіки України, оскільки в них відсутні важелі боротьби з негативними чинниками інтеграції із сильними економіками, а принципи СОТ не дають змоги застосовувати інші бар'єри, ніж ті, які надає внутрішнє середовище. Тому підпорядкування України інтересам інших країн може призвести до втрати економічної незалежності як такої. У цих варіантах стабілізатором підпорядкування іноземним інтересам, як не дивно, є "тіньова" економіка як сфера найбільшої концентрації приватних національних інтересів, не згодних віддавати перспективні напрями іноземним конкурентам. Проте її можливості обмежені й вузько спрямовані, що загалом призводить до руйнації довгострокової конкурентоспроможності національної економіки.

Два інші сценарії найприятніші для конкурентоспроможності національної економіки. Різний ступінь відокремленості від експансії конкурентів забезпечуватиметься активним залученням важелів внутрішнього середовища, покликаних відповідати на зміни в технологіях, попиті чи споживанні на зовнішніх ринках. Це моделі диверсифікації високоадаптивного виробництва. Вони базуються на високій продуктивності праці, збільшенні платоспроможного попиту населення та високій платоспроможності галузей, припи-

ненні практики "проїдання" зовнішніх запозичень, продажу українських активів та національного багатства. Обрання незалежного курсу ринкової трансформації з урахуванням специфіки нинішнього етапу розвитку українського виробництва та людських ресурсів, реалізація існуючих конкурентних переваг і створення нових дасть змогу у стислі терміни ввійти у світову спільноту активним конкурентоспроможним партнером.

Насамкінець зауважимо, що лише реструктуризація народного господарства є практично єдиним чинником розбудови самодостатньої економіки, що може забезпечити стабілізацію та зростання конкурентоспроможності національної економіки в усіх її сферах. Найпрогресивнішим методом забезпечення високого рівня конкурентних переваг країни є переорієнтація на внутрішні джерела розвитку за рахунок реструктуризації цін у напрямі скорочення витрат, збільшення прибутку і заробітної плати.

Механізмами забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є узгодження інтересів усіх суб'єктів господарювання, дієве оподаткування, непряме державне регулювання цін, введення обмежень монополіної поведінки, регулювання цін на екологічні ресурси України, запровадження системи соціального партнерства, введення матеріальної та адміністративної відповідальності за дії, які перешкоджають розвитку

підприємництва та здійсненню економічної діяльності, що завдає збитків державі.



Література

1. Базилюк Я. Б. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки // Стратегічна панорама. — 1999. — № 3. — С. 71–82.
2. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави у нестабільних економічних системах. — К.: НІСД, 1998. — 142 с.
3. Кредисов А., Дерев'янко О. Конкурентоспроможність країни та стратегія просування її експорту на світовому ринку // Економіка України. — 1997. — № 5. — С. 54–57.
4. Общая характеристика внешней торговли Украины (ежеквартальный бюл.). — www.eximbase.com.
5. Онищенко В. П. Проблеми довгострокової зовнішньоекономічної політики України // Економіка України. — 1996. — № 2. — С. 24–36.
6. Філіпенко А. Принципи формування зовнішньоекономічних зв'язків України // Україна в світовому економічному просторі: Матер. 2-го конгр. Міжнар. укр. екон. асоц. — К., 1996. — С. 119–121.

The most expedient scripts of the becoming of competitiveness are reviewed: passive expectation, subordination to foreign concerns, technological breakthrough, independent policy of integration. The advantage and lacks of each of them are analyzed. Is demonstrated, that the competitive advantage of the national sires on the internal and world markets should base on a stimulation of business activity, on the productivities of effecting, reduction of the cost of the capital, development of productive forces, infrastructure, technical and technological rigging, supply with information of business and other ways of support of the exporters.

О. Г. ШПАК, президент Ліги нафтопромисловців України
(м. Київ)

ВПЛИВ ПРИВАТИЗАЦІЇ І МОНОПОЛІЗАЦІЇ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ НАФТИ І НАФТОПРОДУКТІВ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 41–43

Розглянуто питання ефективного функціонування ринку нафтопродуктів як передумову забезпечення сталого розвитку та функціонування економіки держави, інтеграції України у світовий економічний простір. Від його стану значною мірою залежить ступінь економічної та політичної незалежності держави, тому стабілізувати його як за ресурсним, так і за ціновим фактором — першочергове загальнодержавне завдання.

Перспективи розвитку України на сучасному етапі світового розвитку можна показати як синтез національних надбань з визначеними тенденціями світового суспільно-політичного процесу.

Існуючий світоустрій трансформується у новий — глобалізацію, яка є інтеграцією ринків, фінансів, інформаційних технологій. Глобалізацію можна вважати економічним взаємопроникненням зі зростанням взаємозалежності країн. Нехтування наявними відмінностями країн може призвести до небажаних економічних та політичних потрясінь. За умов різних рівнів економічного розвитку країн світу, їх різної здатності до конкурентоспроможності ринкове середовище перетворило лідерів ринку на монополістів. У цьому зв'язку неминучими стають суттєві зміни у формуванні та здійсненні національної політики. Зростаючий рівень концентрації капіталів обмежує самостійність незалежних держав.

Особливою сферою є відносини між суб'єктами господарської діяльності та державою в період динамічної інтеграції у світовий економічний простір, уникнення негативних тенденцій в економічному та суспільно-політичному житті України, збереження та розвиток національних пріоритетів при розширенні міжнародного співробітництва.

Певної уваги з позицій забезпечення такої мети потребують базові галузі вітчизняної економіки,

однією з яких є енергетична галузь, особливо її нафтовий сектор.

Одна з особливостей функціонування ринку нафтопродуктів України полягає в такому: незважаючи на те що цей ринок став ресурсозабезпеченим, він продовжує функціонувати стихійно, непрогнозовано, що спричинює величезні збитки національним виробникам товарів і послуг, створює соціальне напруження.

Останнім часом постійно виявляються одні й ті самі негативні тенденції, до яких додаються ще й нові. На жаль, їх наявність лише констатується.

За останні два роки ситуація на ринку нафтопродуктів України кардинально змінилась: обсяги власного виробництва перевищують обсяги споживання. Значно збільшились і продовжують збільшуватись обсяги експорту нафтопродуктів, Україна стала реекспортером нафти, з'явилися обсяги експорту нафти українських родовищ.

Нині особливості функціонування ринку нафтопродуктів потребують створення сприятливих економічних умов для виробничої діяльності нафтопереробних підприємств, мережі роздрібної торгівлі, транспортної інфраструктури. Проте жодних змін у законодавчому забезпеченні діяльності цього сегмента енергетичного ринку не відбулося. Нині нафтопереробну галузь очікує жорстка конкуренція на світовому ринку, на-

самперед щодо собівартості продукції, якості вироблених нафтопродуктів. Це потребуватиме технологічного переоснащення підприємств, значних обсягів інвестування.

На жаль, у державі відсутня достовірна інформація про реальний стан ринку нафти та нафтопродуктів. Річ у тім, що дані, які надаються Державним комітетом статистики України, абсолютно не точні, і це визнають усі — спеціалісти і Міністерства паливної енергетики України, і Міністерства економіки України, і Міністерства сільськогосподарства України, та й, власне, Держкомстат України. У державі відсутні системне зведення інформації та її аналіз, прогнозування розвитку подій з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників.

Доволі сумнівною видається наявна інформація про стан сплати податків і зборів від цього виду діяльності. Наприклад, відсутні дані в розрізі платників за надходженням платежів у бюджет від сплати акцизного збору. Невідомо, які дані бере Антимонопольний комітет України, оцінюючи стан ринкового середовища. Це, безумовно, деформує ринок, робить його неконкурентоспроможним.

Для того щоб оцінити реальний стан ринку, було змодельовано зміни ситуації на ринку і можливі законодавчі дії зі стабілізації стану. Ось вони:

1. На світовому ринку зростає попит та підвищуються ціни на нафтопродукти. Як наслідок збільшуються обсяги експорту з України, що створює внутрішній дефіцит. Як обмежити експорт?

2. Підвищується ціна на нафту, що постачається в Україну. Як наслідок підвищуються ціни на нафтопродукти. Як обмежити підвищення цін?

3. Нафта, що видобувається в Україні, експортується. Як цьому запобігти?

4. У період сільськогосподарських робіт, наприклад під час збирання та переробки врожаю, стрімко підвищуються ціни на нафтопродукти. Як обмежити це зростання цін?

5. З різних джерел в Україну додатково надходить близько 10 млн т нафти (вільних потужностей на НПЗ — близько 30 млн). А це цілком можливо найближчими роками. Чи готова вітчизняна інфраструктура до того, щоб надлишок вільних нафтопродуктів експортувати на зовнішні ринки?

На жаль, на всі поставлені питання поки що є одна відповідь — **“НЕВІДОМО, ЩО РОБИТИ”**.

Якби аналогічні питання були поставлені в Німеччині, Франції, Англії чи в інших країнах

світу або в Росії, за винятком останнього (потужності в них завантажені), на всі було б отримано позитивні відповіді.

Те, що ціни непрогнозовано змінюються, призводить до значних додаткових затрат. Ціни підвищуються якраз у період масових сільськогосподарських та будівельних робіт, збільшення обсягів перевезень, випуску продукції підприємств легкої промисловості. Це впливає на конкурентоспроможність виробленої продукції, фінансовий стан підприємств. Складові ціни — вартість нафти, митні збори, транспортна складова, вартість переробки — встановлюються незалежно, і тільки акцизний збір, розмір ставки якого встановлюється законом про бюджет, може бути регульованим при переданні права встановлення його розміру уряду України.

Питання ефективного функціонування ринку нафтопродуктів є дуже важливим з позицій забезпечення сталого розвитку та функціонування економіки держави, інтеграції України у світовий економічний простір. Від його стану значною мірою залежить ступінь економічної та політичної незалежності держави, тому стабілізувати його як за ресурсним, так і за ціновим фактором — першочергове загальнодержавне завдання.

Останніми роками майже завершився процес приватизації українських нафтопереробних потужностей. Нині переробка нафти та виробництво нафтопродуктів в Україні здійснюються на шести НПЗ: ЗАТ “Укртатнафта”, ВАТ “ЛІНОС”, ВАТ “Херсоннафтопереробка”, ВАТ “Лукойл-Одеський НПЗ”, ВАТ “НПК Галичина”, ВАТ “Нафтохімік Прикарпаття”.

Нафтова галузь України до приватизації була одним з основних наповнювачей бюджету, а також кредитором та інвестором таких важливих для держави галузей, як транспорт, сільське та комунальне господарства, енергетика, металургія. Але не маючи досвіду здійснення процесу приватизації, було допущено помилки, наслідки яких виявляються сьогодні.

Відсутність виваженої науковообгрунтованої стратегії та невизначеність національних пріоритетів при здійсненні приватизації зробили процес непрозорим, економічно не пов'язаним із загальнонаціональними інтересами, з небажаними негативними наслідками для розвитку та відновлення інших важливих галузей суспільного виробництва.

Річ у тім, що у приватизації взяли участь здебільшого російські компанії, що створило фактично монополізоване становище на вітчизняно-

му ринку нафти та нафтопродуктів. Так, за різними оцінками, частка російського капіталу становить близько 85 %. Як наслідок виникло зовсім нове коло питань, специфічних тільки для України. Зокрема, наявна монопольна залежність не тільки від постачання нафти, а й від її переробки на НПЗ, які належать компаніям однієї держави. При цьому нафта українських родовищ стає тільки сировиною, її використання визначається рішенням власників НПЗ, і на стан ринку нафтопродуктів вона не впливає.

Виходячи з цього національний виробник змушений постачати на внутрішній та зовнішній ринки товари, енергетична складова собівартості яких значно перевищує питому вагу в аналогічних товарах російського виробництва, що, у свою чергу, створює абсолютно нерівні умови конкуренції.

З урахуванням подій, що відбуваються нині у світі щодо перерозподілу зон економічного та політичного впливу, у формуванні нового балансу сил на світовій арені, відбуваються зміни і щодо участі України в міжнародних енергетичних проєктах, і щодо перспектив розвитку національних енергетичних програм.

Насамперед це стосується доцільності функціонування Євразійського нафтотранспортного коридору (ЄАНТК) для транспортування каспійської та казахської нафти в Європу територією України. Ідеться про проєкт “Одеса–Броди–Гданськ”, який ще донедавна вважався перспективним, проте інтерес до функціонування якого країни — споживачі нафти нині втратили. Реверсний варіант використання цього нафтопроводу ще більшою мірою посилить залежність України від постачання нафти з Росії, повністю виключить альтернативні варіанти її надходження у країну.

У такій ситуації дуже важко буде зацікавити в участі у подальшому процесі приватизації (таких компаній, як “Укрнафти”, “Укртранснафти”, “АЗМОЛ”, у розвитку мережі роздрібної торгівлі АЗС) інші міжнародні компанії.

З урахуванням наведеного вітчизняний ринок можна охарактеризувати як ресурсозабезпечений, монопольно регульований, але нестабільний, із значними ціновими коливаннями і непрозорий з позицій забезпечення повноти сплати податків та зборів.

Найнегативніший вплив на стан економічного розвитку держави якраз і створює різке, непрогнозоване коливання цін на нафтопродукти та

неповна сплата податків, що призводить до значних втрат надходжень у державний бюджет. Тому для уникнення негативних наслідків у розвитку економіки держави, які виникають через недостатній конкурентний стан ринку нафти та нафтопродуктів, необхідно вирішити питання вдосконалення законодавчого забезпечення:

- механізму захисту стану ринку від зменшення обсягів ресурсів нижче рівня споживання у країні, тобто утримувати необхідний баланс між обсягами внутрішнього споживання та експортом;
- механізму контролю за використанням та запобіганням експорту нафти, що видобувається в Україні;
- порядку сезонного забезпечення сільськогосподарських виробників нафтопродуктами для сталого функціонування аграрного комплексу держави;
- механізму забезпечення стабільності роздрібних цін на нафтопродукти не залежно від коливань ціни на нафту, що постачається в Україну.

Потрібно передбачити також розвиток необхідної інфраструктури для збільшення обсягів надходження нафти до наявної потужності на НПЗ України обсягом близько 50 млн т з дотриманням балансу внутрішнього споживання та експортом готової продукції (перевалка, транспортування, зберігання).

Одним із варіантів виходу з такого складного стану, що склався на ринку нафти та нафтопродуктів України, є створення національної вертикально інтегрованої паливно-енергетичної компанії; створення нафтогазового консорціуму з транспортування російського газу в Європу, що передбачає трансформацію НАК “Нафтогаз України” в інші енергетичні компанії, окремі з яких увійдуть до складу консорціуму.

Тому створення національної компанії вирішило б питання демонополізації ринку, дало б можливість раціональніше використовувати ресурси української нафти, диверсифікувати поставки нафти в Україну.

Потрібно обґрунтувати доцільність приватизації підприємств нафтового та нафтопереробного комплексу з урахуванням усіх чинників та наслідків для економіки держави, національної безпеки, виключити можливість загрози національним інтересам виходячи з географічного розташування України.

В. В. ЛИТВИН, народний депутат України,
секретар комітету з питань паливно-енергетичного комплексу
(Верховна Рада України, м. Київ)

О. В. СТАВИЦЬКА, аспірант
(Українська Академія державного управління при Президентові України, м. Київ)

ЕНЕРГЕТИКА УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 44–47

Обгрунтовано необхідність розробки та прийняття довгострокової Енергетичної стратегії України при безумовному врахуванні факторів енергетичної безпеки держави. Визначено напрями та перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України в умовах глобалізації, шляхи підвищення рівнів самоенергозабезпечення країни та її регіонів, у тому числі за рахунок енергозберігаючих технологій і обладнання, нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії.

Одним із основних питань зовнішньоекономічної діяльності України є поступове формування економіки відкритого типу, гармонічно узгодженої із загальним економічним розвитком сучасного світового господарства. Необхідність активної участі України у світовому економічному розвитку на глобальному рівні визначається з початком становлення її незалежності. Розробка динамічної стратегії інтеграції країни у світове господарство та опанування нового мислення має поєднувати національні й міжнародні фактори розвитку і сприяти забезпеченню гідного місця України в Європі. При розробці моделі міжнародної інтеграції України у світові господарські зв'язки необхідно передусім урахувати найвизначніші феномени сучасного світового розвитку — глобалізацію, процеси регіоналізації, технологічну революцію тощо.

Глобалізація характеризується системною інтеграцією світових ринків і регіональних економік, усіх сфер людської діяльності, що сприяє прискоренню економічного розвитку національних економік і глобальної економічної системи загалом, швидшому впровадженню сучасних інформаційних технологій і новітніх методів управління.

Глобалізація економічного розвитку нині виявляється через системні зрушення в динаміці

світової економічної системи. Якщо раніше успіх підприємництва залежав від класичної комбінації факторів виробництва, то нині це визначається складною комбінацією елементів знань, інтеграцією цих факторів і технологій, об'єднанням капіталу, інформаційних та інтелектуальних ресурсів. Значною мірою глобалізація впливає на енергетичний сектор кожної країни, не оминув цей вплив й Україну; лібералізація і зниження бар'єрів на шляху пересування енергоресурсів та електроенергії ставить українську енергетику в умови, коли підвищення її конкурентоспроможності може стати чи не єдиним фактором її ефективного розвитку.

Суперечності між наявністю власних енергоресурсів країн і зростаючими потребами в них, вичерпність запасів паливно-енергетичних ресурсів і збільшення масштабів екологічних проблем, пов'язаних з їх видобутком (виробництвом), транспортуванням, перетворенням та споживанням, зумовлюють тенденцію загострення енергетичних питань у життєдіяльності людства, кожної окремої країни. Внаслідок цього боротьба за володіння енергоресурсами, право їх транспортування, вплив на ринок енергоносіїв стала сьогодні одним з найважливіших чинників реалізації інтересів держав світу, їх політичної поведінки, базою для політичних та економіч-

них союзів і, врешті, джерелом міжнародних конфліктів.

Забезпечення сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України є необхідною передумовою відродження національної економіки і особливо важливе на етапі її входження у світовий економічний простір, оскільки від стану ПЕК значною мірою залежить ступінь економічної та політичної незалежності держави. За таких умов необхідною є подальша розробка довгострокової Енергетичної стратегії України, зорієнтованої на подолання кризових явищ в енергетиці, підвищення рівня енергетичної безпеки України в умовах переходу до сталого розвитку, визначення базових орієнтирів для формування довгострокових завдань розвитку ПЕК, а також на підвищення конкурентоспроможності національної енергетики на світовому ринку, оскільки конкурентоспроможна енергетика є життєво-важливою для конкурентоспроможності економіки взагалі.

В Україні розпочато і триває робота, пов'язана зі створенням Енергетичної стратегії на період до 2030 року і подальшу перспективу.

Взагалі українська енергетична галузь перебуває на високому рівні розвитку, щоправда це можна скоріше стверджувати в минулому часі, адже теперішні умови потребують інноваційного розвитку, швидкої модернізації та оновлення, переходу до ефективніших технологій, а сучасний стан економіки України не дає можливості розраховувати на це найближчим часом.

Енергетика є рушієм української економіки та її конкурентоспроможності, основою добробуту людей. Саме від енергетики залежать тепло і світло в оселях. Здатність виробляти енергію позитивно впливає на національну безпеку. Разом з тим неефективне використання енергії, навпаки, перешкоджатиме можливостям України конкурувати на міжнародних ринках і буде тягарем для громадян України і причиною їхніх злиднів. І трагічна реальність полягає в тому, що Україна є державою, яка має чи не найнижчий рівень ефективності енергокористування у світі.

Останні два роки Україна переживає стійке економічне зростання. Після значної девальвації гривні в 1998 р. експортна українська продукція була надзвичайно конкурентоспроможною. Оскільки ціна гривні зростає, а непрямі дотації у виробництво припиняються, неефективне використання енергії обтяжуватиме економічний розвиток України. За розрахунками експертів Європейського банку реконструкції та розвитку, викладеними в Доповіді про стан перехідних еко-

номік у 2001 р., у 1999 р. енергомісткість української економіки становила 2,5 т нафтового еквіваленту на 1000 дол. ВВП. Порівняно з іншими країнами енергомісткість української економіки є такою: в 1,4 раза перевищує енергомісткість економіки Росії; в 1,6 раза — Казахстану; в 1,25 раза — Болгарії; в 3,5 раза — Польщі; в 5 разів — країн Балтії.

За оцінками Державного комітету статистики України, починаючи з 1995 р. енергомісткість української економіки зменшувалась з 1 до 3 % на рік. Незважаючи на це Україна відстає від середнього для країн СНД показника скорочення енергомісткості — 5 % на рік.

Такі надмірні витрати енергії негативно позначаються на національній безпеці. Україна імпортує більшість енергоресурсів з інших країн, тому високий рівень енерговитрат означає, що держава має сплачувати великі рахунки сусіднім країнам. Так, у 2002 р. Україна імпортувала 77,8 % споживаної нею нафти з Росії, 10,9 % — з Казахстану і видобуває лише 11,3 % нафти з внутрішніх джерел; імпортувала 83 % споживаного нею газу з інших країн (з Росії та Туркменістану); 100 % споживаного нею ядерного палива завозить з Росії.

Внаслідок системної економічної кризи, впливу різних об'єктивних та суб'єктивних факторів відбулося зменшення видобутку первинних паливно-енергетичних ресурсів у всіх галузях. Зокрема, обсяги видобутку вугілля, які в 1990 р. становили 127 млн т, зменшились до 82 млн т у 2002 р.

Стабільніша порівняно з іншими галузями діяльність нафто- та газовидобувної галузей економіки створює лише ілюзію їх благополуччя. Насправді ж ефект від раніше вкладених у ці галузі інвестицій вичерпується і внаслідок вибуття старих фондів постає реальна небезпека значного падіння видобутку нафти й газу вже найближчим часом. Видобуток вуглеводнів в Україні характеризується різким погіршенням показників сировинної бази — як якісних (зростання частки важковидобувних запасів), так і кількісних (зменшення обсягів). Разом із скороченням інвестицій та падінням ефективності вкладень у геологорозвідувальні роботи ці чинники спричиняють поступове падіння обсягів видобутку нафти й газу. У результаті за рахунок власного видобутку потреби української економіки у вуглеводневій сировині забезпечуються лише частково: у природному газі — на 24 %, у нафті — на 11,3 %.

Слід зазначити, що однією з перших подолано тенденцію спаду виробництва у нафтопере-

робній галузі. Купівля пакетів акцій українських НПЗ компаніями, які мають власну нафту, значною мірою сприяла завантаженню потужностей нафтопереробних підприємств, а також стабілізації ринку нафтопродуктів України.

Нові власники поліпшили інвестиційну привабливість об'єктів. До компаній надходять як зовнішні інвестиції, так і інвестиції за рахунок власних коштів.

Зазначимо також, що приватизовані енергопостачальні компанії (обленерго) вже мають кращі виробничі показники, ніж державні. Поліпшується технічний стан обладнання, реалізуються довгострокові програми, особлива увага приділяється застосуванню новітніх систем комерційного обліку та сучасних методів роботи із споживачами.

Для надання сталості процесам економічного зростання в Україні необхідно насамперед раціональніше використовувати наявні ресурси.

Основними цілями при переході енергетичного комплексу до ефективнішої схеми функціонування повинні стати такі:

1. Збільшення до максимуму продуктивності атомних електростанцій.

Хоча атомна галузь виробляє приблизно 45–50 % електроенергії в Україні, загалом українські атомні електростанції не використовуються на оптимальну потужність. Як звітують ці станції, типовий коефіцієнт використання встановленої потужності для них становить 65–70 % порівняно з приблизно 85–90 % у західних країнах.

Україна, як і більшість країн, використовує атомні станції для виробництва електроенергії базового навантаження, тому що вони мають найнижчу граничну вартість і найпридатніші для сталої експлуатації. Проте зауважимо, що основна причина недостатнього коефіцієнта використання потужностей АЕС України полягає в тому, що вони не можуть брати участі в регулюванні електричного навантаження, як це відбувається в більшості розвинених країн. Тому менше використання атомних станцій і більшою мірою використання більш витратних теплових станцій для задоволення потреб України в електроенергії призводить до зростання середньої вартості електроенергетики для споживачів.

Крім того, в умовах України старі й малопродуктивні теплоелектроцентралі (ТЕЦ) вводяться в дію частіше, а продуктивніші станції при цьому простоюють. Однак їх не включення може призвести до того, що в деяких містах населення залишиться без тепла, що неприпустимо незважаючи на економічні переваги. Хоча низька ефективність роботи ТЕЦ змушує Україну вит-

рачати більше коштів на паливо, купуючи його майже на 12 % більше, ніж було б потрібно в іншій ситуації. Завдяки раціоналізації диспетчеризації електростанцій Україна змогла б знизити середню системну граничну ціну електроенергії, і таке заощадження було б на користь споживачів.

2. Збільшення до 100 % оплати за електроенергію грошима.

Можна стверджувати, що найважливішою формою для поліпшення стану і тривалої життєздатності енергетичної галузі в Україні є забезпечення 100 % оплати рахунків за електроенергію споживачами. У першому кварталі 2003 р. оплата грошима становила в середньому 82 %. Це є значним поліпшенням порівняно з тим, що було два роки тому. Однак рівень сплати менший, ніж 100 %, означає, що витрати на паливо та експлуатацію не покриваються. Особливо зауважимо, що енергетика вже тривалий час виконує невластиві їй функції реального соціального захисту населення та підтримки збиткових виробництв.

Накопичується борг на кожній ланці системи — від постачальника палива до розподільчої компанії. Стовідсотковий рівень сплати надасть можливість Україні поліпшити загальну стабільність енергетичної галузі, підвищити енергопродуктивність, закуповувати необхідні обсяги палива на зиму і повністю виплатити заборгованість за заробітною платою.

3. Впровадження реструктуризації боргів для всієї енергетичної галузі.

Широкосяжні борги загрожують економічній життєздатності та діяльності енергетичної галузі економіки держави. За окремими оцінками, зовнішні борги України становлять 2 млрд дол. США, а внутрішні набагато більші. Вирішення цього питання є основною умовою здійснення в Україні прозорих приватизаційних процесів, і не лише в енергетичній галузі.

4. Подальший розвиток транзитних потужностей України.

Потреба Європи в газі зростає. Окремі найбагатші джерела газу знайдено в Росії. З географічних позицій Україна розташована між попитом і пропозицією. Таке стратегічне розташування дає Україні великий шанс. Чи скористається з нього Україна, залежить тільки від неї. Україна має показати, що її система газопроводів є надійною та рентабельною. Одним із шляхів поліпшення управління сучасною системою транзиту газу є створення консорціуму з українських, російських та міжнародних компаній щодо здійснення уп-

равління цією системою. Інший варіант — повний перехід від бартерних операцій до виключно грошових розрахунків. Прозоре міжнародне управління системою газопроводів має кілька переваг: збільшаться надходження в бюджет і кількість коштів для придбання палива, водночас зменшаться можливості для корупційних дій.

5. Диверсифікація джерел постачання енергоресурсів.

Диверсифікація джерел постачання газу, нафти та ядерного палива сприятиме зменшенню залежності української енергетики від Росії і меншою мірою Туркменістану, що сприятиме здійсненню більш незалежної політики в енергетичній сфері та підвищенню конкурентоспроможності продукції українських підприємств за рахунок зниження цін на паливо. Одним зі шляхів для реалізації цього завдання повинно стати ефективне використання та завантаження нафтопроводу Одеса — Броди — Гданськ.

Загалом нині українська енергетика переживає не найкращі часи.

Однак зазначимо, що навіть у цих надзвичайно складних умовах в енергетиці України ефективно впроваджено проект реабілітації гідроенергетичних станцій за допомогою кредиту Світового банку, реалізуються проекти реконструкції енергоблоків Старобішевської та Зміївської ТЕС, які мають важливе значення для підвищення ефективності використання вугілля в тепловій енергетиці. В Україні успішно створюється підга-

лузь вітроенергетики; при цьому особливо підкреслимо, що налагоджено власне виробництво вітроагрегатів, підвищується їх потужність.

Водночас зазначимо, що необхідні значні кошти, щоб один з найприбутковіших секторів економіки запрацював на повну потужність, але, на жаль, коштів недостатньо. Фактично єдиним виходом може стати приватизація підприємств сектору, що має бути насправді ефективною, а не такою, що була досі. І лише в цьому разі майбутнє вітчизняної енергетики видається доволі перспективним.



Література

1. Недин И. В., Рыжов В. В., Чередниченко А. С. Моделирование и оценка вариантов организации финансовых расчетов в энергетическом рынке. — К., 2000.
2. Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття / За заг. ред. А. К. Шидловського, М. П. Ковалка. — К., 2001.
3. Стан світу 2001 / Л. Браун та ін. — К., 2001.
4. Экономический механизм стратегии развития топливно-энергетического комплекса Украины / Под ред. А. И. Амоша, С. В. Янко, Ю. П. Ющенко и др. — К.; Донецк, 2002.
5. Экотехнологии и ресурсосбережение: Сб. тр. науч.-техн. конф. — К., 2001.
6. Энергетические проблемы российско-украинских отношений: Российско-украинский альманах. — СПб., 2001.

Globalization of the economic development takes place in any country through the systematic improvements in the organization of the world economic system, and in high degree influences the energetic sector.

Supply of the constant development of the fuel-energetic complex of Ukraine is the necessary precondition for the recovering of the national economy and it is very important for the entering to the world economy.

Energy is a basis of the Ukrainian economy, and modern conditions demand quick modernization, economic restructuring, usage of the more effective technologies.

In view of the more effective scheme of working of the energetic complex there is the necessity of increasing the productivity of the existing atomic power stations; further development of the transit powers of Ukraine; deversification of the sources of the supply of energy resources.

В. П. КУЗЬМЕНКО, канд. экон. наук, доц.

(Национальный институт проблем международной безопасности СНБОУ, г. Киев)

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И КОНКУРЕНЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ И УСЛУГАМИ В СТРАНАХ СНГ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 48–53

Глобальная экономика является исторически новой реальностью, способной работать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты. Постсоветское политическое и экономическое пространство остро нуждается в новых идеях существования, новой конфигурации, новой интеграционной инициативе. Одной из них является создание единого экономического пространства на основе последовательного внедрения зон свободной торговли, таможенного союза и ЕЭС, как это было в Европейском Союзе.

Глобальная экономика является исторически новой реальностью, отличающейся от традиционной мировой экономики. Один из ее исследователей известный французско-американский социолог *М. Кастельс* писал: *“Согласно Фернану Броделю и Иммануэлю Уоллерстайну, под мировой экономикой понимается такая система, где процесс накопления капитала происходит по всему миру, и она существует на Западе по крайней мере с XVI в. Глобальная экономика представляет собой нечто другое: это экономика, способная работать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты”* [1; 2; 5, 105]. Процесс глобализации мировой экономики протекает крайне неравномерно. Это касается как сфер деятельности, так и макрорегионов, объединенных по группам стран и цивилизациям.

Сегодня в мире существует несколько концепций глобализации: консервативная, неолиберальная, центристская, радикальная и др. На такое разнообразие обратил внимание в 2001 г. на четвертой Международной Кондратьевской конференции Президент Международного Института перспективных проблем социокультурного и политического развития *Т. Тимофеев*. Он определил ряд противоречий глобализации, к основным из которых причислил [8, 512]:

- противоречие между общечеловеческими интересами во взаимозависимом мире и национально-этническими особенностями, между глобализацией и стремлениями к идентичности, к самоопределению народов, социальных общностей, личностей;
- проблему совместимости или несовместимости разных локальных цивилизаций, проблему, которая не смягается, а еще более обостряется в период ускоренной глобализации;
- противоречие между гомогенизацией и диверсификацией, объединением и фрагментацией, интеграцией и противодействующими тенденциями.

Экономические интересы в системе геополитических и геоэкономических координат мира становятся все более значимыми. Их роль усилилась, особенно в условиях глобализации мировой экономики, когда экономические интересы определяют не только хозяйственное, но и политическое взаимодействие государств. При чем на смену военным и военно-политическим рычагам влияния одних стран (прежде всего США и других развитых стран) на другие приходят экономические формы их давления через международные финансовые организации (МВФ, МБ, ЕБРР и др.). Так, *К. Цутомо*, профессор университета Нанзан (Япония) констатирует

факт изменения приоритетов политической борьбы ведущих государств на мировой арене при условии сохранения самого феномена этой борьбы: *Соединенные Штаты во время холодной войны считали своим высочайшим приоритетом национальную безопасность, а теперь все больше основывают свою политику на экономических интересах. Это есть знак того, что соревнование между государствами смещается от борьбы за превосходство в силе к борьбе за превосходство в богатстве* [4].

Решение СНБОУ от 23 мая 2002 г. об евроатлантической интеграции Украины и провозглашенные высшим руководством Украины намерения интегрироваться в Европейский Союз (ЕС) и НАТО четко определили основной вектор внешнеполитических и внешнеэкономических интересов Украины в западном направлении на ближайшую и отдаленную перспективу. Но в последнее время в ЕС и НАТО возникла некоторая коллизия невосприятия Украины как перспективного члена западного мира. Это оттолкнуло украинское общество от США и от части стран Западной Европы, поддерживавших войну в Ираке. Украинское же руководство, напротив, даже усилило намерения в данном направлении, создав за последний месяц Национальный центр по вопросам евроатлантической интеграции во главе с бывшим секретарем СНБОУ В. Горбулиным, а во главе с Президентом Украины Л. Кучмой — Государственный совет по вопросам европейской и евроатлантической интеграции. На первом заседании Госсовета 6 февраля 2003 г. первый вице-премьер Н. Азаров был назначен уполномоченным Украины по вопросам европейской и евроатлантической интеграции. Дополнительно была создана временная специальная комиссия по мониторингу выполнения рекомендаций парламентских слушаний “о взаимоотношениях и сотрудничестве Украины и НАТО” и целевого плана действий “Украина–НАТО” на 2003 год. Создается впечатление, что количество бюрократических структур разного уровня в Украине увеличивается обратно пропорционально надеждам интеграции Украины в западный мир.

Вместе с тем наблюдается также многовекторность украинской политики. Так, в 2003 г. активизировалась внешнеэкономическая составляющая политики Украины на юго-восточном и южном направлениях. Достаточно вспомнить о недавних визитах Президента Украины с участием бизнес-структур в Китай, Индию и страны Персидского залива, где проживает около

половины населения Земного шара. После этих визитов Президент Украины обратил внимание на слабую деятельность правительственных структур, назначив двух вице-премьеров ответственными за развитие внешнеэкономических, прежде всего внешнеторговых, связей Украины с Индией и Китаем. А на постсоветском пространстве Украина является членом регионального объединения ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова) и ассоциированным членом Содружества независимых государств (СНГ). Другими словами, Украина имеет определенные политические и экономические интересы и связи со странами евразийского — северо-восточного и восточного направлений, и прежде всего внешнеторговые.

В рамках СНГ уже много лет пытаются создать зону свободной торговли (ЗСТ), но безуспешно из-за действий Российской Федерации, которая несмотря на провозглашение текущего года годом России в Украине усиливает торговые санкции против последней. Так, с 1 апреля 2003 г. Россия повысила экспортные пошлины на нефть до 40 %. Причем попытка украинского премьера договориться об отсрочке этого решения закончилась безуспешно. Более того, уже с 8 мая 2003 г. Россия ввела запретительную ввозную пошлину в размере 24,3 % на украинский оцинкованный прокат, которая будет действовать в течение двух с половиной лет. Главным украинским поставщиком этой продукции в Россию является Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича. И несмотря на столь “любимое” в России отчество Ильич (Ульянова-Ленина или Брежнева, кому кто больше нравится) ежемесячные потери отечественного производителя от введенной пошлины составят около 1 млн дол. США [7].

В сфере торговли Украины со странами СНГ в последние годы наблюдается постоянное сокращение объемов экспортно-импортного товарообмена. Наибольшими объемами взаимной торговли Украины со странами СНГ были в 1996 г. — около 18,6 млрд дол., что составило 58,1 % совокупного объема внешнеторгового товарооборота Украины. Финансово-экономический кризис с дефолтом 1998 года в России и прочие факторы привели к резкому сокращению объемов взаимной торговли товарами Украины с другими странами Содружества — до 12,1 млрд дол. в 1998 г. и 10 млрд дол. в 1999 г. Соответственно и удельный вес стран СНГ в общем объеме внешней торговли товарами Украины сократился до 44,3 % в 1998 г. и до 42,7 % в 1999 г. В течение

2000–2001 гг. объемы торговли товарами Украины со странами СНГ по сравнению с 1999 г. постепенно возрастали, однако уровня 1996 г. они не достигли, сократившись в 2002 г., т. е. в интервале в шесть лет, на треть.

В принципе, резкое падение курсов национальных валют России, Украины и других стран СНГ относительно доллара США привело к тому, что импорт товаров в эти государства после российского дефолта вообще стал неэффективным, что существенно активизировало национального товаропроизводителя. Как говорит поговорка, “не было бы счастья, да несчастье помогло”. Уже в 1999 г. повысились темпы экономического развития в России, а в следующем 2000 г. — и в Украине: при ожидаемых 4 % темпа прироста ВВП он возрос на 6 %. Уже в 2001 г. темп прироста ВВП Украины превзошел все ожидания, преодолев девятипроцентную планку. Правда, в 2002 г., в условиях углубления мирового социально-экономического кризиса с перерастанием его в глобальный социально-политический кризис в 2003 г., этот показатель едва превысил 4 % при запланированных 6 %, но это произошло при существенном сокращении Государственного бюджета Украины, когда даже возникал вопрос о его секвестре. Что же касается 2002 г. в аспекте внешнеэкономических отношений, то “торговая война” между Украиной и Россией, начатая еще в 1999 г. (году переизбрания президентом Украины Л. Кучмы и отхода от власти в последний день года президента России Б. Ельцина), снова привела к существенному сокращению общего объема внешней торговли Украины с отдельными странами СНГ, поскольку с различными государствами Содружества Украина в 2002 г. торговала по-разному — наблюдалось и увеличение, и сокращение объемов взаимной торговли.

Однако не только финансово-экономический кризис с дефолтом 1998 года в России обусловил существенное сокращение объемов торговли Украины с постсоветскими государствами. На этот процесс продолжали отрицательно влиять такие факторы, как дальнейшее свертывание существующих в прошлом взаимных хозяйственных, производственных, кооперационных и технологических связей; экспансия внутренних потребительских рынков стран СНГ товарами высокоразвитых стран; возрастание удельного веса сырьевых отраслей в общем объеме промышленного производства стран СНГ и сокращение доли отраслей с высокой степенью обработки, обуславливающей, в частности, довольно высо-

кую зависимость экономик постсоветских стран от импорта конечной продукции; перманентное влияние на внешнеэкономические связи стран Содружества факторов политического и внешнеполитического характера и др.

Конечно, экономические отношения Украины со странами СНГ не исчерпываются приведенными факторами и имеют более разносторонние характеристики. В частности, важными факторами для Украины, которые существенно влияют на формирование внешнеторговых отношений со странами Содружества, в частности с Россией, являются высокая зависимость национальной экономики от российских энергоресурсов и конкуренция, преимущественно с Российской Федерацией и Казахстаном, за сбыт своей продукции на рынках СНГ, прежде всего металлургической продукции, включая и борьбу на рынках Европы, США и других стран мира.

Аналогичные отрицательные тенденции формировались в течение рассматриваемого периода и в сфере экспортно-импортного обмена услуг Украины со странами СНГ. Если в 1996 г. их объем составлял 3821,5 млн дол., в кризисном 1998 г. он сократился до 2717,9 млн дол., а в 2001 г. составил лишь 2384,8 млн дол. Это особенно поражает, поскольку Украине присущ уникальный транзитный потенциал, связанный с ее местонахождением в центре европейского континента. Это, по расчетам английской компании “Рэндел”, обеспечивает ей высочайший в Европе транзитный потенциал, который используется очень слабо.

Хотя экономические связи Украины со странами Содружества в последнее время изменяются в положительном направлении (в частности, с Азербайджаном, Грузией, Казахстаном и Туркменистаном), все же являются намного ниже присущего нашей стране потенциала. Правда, последние отчетные данные за 2002 г. свидетельствуют, что внешнеторговый оборот товаров и услуг в целом по сравнению с 2001 г. увеличился в Украине на 10,3 % — до 40,52 млрд дол. При этом объем экспорта увеличился на 11,1 % — до 22,01 млрд дол., тогда как объем импорта возрос на 9,4 % — до 18,51 млрд дол., что и обусловило общее увеличение сальдо на 0,62 млрд дол., или на 21,4 %.

Таким образом, в 2002 г. в Украине было достигнуто 3,5 млрд дол. довольно активного сальдо общего внешнеторгового баланса товаров и услуг. При этом оно ухудшилось в торговых отношениях Украины с Россией, поскольку объем российского экспорта в Украину увеличился на

9 %, а объем украинских поставок товаров и услуг в Россию сократился на 13 %. Только за счет превалирования общего объема российских поставок над украинскими общий объем товарооборота Украины с Россией в 2002 г. по сравнению с 2001 г. увеличился на 2,5 %.

В современном состоянии объединение СНГ как структуры, которая была предназначена прежде всего для “цивилизованного мягкого развода” бывших советских стран, практически полностью исчерпалось. Украина, как и другие страны СНГ, имеет в рамках объединения разветвленные договорные связи на много- и двустороннем уровне, причем преимущество предоставляется последним. Двустороннее экономическое сотрудничество действительно может быть довольно эффективным по тем или другим направлениям, однако оно не в состоянии заменить системную организацию геополитического и геоэкономического пространства.

О последнем заговорили только в конце 80-х годов XX в., когда распался “социалистический лагерь”, в результате чего были ликвидированы две основные его структуры — военная (Варшавский договор) и экономическая (СЭВ). Именно тогда консультант Совета национальной безопасности США Эдвард Люттвак впервые употребил этот термин, а название одной из его книг дает своеобразную трактовку новой дефиниции: *“Американская мечта под угрозой: как не допустить превращения США в страну третьего мира и как победить в геоэкономическом соперничестве за экономическое превосходство”*. В свете последних маневров США, связанных с развязыванием войны в нефтеносном Персидском заливе, становится ясно, что ее идеология разрабатывалась еще в годы президентства Джорджа Буша-старшего, который первый геоэкономический удар нанес еще во времена операции “Буря в пустыне”. И весьма символично, что командующий американскими войсками во время проведения этой операции Колин Пауэлл, являющийся сегодня одним из главных действующих лиц со стороны США в качестве государственного секретаря, а по сути, главы МИД страны, идеологически обосновывал войну в Совете Безопасности ООН с учетом интересов США и т. д.

Вслед за Э. Люттваком итальянские ученые К. Жан и П. Савона, авторы одной из первых в Европе книг по геоэкономике, определили ее как *“дисциплину, изучающую те аспекты международной конкуренции, где главным действующими лицами являются не промышленные корпорации*

или банки, а государства” [3]. Другими словами, геоэкономика рассматривает не микро-, а макроэкономический аспект международной экономики в условиях конкуренции национальных хозяйств или их объединений на региональном и субрегиональном уровнях. Правда, в современном мире доминируют преимущественно не независимые государства, а международные организации, региональные объединения, военные блоки, конфедерации, транснациональные корпорации (ТНК) и т. п. В частности, развитие интеграции на региональном и субрегиональном уровнях позволяет эффективно реализовывать преимущества глобализации и устранять отрицательные последствия, прежде всего в социально-политической и социально-экономической сферах.

Общеизвестно, что основной предпосылкой системной интеграции стран СНГ является согласование политических и экономических интересов двух наибольших на его территории стран — России и Украины. Интересно, что, говоря о международной конкуренции, К. Жан и П. Савона подчеркнули, что *“итальянское слово “соперничество” (competition) происходит от латинского cum peter, что означает “искать вместе”* [3]. Этот путь ведет к достижению равновесия экономических интересов и именно он должен быть заложен в основу построения новой модели украинско-российских отношений, учитывающей и реалии построения нового мирового порядка, включающего составляющую европейской и евроатлантической интеграции.

Главная концептуальная проблема состоит в том, как обеспечить сбалансированность и максимальную взаимную выгоду экономических отношений при наличии разнонаправленных, иногда взаимоисключающих интересов, в условиях геополитической и геоэкономической глобализации. Понятно, что твердая политическая конфронтация между Украиной и Россией значительно ослабляет экономический потенциал каждой страны. “Против” гармонизации экономических отношений работают такие факторы, как однотипность структуры хозяйства, однотипность и сравнительно невысокое качество вырабатываемой продукции по широкому ассортименту, что порождает конкуренцию на внешних рынках сбыта, противоположность интересов по энергоносителям — это естественно для страны-поставщика и страны-покупателя и транспорта углеводородов, неотработанные установки деловой этики. Например, российские бизнесмены жалуются на необязательность и низкую дело-

вую надежность многих украинских партнеров. “За” подобную гармонизацию — взаимодополняемость производственных функций и их кооперация, взаимосвязь многих технологических процессов, “рожденных” плановой структурой советской экономики, а также неблагоприятный инвестиционный климат для иностранных инвестиций.

Одним из важнейших вопросов любой экономической экспансии в сопредельном государстве являются соотношения государственных и корпоративных интересов. Например, как соотносятся интересы России в Украине как геополитического игрока и “агентов российского бизнеса” — тех же “Альфа-групп”, “Альянса”, “ЛУКОЙЛа” или “Газпрома”? Откуда уверенность, что украинские филиалы или дочерние фирмы зарегистрированных в России корпораций ведут свой бизнес в Украине в интересах России? А чем отличается украинский бизнес этих гигантов от того, что они делают у себя на родине, точнее, по месту своей регистрации, — в России? Ведь известно, что тот же “ЛУКОЙЛ” еще до приобретения контрольного пакета акций Одесского НПЗ, имея нефтеперерабатывающие заводы в Румынии и Чехии, поставлял туда нефть, конкурируя с поставками ее на российские НПЗ. В бизнесе — своя логика, которая иногда совпадает, но чаще всего не совпадает, с логикой внешнеполитических приоритетов государства, которое, по крайней мере теоретически, обеспокоено проблемой выживания народа, стратегическими и геополитическими вопросами, перспективами международного сотрудничества. Бизнес поглощен заботами о прибыли и рентабельности, а политическая стабильность и правовые механизмы защиты бизнес-интересов не всегда являются оптимальным условием максимальной прибыли, пример чему — “дикий” деструктивный капитализм на территории СНГ с гигантскими сверхприбылями в начале 90-х годов XX в. Разумеется, ни одно современное государство не может нормально существовать на основе одной только классической концепции “национальных интересов”, поскольку “национальное государство” все в меньшей степени является субъектом мировой политики и экономики, уступая место надгосударственным объединениям, “государствам-системам” и ТНК.

Развитие и использование Украиной в дальнейшем преимуществ двусторонних и многосторонних экономических связей со странами СНГ не противоречат курсу нашей страны в европей-

скую и евроатлантическую интеграцию. Одним из важнейших направлений евразийской интеграции Украины является транспортирование энергоносителей из России и центральноазиатских республик в страны Европейского Союза. И создание ЗСТ в рамках СНГ может предоставить благоприятные условия для эффективной реализации общих проектов Украины с другими государствами Содружества в этой сфере сотрудничества. Кроме того, положительный эффект от введения ЗСТ будут иметь и другие страны Содружества, в том числе и Россия, поскольку их обрабатывающая промышленность получит рынок сбыта собственной продукции, в чем, собственно, и состоит основной смысл ее внедрения.

В принципе, российская элита частично морально готова к тому, чтобы значительную часть вопросов по СНГ решать на основе консенсуса Москвы и Киева. Но насколько к этому готова украинская элита пока неизвестно. Не исключено, что постсоветское политическое и экономическое пространство сможет структурироваться как созданная на руинах СНГ конфедерация государств Содружества. Это предложение недавно высказал московский журналист А. Окара [6].

Идея о конфедерации постсоветского пространства с приоритетами стратегического политического и экономического сотрудничества не нова. Она была выдвинута выдающимся ученым-диссидентом А. Сахаровым и предложена им еще в годы “перестройки”, когда речь шла о преобразовании советского пространства в постсоветское. После смерти А. Сахарова в конце 1989 г. эта идея два года интенсивно обсуждалась в СССР перед его распадом, но так и не была реализована из-за противостояния в борьбе за власть между М. Горбачевым и Б. Ельциным. Августовский путч и декабрьская встреча лидеров трех славянских народов в “Беловежской пуще” в конце 1991 г., казалось бы, навсегда подвели итоги стараниям реализовать эту идею. И все же, возможно, через двенадцатилетний исторический цикл колебаний от дезинтеграции к обновленной интеграции стран СНГ целесообразно возвратиться к идеям гениального человека. И хотя А. Сахаров больше, чем кто-либо, сделал для распада Советской империи, за этими глобальными процессами он, очевидно, не желал обвального ухудшения социально-экономической ситуации на ее пространстве, а искал пути улучшения жизни ее жителей после этого, отдавая всего себя людям.



Литература

1. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст.: У 3 т. — К.: Основи. — Т. 1: Структури повсякденності: можливе і неможливе. — 1995. — 544 с.; Т. 2: Ігри обміну. — 1997. — 585 с.; Т. 3: Час світу. — 1998. — 632 с.
2. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. — СПб.: Университет. книга, 2001. — 416 с.
3. Геоэкономика. Господство экономического пространства / К. Жан, П. Савона и др. — М.: Ad Marginem, 1997. — С. 7–14.
4. Гура В. К. Глобалізація і проблема людини // Політика і час. — 2001. — № 2. — С. 15.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
6. Окара А. СНГ: от неопределенности к конфедерации. Будущее Содружества зависит от Украины // Киев. телеграфъ. — 2003. — № 143 — С. 10.
7. Сыроватка С. Своя крыша: Россия усиливает свое давление. // День. — 2003. — 16 апр. — С. 2.
8. Тимофеев Т. Т. Глобализация: Цивилизационные аспекты и противоречия // Диалог и взаимодействие цивилизаций Востока и Запада: Матер. IV Междунар. Кондратьевской конф. — М.: МФК, 2001. — С. 511–516.

Глобальна економіка є історично новою реальністю, здатною працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети. Пострадянський політичний та економічний простір гостро потребує нові ідеї існування, нової конфігурації, нової інтеграційної ініціативи. Однією з них є створення єдиного економічного простору на основі послідовного впровадження зон вільної торгівлі, митного союзу та ЄЕС, як це було в Європейському Союзі.

В. Г. МИХАЙЛЕНКО, канд. техн. наук

(Аналітичний центр інвестицій України, м. Київ)

О. В. АЛФЬОРОВА, наук. співроб.

(Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут")

СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ ДЛЯ СПРИЯННЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 54–61

Розглянуто питання створення інтеграційної системи та фінансової інфраструктури, спроможної вирішити проблему забезпечення інноваційного розвитку України. Пропоновано комплекс заходів для приєднання України до системи "Global Custody" шляхом підготовки персоналу кваліфікації А1, застосування високіх інноваційних технологій і устаткування з метою функціонування в ній у режимі реального часу. Система "Global Custody" дає можливість знижувати фінансові ризики до 0,05 % і узгоджувати системи різного рівня економічного і політичного розвитку, оптимального з погляду прозорості, легальності та доступу до капіталу.

На основі аналітичного спостереження за розвитком провідних країн та світового досвіду формування і розвитку світової фінансової системи (СФС), формування мережних інфраструктур слід визнати, що найжиттєздатнішими та найрезультативнішими є глобальні фінансові системи. Вони самодостатні та саморегульовні, мають великий запас міцності, функціонують дуже ефективно, гармонійно збалансовані, надійно інтегруються в існуючі національні системи на основі національного законодавства, в умовах прибутковості, підвищення капіталізації, конкурентоспроможності, прозорості, успішно конкурують у вільному ринковому середовищі, але водночас діють за суворими та ретельно сформованими правилами.

Розбудова такої інфраструктури визначає нові тенденції сталого розвитку, саме ті концептуальні моделі, що ефективно працюють незалежно від кордонів і не маючи перешкод. Такі системи здатні забезпечити вирішення основних вимог сучасності, що пронизують усі сфери життя і найпридатніші в ринкових умовах, самі є прикладом, аргументом і фактом ефективно діючої інно-

ваційної моделі розвитку глобальних фінансових систем у національних економіках індустріально розвинених країн.

Підтвердженням цих тез є позитивний досвід економіки та банківських систем у державах СНД, що викладені в погляді Аналітичного центру інвестицій України (АЦІУ) на 33-му Всесвітньому економічному форумі в Давосі, який відбувався за такою "формулою": зростання інвестицій у людський капітал.

Увесь банківський світ, що інвестує в реальну економіку, переходить на нові спеціальні стандарти. В очікуванні міжнародного визнання України державою з ринковою економікою інноваційна модель розвитку, яку держава прагне втілити, повинна також відповідати основним параметрам ринкової інституції, яку впроваджує світ. Усе це спонукає звернути особливу увагу на фінансове та кадрове забезпечення сталого інвестиційного розвитку, подолання діючих та можливих непередбачених викликів сучасності. Необхідно уважніше придивитись до світового досвіду комерціалізації наукових здобутків і запозичити корисні й перевірені практикою мето-

ди та форми моделювання інноваційних процесів, природно, з урахуванням вітчизняної специфіки. Тому в основу інноваційної моделі економічного розвитку України рекомендується покласти концептуальну модель, яка має характер єдиного формату інвестиційного бізнесу від економіки і фінансових інституцій на місцевому, регіональному та національному рівнях до інтеграції у СФС.

Чисельні спроби урядовців та економістів знайти механізми виходу з перманентної системної кризи шляхом пошуку ланок ланцюга, за який можна витягти країну, було марною справою із втратою часу, ресурсів і кредиту довіри суспільства. Окремі концептуальні підходи до вдосконалювання системи державного керування і формування управлінської еліти в Україні [2] заслуговують на увагу. Однак в умовах глобалізації, глибокої системної кризи та тінізації у країнах СНД ці підходи не можуть бути ефективними. Теоретичний каркас цього механізму, що базується на квадрі принципів та частково його апробації, безумовно, апіорі може бути застосований для розвинених країн, але на практиці для країн

СНД не є універсальним для будь-якої організації, як стверджують автори ноу-хау, легко пробивається і відкритий усім вітрам. Твердження про наявність уже сьогодні теоретично розробленого і апробованого за окремими елементами механізму цільового керування і про те, що пошук ланки в ланцюзі системних перетворень (трансформації пострадянської держави) відбувається успішно, є спірним, частково помилковим, шкідливим. Взаємодію окремих деструктивних факторів, що заважають залученню інвестицій, показано на рис. 1.

На жаль, залишилися в Україні без належної уваги й досі не використані можливості, які дав прорив на якісно новому рівні щодо інтеграції України у Світову фінансову систему, організації нового формату інвестиційного бізнесу та фондового механізму господарювання. Проекти були розроблені та презентовані АЦІУ на провідних міжнародних форумах у Відні в січні 1999 р. та Лондоні в березні 2002 р. завдяки об'єднанню зусиль усіх гілок влади та багатьох фахівців. На превеликий жаль, поза увагою залишилися реальні інноваційні пропозиції та зас-



Рис. 1. Взаємодія окремих деструктивних факторів, що заважають залученню інвестицій

тереження АЦІУ, включаючи створення Вищої аналітичної ради швидкого реагування у сфері інвестиційної політики, фінансової геополітики глобальної ринкової економіки, схем інтеграції національних фондових ринків в інфраструктуру міжнародних депозитарно-клірингових систем, подолання системної кризи та загроз національної безпеки, що призвело до втрати низки можливостей для країни. Україна ще має можливість випередити час, посісти гідне місце провідної держави або стати рівною серед рівних порівняно з кожною з країн — кандидатів до вступу в Євросоюз. Яскравим прикладом правильно вибраної стратегії інвестиційного бізнесу та реструктуризації, що почалася з консолідації активів і переходу на єдину акцію, слід вважати НК “ЮКОС”. Показники приросту ринкової капіталізації НК “ЮКОС” порівняно зі збільшенням базових показників, що істотно перевищують обсяги виторгу, прибутку, цін на нафту й індексу РТС, наведено на рис. 2а.

Хронологію підвищення капіталізації НК “ЮКОС” завдяки застосуванню запропонованих АЦІУ, інноваційних фінансово-банківських технологій, послідовної політики інформаційної відкритості у зв'язках з інвесторами наведено на рис. 2б [1]. Кожний повинен робити обґрунтований вибір і зрозуміти відповідальність за можливі наслідки власних дій, пропозицій та ініціатив. А щодо тих, хто належить до гілок влади — особливі вимоги, коли йдеться, зокрема, про лобювання особистих суто популістських спрощених підходів до питань державного значення, або щодо невдалих експериментів на макро- і мікрорівнях, що можуть мати непередбачені негативні наслідки для економіки держави загалом.

Слід застосовувати науково обґрунтовані застереження від механічного “тиражування” неадаптованих до національної специфіки так званих виробничих систем і, зокрема, застосування кластерів та інших підходів, що функціонують в індустріально розвинених країнах. Саме ці специфічні неформальні об'єднання інституцій та виробничих структур, що зацікавлені в розмитій, нечіткій законодавчій сфері й часто-густо кимось особисто ретельно виважені, сьогодні у світі є одним з найефективніших механізмів швидкої дифузії транснаціональних інтересів під прикриттям інновацій та інвестицій у виробництво, коли на словах декларуються благородні цілі — забезпечення високої конкурентоспроможності національних товарів, послуг, підприємств і регіонів, а насправді далі постає питання інтересів іноземних держав та транснаціональних компаній. По-

глянемо правді в очі: ми вже маємо неефективне державне управління, втрату концесій, державного майна, декапіталізацію держави та фактичну невдачу реформ розвитку; маємо якийсь там смішний сталий розвиток і мізерний бюджет, статус європейського сусіда та країни, що блукає в темряві багатовекторної орієнтації на райдужному тлі численних заяв, звернень та ініціатив гілок влади, які не зовсім зрозумілі у суспільстві. Усе це збуджує і дратує і без того вкрай політизовану громаду. Разом з тим вітає невичерпний оптимізм нації й надія на ліпший час. Автор обстоює таку позицію: *Україні потрібен власний інноваційний шлях розвитку і насамперед у сфері фінансової інтеграції у світову фінансову систему. Усі види інтеграції у багатовекторній царині орієнтації України суть похідні (derivативи) головного стрижня — інтеграції фінансової сфери України у СФС на інноваційному принципі розвитку власної національної інфраструктури.*

Аналітичному центру ці виклики сучасності вдалося довести й випробувати в новітній інвестиційній стратегії. Динаміку сталого подальшого розвитку однієї з високоефективних програм (систем) з умовною назвою “А. INV”, здатних утримувати досягнуті позиції при падінні сегментів світового фондового ринку, які значно перевищують фондові індекси провідних торгових систем (наприклад, NAS DAQ), і отримувати надприбутки, коли ринок поновлює розвиток, ілюструє рис. 3. Запропоновані системи набагато потужніші, ніж ті, якими був оснащений банк “МЕНАТЕП”, коли трансформувався в “ЮКОС”.

Але позиція АЦІУ щодо передання за безцінь новітніх технологій транснаціональним формаціям за наявності тенденцій подальшого об'єднання із “СібіНафтою”, проникнення в усі сфери життя в Україні, трансформація в надпотужний транс-холдинг, відродження “ню МЕНАТЕП”, стратегія управління від лорда Оуена до Р. Чейні, на наш незалежний аналітичний погляд, є небезпечними як для Росії, так і для України. Доцільно обережніше ставитись до застосування запропонованих АЦІУ інноваційних фінансово-банківських технологій та інформаційної відкритості у зв'язках з інвесторами. Потрібно мати досвід і фахівців категорії А1 за міжнародними стандартами, підготовку в національному форматі яких планує АЦІУ у співпраці з МАУП.

Багата Україна з могутньою фінансовою системою, інтегрованою у СФС, потрібна всім, крім транснаціональних конкурентів і лобістів окремих кланів. Така могутня держава буде здатна

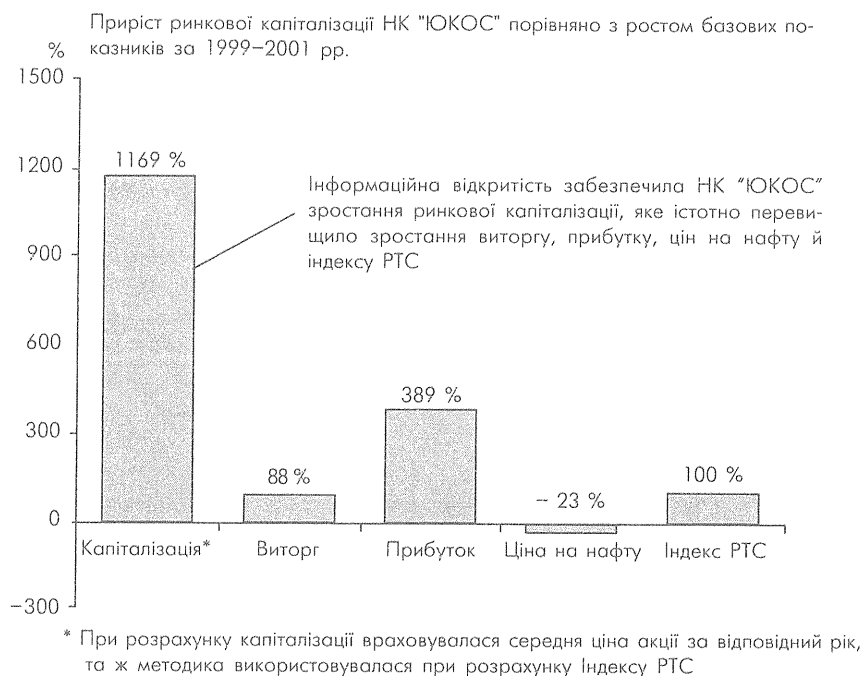


Рис. 2а. Надзвичайне зростання капіталізації компанії "ЮКОС" завдяки послідовній політиці застосування новітніх технологій та зв'язку з інвесторами

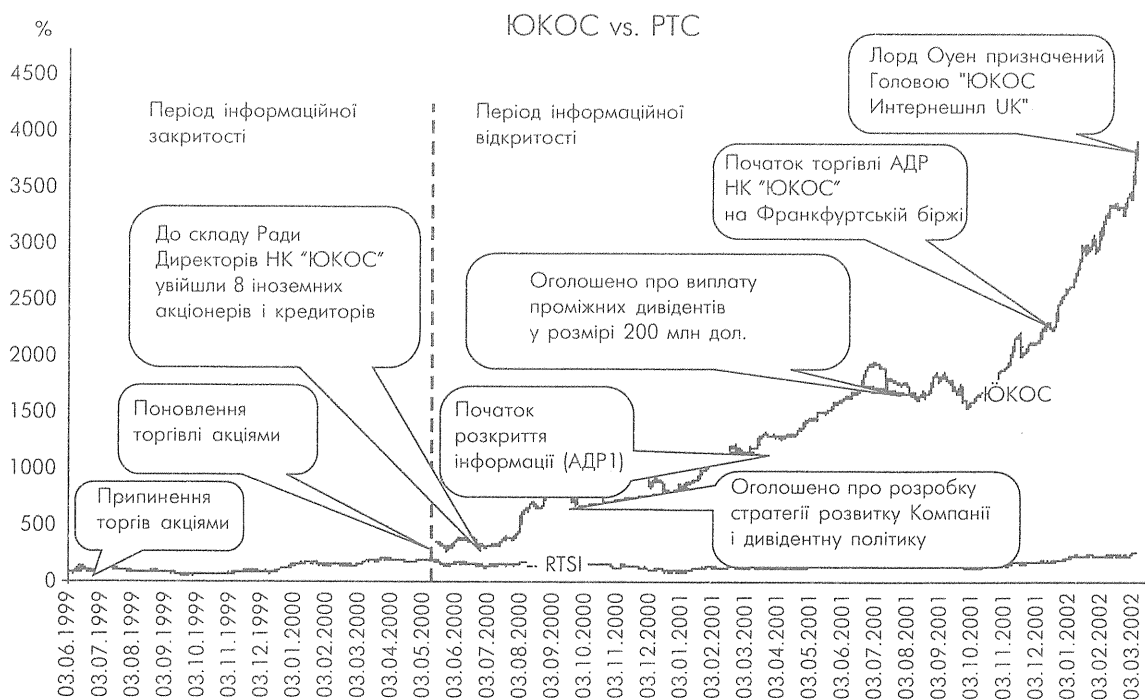


Рис. 2б. Приклад правильно обраної стратегії реструктуризації НК "ЮКОС"

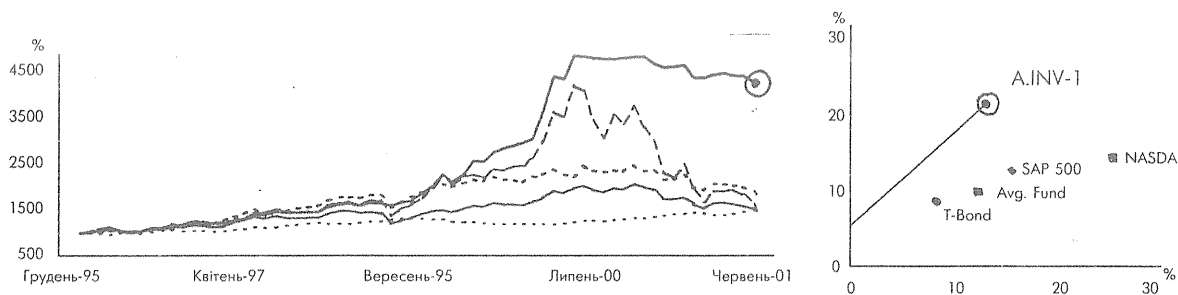


Рис. 3. Динаміка сталого подальшого розвитку апробованої високоефективної програми (системи) "A.INV-1"

інтегруватись у структуру будь-якого рівня. Саме такі цілі й завдання має АЦІУ і пропонує черговий виток шляху гармонійного розвитку українського суспільства.

Аналітичний центр інвестицій України з 1995 р. займається питаннями інтеграції України у СФС, створення відповідних механізмів та інструментів їх адаптації з метою концентрації зусиль у залученні іноземних інвестицій в економіку України та країни СНД. До основних питань, що пропонуються АЦІУ до реалізації, входять такі:

1. Аналіз основних тенденцій геополітики СФС.
2. Розбудова національної інфраструктури, інтегрованої у СФС, як умова інноваційного шляху розвитку концентрації залучення іноземних інвестицій в економіку України.
3. Створення механізмів зовнішнього та внутрішнього запозичення і поповнення валютних запасів держави із джерел СФС та національного рівня.
4. Вжиття необхідних заходів для реалізації програми створення механізму інтеграції українських фінансових інституцій у СФС: стратегія розвитку і практичні кроки реалізації універсальної системи нарощування економічного потенціалу та економічної безпеки держави; шляхи розвитку інвестиційної структури держави та підсилення інноваційної структури держави; план розвитку універсальних платіжних систем для України, Росії, країн СНД, включаючи витрати та строки реалізації інфраструктури системи інтеграції України у глобальну фінансову систему (Global Custody), включаючи приклади реалізації інтегрованої аналітичної підсистеми обслуговування міністерств та урядових відомств; стратегія поведінки України на внутрішньому та зовнішньому ринках капіталу.

З метою збереження та апробації цих пропозицій, що вкрай актуальні для України, нами було здійснено таке:

- у листопаді 2000 р. запропоновано Раді безпеки Росії концепцію стратегії розвитку та практичні кроки реалізації Російської універсальної системи розвитку економічного потенціалу держави. Ця пропозиція як поштовх стала концептуальним підґрунтям для створення "Госсовета РФ" і реорганізації функцій Ради безпеки Росії (*над цим треба було б замислитися керівництву України*);
- за нашою участю "Euromoney" (Лондон) провів на вищому державному рівні в Москві (2000–2002 рр.) три міжнародних форуми "Росія — інвестування в майбутнє";
- протягом трьох останніх років з урахуванням наших пропозицій доопрацьовано та прийнято законодавчі акти Російської Федерації щодо введення особливого режиму відкриття і функціонування банківських рахунків іноземних інвесторів, що уможливило реалізацію спеціального прямого стику міжнародної та російської фінансової систем; централізації податкового обліку всіх московських банків в одному відділенні; спрощення обліку та звітності іноземних інвесторів і взяття їх на облік у тому самому податковому відділенні; зняття оподаткування з інвесторів, що здійснюють тільки інвестиційну діяльність; надання дозволу російським інвесторам бути інвесторами інших держав та відкривати рахунки для активної діяльності на світових біржах (поки що за спрощеною технологією).

Найближчим часом як експеримент планується з Центробанком доопрацювати законодавчу базу, яка надасть можливість провідним банкам Росії працювати в повномасштабному режимі реального часу у світових фінансових системах, вклю-

чаючи Global Custody, що, за прогнозами експертів, сприятиме суттєвому поповненню бюджету Росії.

Реалізація частини пропозицій АЦІУ в Російській Федерації вже виявилась у значному припливі внутрішніх та зовнішніх капіталів в економіку Росії; сприяла прийняттю концептуальних питань врегулювання інвестиційної сфери; здійсненню нових підходів та методів інтенсифікації економічного розвитку регіонів Росії; створенню та затвердженню семи нових міжнародних стандартів інвестиційного бізнесу та десяти спеціалізацій підготовки фахівців категорії А1. Нині провідними структурами Росії прийнято рішення про включення пропозицій АЦІУ у програми Російської Федерації, а також залучення власне АЦІУ як стратегічного інвестора Росії для реалізації програм, спрямованих на розвиток економічного потенціалу Центрального та Федеральних округів Росії, налагоджено підготовку елітних фахівців категорії А1 за міжнародними стандартами.

На жаль, як впливає з виступів учасників бізнесу, населення багатьох країн, представлених на форумі, не вірять у здатність своєї влади вирішити ці проблеми. Особливо недовіру інвестори (як стратегічні, так і дрібні) виразили аналітикам рейтингових агентств, аудиторських і консалтингових компаній у світлі останніх корпоративних скандалів зі звітністю у США та Європі. Власне корпоративне управління так само переживає велику кризу і потребує переосмислення процесів планування, контролю і супроводу діяльності компаній.

У свою чергу, професійні регулятори, аудитори і консультанти ринку визнали, що при існуючих методах корпоративного керування неможливо прогнозувати, постійно утворюється чорні діри в економіці країн і підприємств. Ці діри призводять до того, що ціни на нафту й іншу сировину перестають підпорядковуватись законам економіки і жорстких відомих правил корпоративного керування, а часто і здоровому глузду, зумовлюючи повномасштабні кризи. Ці кризи через егоїстичну політику розвинених країн множаться і поширюються на весь світ, повертаючись бумерангом у розвиток економіки.

Основне занепокоєння учасників форуму — представників більш як 86 країн світу викликала неможливість вирішити назрілі проблеми корпоративного управління економікою в найкоротший термін. Це зумовлює застій на світовому фондовому ринку навіть при рекордно низьких банківських ставках і гальмує розвиток світової

економіки на невизначений час. Особливо велике занепокоєння в цьому зв'язку викликає рецесія економіки США, що триває, дотепер найпривабливішої для вкладень інвесторів усіх країн і найбільшого у світі споживача сировини й енергії. Тільки за 2002 р. з ринків США було вивезено 46 % іноземного капіталу; науково-технічний прогрес і промислова політика США стали явно відставати від розвитку ринку капіталу, що істотно ускладнило боротьбу з рецесією і зменшило потреби в сировині на 12–15 %. І це зниження, на жаль, має тенденцію до прискорення. У цьому зв'язку всюди виросли ризики як позичальників, так і інвесторів у всіх країнах. На світовому фінансовому ринку мається надлишок пропозицій дешевих і довгострокових кредитів (часто з банківською ставкою, близькою до нуля) з країн з найрозвиненішими ринковими інститутами капіталізації економіки. Однак кредитори цих країн не поспішають вкладати свої засоби у вигідні, здавалося б, проекти у зв'язку з високими ризиками найрізноманітніших видів.

Вони стурбовані збереженням свого капіталу і не претендують навіть на невеликі доходи. Цього їм не можуть гарантувати банки й інші ключові інститути капіталізації економіки без важливого удосконалювання інфраструктури фінансових ринків, тому весь банківський світ, що інвестує в реальну економіку, переходить на нові спеціальні стандарти, істотно підвищуючи довіру інвесторів до позичальників за рахунок зниження ризиків нагромадження “поганих” кредитів і позичок у своєму портфелі зі збільшенням обсягів фінансування проектів. Ці стандарти дають змогу знизити також витрати бізнесу за рахунок зниження норм відрахувань у резерви в міру зниження ризиків.

В основу цих стандартів покладено моделі та процеси розподілу ризиків між партнерами по бізнесу, а також напрацьовані практикою вимоги систем менеджменту якості фінансових послуг. Завдяки застосуванню таких моделей і процесів продуктивність реального залученого позичальниками капіталу підвищується швидше, ніж плата за кредити, одержувана кредиторами. У результаті збільшується капіталізація банків і позичальників. Поступово банки, що працюють за новими стандартами, витіснятимуть з ринку інші банки, що не зможуть швидко створити необхідну капітальну базу і кваліфіковано працювати з ризиками й опиняться на периферії фінансових потоків і процесів капіталізації. Росія, країни СНД, на думку численних іноземних вчених і експертів, на жаль, також впливають на світову

економіку, проте негативно, через низькі темпи підвищення продуктивності реального капіталу, демонструючи застій реформ своєї економіки, маючи сировинну спрямованість, найвищий відсоток амортизаційних відрахувань на прибуток. До цього потрібно додати високий рівень корупції і слабку банківську систему, не здатну ефективно фінансувати економіку на рівні необхідних 7–8 %, до того ж яка не відповідає новим спеціальним стандартам і перебуває на порозі масштабної кризи за обсягом накопичених “поганих” кредитів у реальному секторі економіки.

У свою чергу, у бізнесі, як впливає з виступів банкірів і бізнесменів з країн СНД, дотепер відсутнє чітке уявлення про ефективні механізми зниження ризиків, що уможливають створення кредитних історій, які охоплюють достатню кількість позичальників у регіонах. Власне бізнес не має чітких орієнтирів вкладень інвестицій, а успадкована від Радянського Союзу інфраструктура (електричні мережі, транспорт, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство і системи фінансування проектів) поступово “проїдається”. Звідси незначний інтерес іноземних інвесторів до вкладень у ці сектори економіки.

Стан економіки змушує владу реформувати саму себе, як би їй цього не хотілося. Особливо це важливо для Росії, де успішні основні бізнеси (компанії) так чи інакше пов'язані із замовленнями від державних інститутів. Але з таким бізнесом існує велика проблема при залученні інвестицій, оскільки найістотніше починають впливати політичні ризики. Така діяльність дуже важко піддається ринковим оцінкам, її практично неможливо “розкрутити”, продати чи капіталізувати. Крім того, вона фактично утворює фінансовий ґрунт для зловживань владою і корупції у країні.

Фактично інвестиційна привабливість і безпека кожної країни нині поставлені у пряму залежність від рівня корупції, конкурентоспроможності економіки, розвитку ринків гарантій і капіталу. Кожна держава повинна поліпшувати інвестиційний клімат, насамперед за рахунок політики, спрямованої на створення і розвиток ринку капіталу і довіри до його основного інструменту — ринку цінних паперів. Саме ринок капіталу наповнює економіку дешевими грошима інституціональних інвесторів — пенсійних фондів і страхових компаній, що, у свою чергу, довіряють ринку капіталу, якщо очікувана продуктивність реального капіталу і прибутковість в

економіці перевищують вартість вкладень у цей ринок. Але це відбувається зазвичай за допомогою механізмів цінних паперів, забезпечених довірою до бізнесу, інфраструктури і держави відповідної країни. Цьому сприяє ринок гарантій (як власне держави, так і страхових інститутів усіх видів).

Потрібно вирішити безліч проблем зниження вартості кредитів та інвестицій (капіталізації ринку), з одного боку, і зростання доходів проектів (збут, інфраструктура) — з іншого. Якщо дохід високий, то головна перешкода перед інвестиціями — це ризики, що потребують підвищення вартості інвестицій за рахунок резервних відрахувань.

Якщо вдається утримати ризики у визначених межах, то при цьому вартість інвестицій стає невисокою і їх обсяг збільшується, а отже, швидшими темпами розвивається економіка країни. У цьому полягає шлях до благополуччя України як економічно розвиненої країни, здатної увійти й інтегруватись у ВТО, насамперед як країни, що має необхідну інфраструктуру (ринків нерухомості, фінансових послуг, корисних копалин, сировини тощо) для відтворення продукції з високою доданою вартістю; країни, здатної розпорядитися власними ресурсами щодо становлення нормально функціонуючого ринку, що прискорює зростання капіталу національної економіки і бізнесу, і залучення через них необхідного обсягу інвестицій для поповнення основного капіталу й оборотних коштів підприємств, які створюють високі технології і конкурентоспроможні пропозиції.

Потрібно мати чітку промислову політику на ринках гарантій, товарів і послуг, здатних конкурувати із зарубіжними ринками у країнах — членах ВТО. Досягти цього можливо за певних умов.

По-перше, потрібно мати кваліфікований персонал, здатний управляти процесами підвищення якості та конкурентоспроможності на ринках капіталу, гарантій, цінних паперів, продукції і послуг в умовах ВТО. Причому персонал, сертифікований відповідно до вимог євростандарту, має бути здатний швидко приймати рішення. Такий персонал піддається тестуванню на основі європейської і світової практики.

По-друге, потрібно освоїти основні стратегічні програми фінансування проектів із зарубіжних джерел на основі різних форм заставного кредитування і лізингу.

Остання умова дає змогу інвесторам розібратися із заставним забезпеченням, його ліквід-

ністю, а також знизити свої ризики і ефективніше використовувати моніторинг дій позичальників щодо освоєння фінансових ресурсів. Це сприятиме прискоренню темпів розвитку економіки, а також розвитку споживчого попиту населення. Наші пропозиції до проекту закону України "Про Державний бюджет України на 2002 рік" щодо фінансування цієї програми у плані збільшення дохідної частини бюджету на третину залишаються актуальні у плані.

Досвід роботи АЦІУ уможливорює використання напрацьованих і вже впроваджених у Росії

механізмів господарювання для української економіки та реального поповнення бюджету держави.



Література

1. Інтернет-сайт компанії РТС.
2. Оскольський В. В. Ринок цінних паперів України: погляд через призму діяльності Української фондової біржі. — К., 2001. — 216 с.
3. Export-finanzierung. ZKB. Ausgabe 2, 2001.
4. The Global Custody Yearbook / ISBN. — Zurich, 2000.

Ukraine integration to the Global (World) Financial System (GFS) is the essential factor of state's economic safety and economic potential increase at modern globalization process. Such integration would enable Ukraine to employ foreign and local borrowing mechanisms and state's first line reserves replenishment from GFS sources.. It is necessary to put in action developed at AICU program for Ukraine introduction into "Global Custody System" by means of A1 qualified personnel training and innovation technologies and techniques application for working at real-time environment. "Global Custody System" allows financial risks reduction to approximately 0.05 % value, enlargement of investment market participants' capitalization, and can be the joint for the systems of different economical and political development level, which is optimal from transparency, legality, and capital access viewpoints.

В. Г. ФЕДОРЕНКО, д-р екон. наук, проф.

(Всеукраїнський Союз сприяння інтеграції та інвестицій в економіку України, м. Київ)

В. В. ФЕДЧИШИНА, аспірант

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 62–65

Розглядається вплив науково-технічних проблем на вирішення соціально-економічних, господарських завдань як на підприємствах, так і в народному господарстві загалом. Найважливішим фактором на сучасному етапі є швидке й масштабне отримання економічних результатів при виконанні інноваційних проектів. Це коло проблем якнайістотніше впливає на підвищення конкурентоспроможності.

В економічній літературі “інновація” інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу на реальний, що втілюється в нових продуктах та технологіях. Інноваційний продукт характеризується вищим технологічним рівнем, новими споживчими якостями товару або послуги порівняно з попереднім продуктом.

Відомо багато визначень поняття “інновації”. Наприклад, за ознакою змісту чи внутрішньої структури розрізняють інновації технічні, економічні, організаційні, управлінські та ін. Виділяють такі ознаки, як масштаб інновацій (глобальні та локальні), параметри життєвого циклу, закономірності процесу впровадження.

Взагалі щодо змісту цього поняття серед фахівців існують два підходи: широкий і вузький. Класичною позицією широкого підходу вважається викладене австрійським економістом І. Шумпетером ще в 1913 р. у праці “Теорія економічного розвитку” розуміння цього процесу як такого, що складається з п’яти основних варіантів:

- введення нового товару (товару, з яким не знайомий споживач, або товару нового виду);
- впровадження нового методу виробництва продукції (методу, який раніше не використовувався в тій чи іншій галузі промисловості);
- відкриття нового ринку, на якому певна галузь промисловості тієї чи іншої країни не була представлена;

- завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів;
- впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі.

Такої точки зору дотримується й ла Герре, який визначає інновацію як будь-яку зміну у внутрішній структурі господарюючого організму.

Більшість же економістів обстоюють вузький підхід. Вони обмежують галузь інновації науково-технічними технологічними питаннями. При цьому з точки зору одних інновація — це процес застосування нових технологій, виробів, а з точки зору інших — це результат у вигляді нових методів, продукції, технологічних процесів.

При централізованому керуванні економікою для позначення відповідних процесів часто застосовувались поняття “впровадження досягнень науки та техніки”, “управління науково-технічним прогресом” та ін.

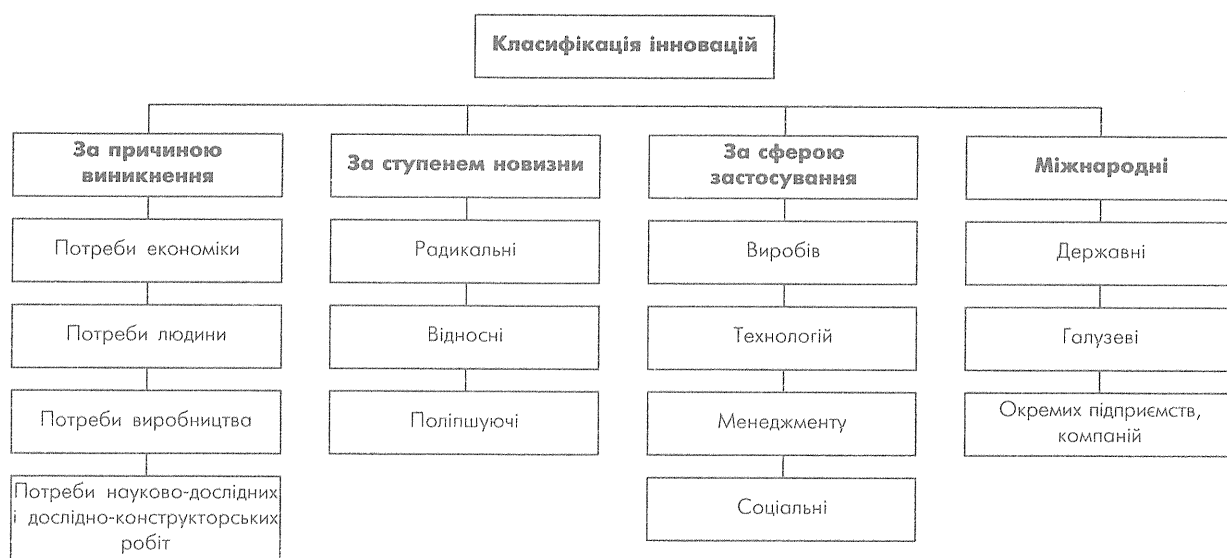
Для прикладного використання найприйнятніший з наведених визначень вузький підхід до визначення інновацій, що враховує науково-технічний та економічний аспекти. Це пояснюється визначальною роллю науково-технічних проблем у вирішенні соціально-економічних, господарських завдань як на підприємствах, так і в народному господарстві загалом. Найважливішим фактором на сучасному етапі є швидке й масштабне отримання економічних результатів при виконанні інноваційних проектів. Крім того, це коло проблем глибше досліджене порівняно

з організаційними та соціальними аспектами інновацій.

Створювачі інновації керуються такими критеріями, як життєвий цикл виробу та економічна ефективність, а їхня стратегія спрямована на отримання переваг перед конкурентами шляхом створення новітності, унікальної в певній галузі.

За характером потреб, що задовольняються, інновації можуть бути зорієнтовані на існуючі потреби або на формування нових.

Проаналізувавши літературні джерела з інновацій, пропонуємо свій варіант їх класифікації за певними ознаками (див. рисунок).



Таким чином, розглянувши складові інноваційної сфери, можна сформулювати основні пов'язані з нею поняття. Інноваційна сфера — це система взаємодії виробників інноваційної продукції, інвесторів і споживачів. Інноваційна діяльність — це комплекс практичних дій, спрямованих на використання науково-технічних результатів для отримання нових або поліпшення існуючих виробів, технологій, методів управління тощо. Звідси й розвиток робочих місць, і підготовка кадрів.

Україна перебуває на стадії трансформаційного розвитку ринкової економіки, що позначається на ставленні до інноваційних процесів. Вітчизняні автори часто орієнтуються на простішу модель “технологічного поштовху”. Слід визнати, що це значною мірою викликано об'єктивно існуючою ситуацією та визнанням того, що застосування сучасної “інтегрованої” моделі потребує розвиненої ринкової інфраструктури, достатніх

фінансових ресурсів, стабільної фінансової системи, наявності вже сформованих ринків новітностей тощо.

Значення інноваційної діяльності для розвитку економіки важко переоцінити. Ще в 1977 р. спеціальна комісія сенату США зазначала, що як найближчим часом, так і у віддаленому майбутньому науці та технології приділятиметься щодалі більше уваги, ніж будь-якому іншому елементу національної політики або складової національних програм. У сучасному світі показники інноваційної діяльності дедалі більшою мірою стають визначальними при визначенні економічного рівня держави. У відповідному аналізі ви-

окремлюють обсяги виробництва та експорту наукомісткої продукції, обсяги і частку витрат на НДДКР у ВВП, кількість науково-технічних працівників і питомі витрати в розрахунку на одного такого працівника та ін.

Конкуренція на міжнародному та внутрішньому ринках загострюється, що й визначає необхідність підвищення уваги керівників корпорацій і фірм до інноваційної діяльності, оскільки тільки її результати дають змогу створити продукцію, яка задовольнятиме дедалі зростаючі та змінювані вимоги ринку і забезпечуватиме високий рівень прибутків корпораціям. Мало того, необхідність підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та прагнення отримувати якнайвищі доходи спонукає провідних виробників цілеспрямовано створювати нові потреби у покупців, а також принципово нові вироби та технології. Усе це потребує прискорення інноваційних процесів, їх

поєднання в багатьох випадках з виробничими процесами.

Провідні промислово розвинені країни розробляють і здійснюють інноваційні програми у пріоритетних наукових та технологічних напрямках (біотехнології, мікроелектроніка, комп'ютерні технології, гenna інженерія тощо), тобто, по суті, у напрямках, здатних забезпечити високі норми прибутку. На цій основі змінюється структура виробництва, безперервно збільшуються обсяг та питома вага наукомісткої продукції. Трудомісткі, технологічно застарілі, "невигідні" й такі, що забруднюють довкілля, виробництва ліквідуються або переводяться у країни, що розвиваються. Усе це перетворює інноваційний процес на основний фактор економічного зростання найрозвиненіших країн світу. Відомий економіст Б. Санто наводить такі цікаві дані: 25 % приросту виробництва у розвинених країнах викликано прямими матеріальними інвестиціями капіталу, приблизно 35 % — підвищенням кваліфікації робочої сили і понад 40 % економічного зростання цих країн є результатом використання наукових знахідок, винаходів, застосування технологічних інновацій.

Розробка сучасних технологій і продукції дає можливість підприємствам збільшувати прибуток і тим самим покращує економічне становище і конкурентоспроможність як власне підприємств, так країн, де вони розташовані, створює робочі місця. У цьому зв'язку прискорення інноваційних процесів є важливою складовою державної політики в усіх розвинених країнах. Науково-технологічний, технічний рівень нині значною мірою визначає міжнародне становище країни, її положення на світовому ринку, сталість національної економіки загалом. Інтенсивне науково-технологічне суперництво останнім часом спостерігається не тільки між країнами з різними соціальними та ідеологічними системами, а й між країнами з розвиненими економіками — США, Японією, країнами ЄС та ін. Усі вони здійснювали і здійснюють продуману інноваційну політику, що дає значні економічні результати. Так, рівень технологічного розвитку Японії починаючи з 60-х років XX ст. підвищився (порівняно з технологічним рівнем США) з 22 до 60 % і більше. Значно збільшились масштаби підготовки кадрів науково-технічних працівників, а також кількість працівників, зайнятих у сфері НДДКР. Швидко збільшилась кількість виданих патентів. Позитивне сальдо в торгівлі наукомісткою продукцією в Японії досягло 27 млрд дол., у США — 12 млрд дол.

Слід також зазначити і велику питому вагу держави у фінансуванні НДДКР. Так, на кінець 90-х років XX ст. питома вага державних витрат на виконання фундаментальних НДДКР становила у Франції 90 %, Великій Британії та США — 80, Японії — 50 %. Сумарні ж державні витрати на НДДКР у Великій Британії та Франції перевищують 50 %, Німеччині — 40, Японії — 25–30 %. При цьому НДДКР в економічно розвинених країнах зосереджені переважно у провідних фірмах. Так, у США та Франції на частку ста найбільших промислових компаній припадає 80 % витрат на НДДКР, у Великій Британії — до 70, в Японії — понад 50 %. Причому ця частка значно вища, ніж за іншими економічними показниками. У США частка ста найбільших компаній у вартості активів становить приблизно 50 %, а у вартості промислової продукції, що випускається, — третину.

Інтерес становить також структура фінансування окремих стадій НДДКР. Так, відомі такі розраховані за даними офіційної статистики співвідношення фінансування фундаментальних, прикладних та експериментальних робіт у США: 12,6, 23,7 та 63,7 %.

У США та Японії кількість науково-технічних працівників, зайнятих у сфері НДДКР у розрахунку на 10 тис. працюючих наприкінці 90-х років досягала 76 осіб, у Німеччині — 59, Франції — 50, Великій Британії — 36, Італії — 37 осіб.

До інтелектуального продукту належить також ноу-хау — сукупність технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих. У перекладі з англійської ноу-хау означає "знати як", тобто "знати, як це зробити". Зміст поняття "ноу-хау" надзвичайно широкий, воно може охоплювати будь-яку інформацію, необхідну для ефективної організації виробництва та збуту певної продукції. До ноу-хау можна зарахувати і технічні рішення, що виконуються на рівні винаходів, які з різних причин були запатентовані. Таким чином, характерним для цього поняття є новизна технічних знань і досвіду, їх корисність для розв'язання конкретних виробничих та комерційних завдань. Оскільки ноу-хау не підкріплене патентами, важливе значення у процесі його реалізації має дотримання конфіденційності інформації, документації креслень тощо.

Активізація інноваційної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана

насамперед з пошуком джерел і форм інвестування, які повинні забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями.

Успішність економічної діяльності в інноваційній сфері останнім часом дедалі тісніше ставиться у залежність від ступеня залучення кредитних ресурсів банківських установ до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів. Таким чином, банки стають одним з учасників інноваційного процесу, забезпечуючи не тільки його фінансування, а й зв'язок між усіма учасниками — державою, інвестиційно-інноваційними фондами, науково-технічними установами та споживачами. Проте існуючі механізми кредитування і високі ставки за кредитами в Україні не сприяють надходженню фінансових ресурсів у сферу інновацій.

Водночас реальна поточна ситуація є такою, що довгострокові кредити, які мають бути основними важелями стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, становлять небезпечно малу частку в загальному обсязі кредитних вкладень у національну економіку.

До суттєвих чинників, що обмежують довгострокове інноваційне кредитування, належать високий рівень відсоткових ставок за банківськими кредитами; великий кредитний ризик; ризик зміни відсоткових ставок; ризик незбалансованої ліквідності; переважно поточний та короткостроковий характер банківських пасивів; низька ліквідність об'єктів застави, що можуть бути передані в забезпечення інноваційного кредиту; зацікавленість банків у кредитуванні господарських операцій зі швидким обігом грошових потоків; обмеження можливостей рефінансування у НБУ.

Одним з перспективних джерел фінансування інноваційної діяльності на підприємствах хімічної галузі можуть бути також кошти іноземних інвесторів, їх використання має низку переваг порівняно з позичковим капіталом та іншими видами фінансово-кредитного забезпечення. Так, на відміну від позик і кредитів вони, не збільшуючи зовнішнього боргу держави, сприяють одержанню коштів для розвитку виробництва, зацікавлюючи в цьому безпосередньо іноземного інвестора. Вивезення прибутків, зароблених інвесторами завдяки їх внескам та участі у виробництві, є набагато меншою небезпекою, ніж віддача кредитів з відсотками.

Важливим інструментом стимулювання розвитку виробництва вважається надання державних гарантій за іноземними кредитними лініями,

що значно полегшує вихід підприємств на ринок капіталів. Існують два діаметрально протилежні погляди щодо державних гарантій за іноземними кредитами:

- без таких гарантій неможливо підтримати вітчизняне виробництво через слабкість банківської системи України;
- необхідно взагалі відмовитися від іноземних кредитів або накласти на них мораторій до стабілізації економічної й політичної ситуації.

Гарантії уряду забезпечують легший доступ до одержання кредитних коштів, тому вони є однією з форм субсидування підприємств. Обсяг цієї субсидії можна оцінити виходячи зі зниження витрат підприємства на сплату відсотків за банківський кредит. У разі неповернення підприємством кредиту обсяг субсидії дорівнює сумі бюджетних витрат з його погашення й обслуговування. Такі випадки в умовах ринкової економіки практично виключені завдяки використанню процедури банкрутства.

Отже, на перший погляд, надання державних гарантій при одержанні кредитів чи державної допомоги на їх обслуговування не порушує дії ринкового механізму: держава просто допомагає підприємствам отримати кредит на ринкових умовах. Однак з народногосподарських позицій це означає фінансування проєктів, які без участі держави не були б здійснені через високі витрати чи недостатню надійність. При обмеженості кредитних коштів це призводить до заміни (витіснення) рентабельних інвестицій.

Таким чином, втручання держави створює певні перешкоди для фінансування прибутковіших проєктів, а отже, спотворює умови конкуренції і знижує загальну ефективність народного господарства.

Надання державних гарантій, як правило, базується на прийнятій системі пріоритетів. Вибіркова підтримка певних секторів економіки спричинює зміну відносних цін, а отже, і структуру виробництва, яка в результаті такого втручання перестає відповідати перевагам споживачів.

Досвід промислово розвинених країн свідчить, що надання державних гарантій порівняно з іншими формами субсидування виявляється доцільним лише тоді, коли завдяки гарантіям на ринку залишаються тільки ті підприємства, що мають шанси зберегти свою рентабельність тривалий період. Таким чином, можна стверджувати, що від позитивного розвитку інноваційного процесу в Україні залежить конкурентоспроможність товарів, що випускаються.

А. Д. ЧЕРНЯВСЬКИЙ, канд. екон. наук, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ В БУДІВЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 66–72

Висвітлюються проблеми управління та підвищення конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу України. До початку 90-х років ХХ ст. в Україні функціонувала малоефективна адміністративно-командна система управління. При переході до економічних методів управління постала проблема створення нових організаційних форм управління. У процесі приватизації більшість підприємств державної форми власності трансформувались у корпоративні підприємства з колективною формою власності, а також створилась критична маса приватних підприємств. Досвід діяльності підприємств будівельного комплексу України протягом 1996–2000 рр. засвідчив, що найефективніше функціонували малі підприємства. Аналіз тенденцій трансформаційних процесів у будівельному комплексі України виявив величезний потенціал підвищення їх конкурентоспроможності.

Основні тенденції, проблеми і напрями змін організаційних форм управління

До початку 90-х років ХХ ст. в Україні, як і в інших країнах СНД, функціонувала громізка, багатоланкова система управління: союзне міністерство — республіканське міністерство — головне територіальне управління — державне підприємство. У капітальному будівництві України система управління була ще більш громізкою: загальносоюзний державний комітет з будівництва — республіканський державний комітет з будівництва — республіканське міністерство будівництва — територіальне управління — державний будівельний трест (домобудівний комбінат) — будівельне управління без права юридичної особи. І хоча останні не мали прав юридичної особи, основна виробничо-економічна діяльність відбувалась у цих первинних господарських ланках.

Перехід до ринкової економіки в інвестиційній сфері почався в 1991 р. на тлі державної, організаційної та технологічної монополії, відсутності плюралізму в інвестуванні, нестачі коштів державного бюджету, що створювало постійний тиск на інвестиційний ринок. Останній також був де-

формований: близько 90 % інвестицій становили капітальні вкладення (капітальне будівництво) [4–6]. Одним з найважливіших компонентів ринку є функціонуючі виробники різних організаційних форм, серед яких гігантські корпорації, великі, середні та дрібні підприємства, індивідуальні виробники продукції. У розвинених країнах на 13 жителів припадає в середньому один суб'єкт підприємницької діяльності. Наприкінці 80-х років у колишньому СРСР функціонувало близько 200 тис. державних підприємств, не рахуючи кооперативів, більшість яких з'явилась у 1988–1989 рр. Таким чином, на одне державне підприємство припадало в середньому 1400 осіб, тобто на два порядки більше, ніж у розвинених країнах. З початку 90-х років спостерігається прагнення трудових колективів господарюючих суб'єктів (підприємств та їх підрозділів) до економічної самостійності, виходу з існуючих монополізованих державних організаційних структур, що базувались на адміністративно-командних засадах управління, і до переходу на економічні методи управління.

Після того як Україна стала незалежною державою, перед нею постали певні проблеми та першочергові завдання: знищити державну замоно-

полізовану систему управління; здійснити приватизацію державної власності; створити нові організаційні форми управління в усіх сферах народного господарства.

Особливості створення нових організаційних форм управління в умовах переходу до економічних методів управління

Організаційні форми управління є найважливішим елементом системи управління, від яких насамперед залежить ефективність виробництва. Створення організаційних форм — процес перманентний, оскільки в умовах ринкових відносин постійно змінюються попит, обсяг замовлень на продукцію, суспільно-економічні умови, вимоги до якості продукції, кваліфікації виробників та багатьох інших чинників. Водночас це цілеспрямований процес, що потребує творчого підходу до вирішення проблем, які виникають. При розв'язанні завдань і проблем, що постають при створенні нових організаційних форм управління в Україні, треба враховувати певні чинники, які в зарубіжній практиці не зустрічаються.

1. Наразі в Україні відбувається зміна форм власності. Концепція і Програма переходу України до ринкової економіки передбачають роздержавлення 70–80 % організацій та підприємств.

2. Створення організаційних форм управління, адекватних вимогам ринкової економіки, відбувається в умовах кризи адміністративно-командної системи управління, енергетичної кризи, скорочення виробництва, кризи кредитно-грошової системи і формування сучасної банківської системи України.

3. В Україні триває процес створення законодавчих та нормативних актів, що регулюють взаємовідносини суб'єктів ринку. Аналогічні процеси у країнах Європи після Другої світової війни тривали понад 20 років.

4. Україна та інші країни СНД не мають досвіду здійснення демонополізації і науково обґрунтованих методів створення організаційних форм управління, адекватних вимогам ринку.

5. Працівники органів управління всіх рівнів не мають достатньої теоретичної підготовки у сфері управління в умовах ринкової економіки.

6. Працівники державних органів управління України, як і інших країн СНД, не мають достатнього досвіду регулювання діяльності суб'єктів підприємництва в умовах ринкових відносин.

В умовах, що склалися, на передній план висуваються проблеми співвідношення централізованих методів управління і децентралізації. Співвідношення централізованої та децентра-

лізованої систем управління є найважливішим питанням стратегічної політики при створенні нових організаційних форм управління. Об'єктивними умовами централізованої системи управління є наявність великих підприємств з переважно державною формою власності; високий рівень спеціалізації підприємств, що потребує регулювання та узгодження їх діяльності; недостатній рівень кваліфікації більшості керівників середньої та вищої ланок управління.

До об'єктивних умов децентралізації належать необхідність демонополізації в усіх галузях; прагнення керівників усіх ланок управління, і особливо середньої, до самостійності; необхідність підвищення рівня економічних знань керівників усіх ланок управління; необхідність вивчення та використання сучасних технологій і методів управління.

Впровадження децентралізованих методів управління уможливорює розвиток ініціативи керівників середньої та вищої ланок управління, підсилення економічної відповідальності за рішення, які вони приймають, вивільнення вищих органів керівництва від виконання поточних повсякденних оперативних функцій, зосередження уваги вищих керівників на перспективних стратегічних питаннях.

Разом з тим для децентралізованої системи управління характерні такі недоліки: керівники середньої ланки управління через недостатньо високу управлінську кваліфікацію можуть приймати менш ефективні рішення; пріоритет та цілі дочірніх підприємств виходять на перший план, що перешкоджає стратегічним цілям організації загалом; зменшуються можливості управлінців верхнього рівня оперативно впливати на ситуацію; збільшується чисельність службовців, оскільки збільшення кількості незалежних підприємств спричинює збільшення кількості працівників апарату управління.

Досвід створення організаційних форм управління в умовах переходу до ринкової економіки

У 80-х роках ХХ ст. будівельний комплекс (БК) України забезпечував щорічно до 14 % національного доходу, поступаючись першістю тільки сільському господарству. Тому концепцією переходу в Україні до ринкової економіки та нових організаційних форм управління передбачено першочергове реформування будівельної галузі [3; 5].

Створення нових форм управління в БК України почалося з 1990 р. після видання Мето-

дичних рекомендацій зі створення малих підприємств у будівництві, що були розроблені Науково-дослідним інститутом будівельного виробництва колишнього Держбуду УРСР [4]. З 1992 по 1998 р. чисельність державних трестів та прирівняних до них організацій зменшилась з 185 одиниць у 1992 р. до 54 одиниць у 1998 р. Водночас за цей же період кількість приватизованих організацій типу трестів з колективною формою власності збільшилась з 37 у 1992 р. до 182 в 1998 р. Кількість організацій зі змішаною формою власності зменшилась з 74 у 1992 р. до 51 у 1994 р. Як бачимо, наприкінці 90-х років у БК України переважали підприємства з колективною формою власності [7].

Як відомо, БК є матеріальною основою розвитку продуктивних сил та великою мірою забезпечує соціально-культурні та побутові потреби населення. Від його стану залежить успіх переходу від звуженого до розширеного процесу відтворення в умовах ринкових трансформацій в Україні.

Результати діяльності БК в 1999–2001 рр. дають підстави стверджувати про появу в ньому ознак сформованої критичної маси ринкових трансформацій [8; 9]. Протягом останнього десятиліття в БК України поряд з малими, середніми та великими підприємствами різних форм власності з'явилися окремі підприємці та мікропідприємства, які не зареєстровані ані державними службами розвитку підприємництва, ані статистичними органами України. Маючи у своєму складі щонайбільше п'ять будівельників, вони виконують здебільшого сезонні роботи разового характеру за усно складеними угодами із замовниками, і саме цим за формою організації праці нагадують артіль.

Одночасно було створено сучасні організаційні форми управління з переважно колективною формою власності. В Україні в 1999 р. ними були введені в дію основні фонди загальною вартістю 14 млрд грн, при цьому обсяги освоєних капіталовкладень збільшились на 3 % і становили 14,8 млрд грн. У 2000 р. обсяги інвестицій збільшились на 14,4 % порівняно з 1999 р., а у 2001 р. збільшились на 17,2 % порівняно з 2000 р. Протягом 2001 р. підприємствами БК України за рахунок усіх джерел фінансування було освоєно 26743,7 млн грн інвестицій в основний капітал, введено в дію основних фондів за фактичною вартістю на суму 22878,8 млн грн. Основним джерелом інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств, за рахунок яких здійснено 66,3 % загального обсягу капіта-

ловкладень. За рахунок коштів Державного бюджету в 2001 р. освоєно 1713,4 млн грн, або 6,4 % загального обсягу інвестицій [2]. Значно збільшились обсяги введення в експлуатацію житлових будинків та об'єктів соціальної сфери. Згідно з офіційними статистичними даними, введено в дію 6,1 млн м² загальної площі житла, що на 8 % перевищує показники 1998 р. Кількість введених у дію житлових будинків та інших об'єктів у 1999 р. статистикою не зафіксовано. У 2001 р. введено в експлуатацію 63,8 тис. квартир загальною площею 5822,3 тис. м², що на 8,8 % більше, ніж в 2000 р., у тому числі в сільській місцевості — 1114 тис. м², а в міських поселеннях — 4708,4 тис. м². Переважну більшість загальної площі житлових будинків (59,2 %) введено забудовниками приватної форми власності. Покращилась і технологічна структура капіталовкладень. Поряд з наведеними позитивними зрушеннями доводиться констатувати, що з року в рік зменшується питома вага будівельно-монтажних робіт і збільшується питома вага вартості обладнання та устаткування. Велика кількість будівельників з України знаходять попит на свою працю за межами України — у Росії, Чехії, Польщі, Португалії та інших країнах Європи.

Серед галузей народного господарства найсуттєвіші зміни відбуваються і мають перспективи подальшого динамічного розвитку власне галузі та структури будівельного комплексу. Ці зрушення одночасно охоплюють структуру продукції будівництва, технологій будівництва і промисловості будівельних матеріалів. Разом вони повинні значно прискорити створення продукції будівельного комплексу, здешевити та підвищити її якість, знизити трудо- і енергомісткість, а також масу конструкцій і споруд.

Очевидно, що без створення сучасних організаційних форм управління, відновлення та розвитку будівельного комплексу він не матиме змоги виконати будівельну програму, що пропонується вже в найближчі п'ять років. Насамперед ідеться про завдання програми "Україна-2010" з модернізації та оновлення основних фондів усіх галузей економіки, а також її підпрограм, у тому числі Державної програми розвитку житлового будівництва на період до 2005 року. Остання програма передбачає введення в експлуатацію майже 50 млн м² загальної площі збудованого житла, а також реконструкцію 72 млн м² загальної площі житлових будинків перших індустріальних серій. У житловій сфері передбачається виконання таких завдань: удосконалення планування територій, резервування та ефективне ви-

користання земель, забезпечення житлового будівництва земельними ділянками; застосування різних типів забудови, що передбачає підвищення її щільності та раціональну поверховість відповідно до місцевих особливостей; створення умов і принципів забудови, яка б виключала соціальну сегрегацію різних груп населення, насамперед його маломобільних верств; впровадження у практику будівництва різних щодо рівня комфорту проживання типів житла залежно від його соціального призначення; удосконалення архітектурно-планувальних рішень житла; зменшення собівартості житлового будівництва за рахунок ефективних архітектурно-будівельних та інженерних систем; ефективне використання місцевої індустріальної бази та матеріально-сировинних ресурсів; забезпечення енергозбереження, у тому числі шляхом підвищення теплозахисних якостей житла завдяки архітектурно-планувальним і конструктивно-технологічним рішенням та організаційно-технічним заходам.

Зазначені завдання можливо вирішити через відновлення інноваційно-інвестиційної діяльності БК, у тому числі через створення сучасної інноваційної моделі його управління. Специфіка місцевих умов не дає змоги сформулювати єдині вимоги до будь-якого будівельного об'єкта. Проте окремі напрями вдосконалення структури будівництва загалом можна узагальнити. Необґрунтоване застосування збірного залізобетону — одна з основних причин зниження ефективності інвестицій. Виходячи з цього слід змінити пропорції у виробництві збірного і монолітного залізобетону, а також реорганізувати існуючі підприємства із застарілими організаційними формами управління. Розвиток індустріальних методів передусім пов'язувався з великопанельним будівництвом. Припускалося, що висока вартість залізобетонних конструкцій і великі капітальні вкладення в об'єкти будівельної індустрії для їх виробництва повинні окупитися зниженням трудомісткості будівництва та його тривалістю. Проте індустріальні методи будівництва на базі монолітних конструкцій набагато ефективніші.

Так, використання для монолітного домобудівництва індустріальних опалубок і технологій подачі бетонних сумішей, безперервного їх укладення та електротермообробки дало можливість порівняно з аналогічними будинками із збірного залізобетону значно зменшити витрати бетону (на 31 %), металу (на 25 %), а також скоротити кошторисну вартість будівництва на 20 % при одночасному підвищенні продуктивності

праці при бетонуванні за допомогою бетононасосів майже в 3,5 раза. Перехід від кам'яної кладки до одношарових керамзитових панелей не призводить до зниження сумарних трудових витрат у будівництві. Проте при цьому зменшуються теплозахисні якості будинку і в 3,5 раза збільшуються витрати умовного палива на випалення клінкеру та керамзиту, пропарювання панелей, а також до надмірних витрат металу. Вирішальною умовою підвищення економічності використання цегляної кладки є різке збільшення обсягів виробництва порожнистої цегли і освоєння випуску цегли з порожнистістю 50–70 %.

Докорінні структурні зміни повинні відбутись і у великопанельному домобудівництві. До конструктивних елементів будівель, що мають виготовлятися на заводі, належать плити перекриття, покриття і балконів, сходові марші і площадки, вентиляційні та санітарні блоки, ліфтові шахти та інші складні конструкції, виготовляти які ефективніше на заводі, ніж на будівельному майданчику, особливо взимку. Можливості підвищення ефективності будівництва на основі збірних залізобетонних конструкцій пов'язані з виробництвом багатошарових панелей з легкими заповнювачами, які за розрахунками на 1 м² стіни легші від звичайних у 25–30 разів. Одночасно з проблемами нового будівництва терміново потрібно забезпечити реконструкцію, модернізацію та утеплення індустріальних будинків перших масових серій загальною площею близько 72 млн м². При виконанні цієї роботи важливе значення має вибір нових архітектурно-будівельних та утеплюючих систем. Усі вони передбачають використання вітчизняних будівельних матеріалів на заміну імпортних. З метою економії енергоресурсів для опалення житлових будинків застосовуватимуться нові типи інженерного обладнання, лічильники та контрольно-вимірювальні пристрої. Для здійснення реконструкції необхідно створити інноваційні технології та нові сучасні форми управління будівельним комплексом.

Для будівництва та реконструкції зазначених об'єктів житлового фонду необхідно використовувати організаційні форми управління, що склалися в Україні протягом 90-х років. В обласних центрах та великих містах це мають бути корпорації типу “Київжитлобуд”. Досвід останніх років засвідчив, що сучасні організаційні форми типу корпорації “Київжитлобуд” освоюють не тільки місцеві ринки, а й виходять з пропозиціями на ринки інших регіонів. Ринок спорудження одноквартирних житлових будинків та котеджів ус-

пішно освоюють малі та середні будівельні організації, а також приватні підприємці.

Науково-дослідні та проектно-пошукові організації відіграють особливу роль у процесі відтворення основних фондів у народному господарстві шляхом упровадження принципово нових товарів, техніки і технології виробництва і, по суті, завдяки своїй діяльності вони є рушієм технічного прогресу. Власною діяльністю вони визначально впливають на весь процес капітального будівництва, економічну, екологічну та соціальну його ефективність, а в подальшому — на відтворення основних фондів та їх регламентацію.

Для науково-дослідних та проектно-пошукових організацій основним завданням науково-технічного прогресу в будівництві є забезпечення сучасного технічного рівня та конкурентоспроможності продукції. Основою його має стати реалізація стратегії промислово-інноваційної політики, що передбачає посилення координації фундаментальних і галузевих наукових досліджень, формування та вдосконалення на їх основі національних систем стандартизації, сертифікації, виконання завдань Комплексної державної програми з енергозбереження. Перегляду потребує понад 1800 нормативних документів з будівельної діяльності, вкрай необхідних для підвищення технічного рівня і конкурентоспроможності вітчизняної продукції, розширення масштабів експорту будівельних матеріалів та техніки [1].

Життєво необхідно удосконалити технологію проектування шляхом впровадження ЕОМ і нових форм організації праці та обов'язкового впровадження міжнародних стандартів ISO 9000. Це стимулювало б підвищення якості проектно-продукції, а також активніше використання регіональної науки і практичних досягнень для вирішення проблем містобудування. Важливими чинниками тут є використання геоінформаційних технологій, розробка і впровадження містобудівних кадастрових систем і документації різного рівня, здійснення переходу від роботи з планшетами до електронних карт, грошової оцінки територій населених пунктів тощо. Територіальна діяльність повинна здійснюватись шляхом виконання аналітично-експертних проектних робіт, надання інформаційно-консультаційних і посередницьких послуг, узгодження завдань на проектування і розробку проектно-кошторисної документації неспеціалізованими організаціями до початку будівництва.

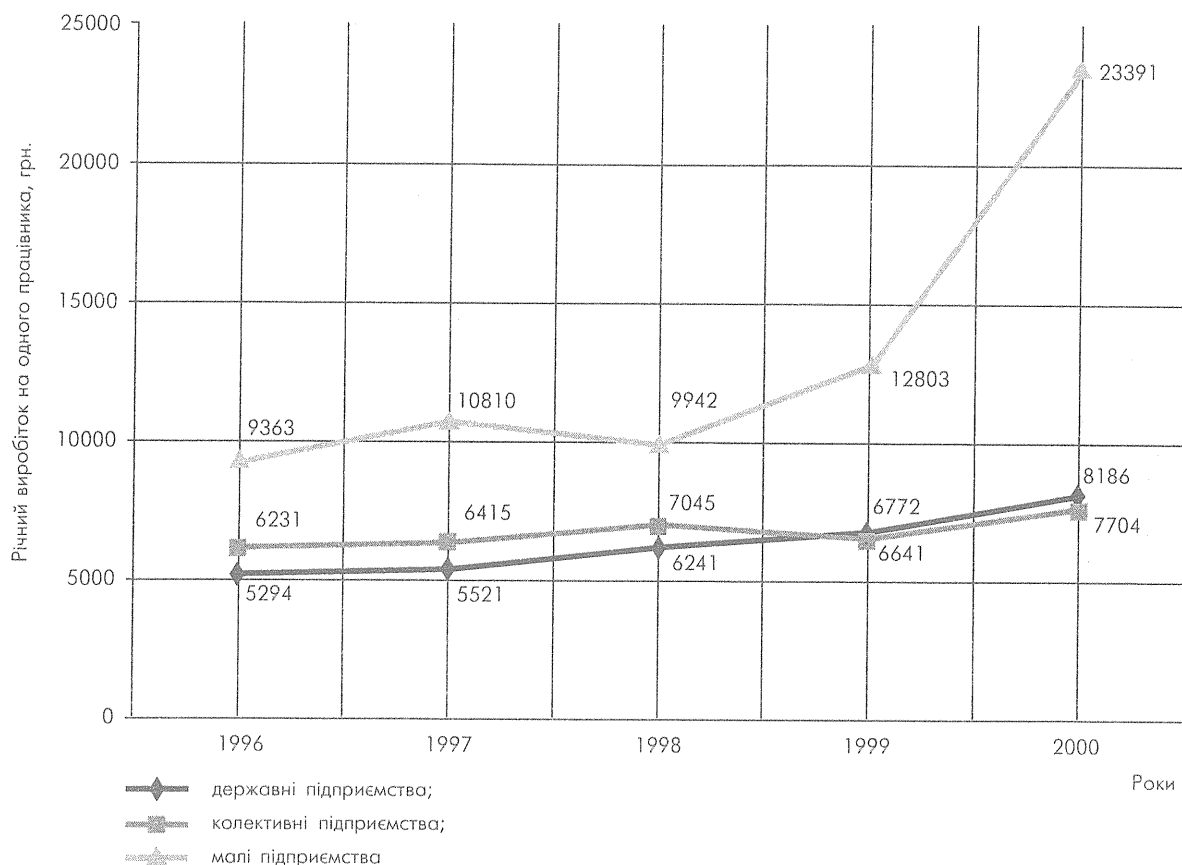
Якісне поліпшення рівня виконання БК своїх функцій потребує переходу до нових технологій

на всіх етапах і циклах інвестиційного процесу — створення, експлуатації та виведення будівельної продукції. Особливо це стосується інформаційних технологій, для чого в Україні склалися сприятливі умови щодо забезпечення обчислювальною технікою, фахівцями, розвинутою телекомунікаційною мережею та розуміння необхідності використання цих ресурсів. Будівельно-монтажні та ремонтно-будівельні організації є провідною ланкою в будівельному комплексі. Від них залежать інтенсивність будівництва, строки введення в дію об'єктів, ефективність інвестицій. Вони перебувають у перманентному стані створення нових організаційних форм управління. Сутність цього процесу полягає в забезпеченні умов для роботи в ринкових умовах — економічної самостійності при вирішенні питань господарської діяльності, складанні договорів і розміщенні замовлень, розпорядженні заробленими коштами, економічній відповідальності за результати своєї діяльності.

Підвищення техніко-економічних показників підрядної діяльності вбачається насамперед за рахунок підвищення фондооснащеності, недостатній рівень якої призвів до відставання механізації будівельних робіт, збільшення кількості будівельників, зайнятих ручною працею, зниження її продуктивності та якості. Крім того, парк будівельної техніки не відповідає сучасним потребам як за потужністю, так і за технічним станом та віковим складом. Підвищення інтенсивності будівельного виробництва можливе лише на основі використання високопродуктивної техніки, передових технологій будівництва, здатних забезпечити підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів виробництва будівельної продукції при стабільній чисельності працюючих. Продуктивність їхньої праці залежатиме від стабілізації рівня фондомісткості будівельного виробництва і стане основним фактором його розвитку та підвищення ефективності. Насамперед цього можна досягти шляхом підвищення рівня механоозброєності праці в будівництві, зниження трудо- та матеріаломісткості, раціонального ступеня суміщення будівельних, монтажних і пусконаладжувальних робіт, що забезпечить мінімальні витрати часу та коштів.

Підприємства будівельного комплексу України довели спроможність підвищити ефективність своєї діяльності та конкурентоспроможність (див. рисунок).

Продуктивність праці є загальноприйнятим показником визначення ефективності виробництва. Протягом лише п'яти років — з 1996



Ефективність функціонування будівельних організацій різних організаційних форм БК України

по 2000 р. — будівельні організації БК України досягли такого підвищення продуктивності праці: державні — на 54,6 %, колективні — на 23,6, підприємства малого бізнесу — на 149,8 %. При цьому зазначимо, що річна продуктивність праці на підприємствах малого бізнесу в 2000 р. становила 23391 грн на одного працівника і перевищувала продуктивність праці на державних підприємствах майже у 2,9 раза, а на колективних — більше як утричі. З урахуванням темпів інфляції (185 %) підприємства державної і колективної форм власності фактично знизили рівень продуктивності праці.

У період з 1992 по 2000 р. будівельники України витіснили з внутрішнього ринку конкурентів — будівельників з інших держав. Крім того, українські будівельники освоїли ринки інших держав, таких як Російська Федерація, Польща, Чехія, Іспанія, Португалія та ін. Так, за оцінками автора, у цих країнах щорічно працює від 200–250 до 400–450 тис. українських будівельників залежно від пори року. Водночас,

згідно із статистичними даними, у 2000 р. 52 % підприємств БК України мали збитки.

Для збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємств БК необхідно надати будівельним організаціям пільги в розмірі нульової ставки щодо сплати податку на додану вартість при будівництві житла та при впровадженні інноваційних проектів, що уможливить збереження конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку; для утримання позицій на зовнішньому ринку надати українським будівельним організаціям фінансові гарантії з боку держави для участі у тендерах; якщо за умовами тендеру переможець повинен подати банківську гарантію авансової виплати, ця гарантія має бути надана Національним банком України (НБУ); слід спростити процедури оформлення ліцензій НБУ та інших документів для участі українських виробників (підприємств, постачальників) у будівництві за межами України; привести окремі норми законодавства України у відповідність з принципами, прийнятими в міжнародній практиці.

Аналіз тенденцій трансформаційних процесів у будівельному комплексі України засвідчив, що існує величезний потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу, здатний задовольнити попит суб'єктів підприємницької діяльності на внутрішньому та зарубіжних ринках.



Література

1. Байрака В. М., Кобиляцький Л. С. Експортний потенціал інвестиційного комплексу: стан, проблеми і перспективи. — К., 2002. — 202 с.
2. Економіка України у 2001 році // Уряд. кур'єр. — 2002. — № 15.
3. Лукінов І. Ринкові реформи у подоланні кризи // Економіка України. — 1996. — № 1. — С. 4–9.
4. Методические рекомендации по созданию малых предприятий в строительстве. — К.: НИИСП Госстроя УССР, 1989. — 44 с.
5. Міжнародні і правові аспекти інвестиційної діяльності в Україні: Моногр. / В. Г. Федоренко, О. Г. Чувардинський, О. Ф. Іткін та ін.; За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: Наук. світ, 2002. — 506 с.
6. Рекитар Я. А. ФРГ: экономические проблемы развития капитального строительства // Персонал. — 1989. — № 2. — С. 103–109.
7. Чернявський А. Д. Организация управления в условиях рыночных отношений: Учеб.-метод. пособие. — К.: МЗУУП, 1994. — 120 с.
8. Чернявський А. Д. Тенденції ринкової трансформації організаційних форм управління в будівельному комплексі України: Моногр. — К.: Оптима, 2003. — 328 с.
9. Чернявський А. Д. Трансформация организационных форм управления в процессе развития рыночных отношений // Персонал. — 1996. — № 2. — С. 22–36.

Until the early 90-th, state enterprises-monopolists prevailed in Ukraine and other countries — members of the Commonwealth of Independent States (former USSR). In 1992–1996 in process of privatization, more than 80 % of the building complex enterprises were transformed into corporate or private ones and about 15 thousand new little businesses were created. At the same time the process of introduction of new technologies took place in the field of construction industry. As known from experience in 1996–2000 little enterprises were the most efficient. Enterprises of Ukrainian building complex possess great potential for raising their competitiveness in home and foreign markets.

О. В. КУРДАЛЕВСЬКА*(Українська академія зовнішньої торгівлі, м. Київ)*

НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ОРГАНІЗАЦІЮ ТОРГІВЛІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 73–76

Розглянуто можливі позитивні та негативні економічні наслідки вступу України у Світову організацію торгівлі, а також шляхи вирішення проблемних питань, що виникають та виникатимуть у процесі цього вступу.

У сучасних умовах світ з його глобальними можливостями та ризиком, а також із зростаючою нестабільністю гостро відчуває потребу у планетарному інституційному регулюванні. Позитивний внесок у вирішення цієї проблеми повинна була б внести Світова організація торгівлі (СОТ). Але досі її вплив на процеси та наслідки світової торгівлі є суперечливими. Це відображається в тому, що користь і втрати від діяльності СОТ розподіляються у планетарному масштабі доволі нерівномірно: високорозвинені країни від правил СОТ майже завжди виграють, а інші, особливо країни, що розвиваються, залишаються у програвші.

Нині стрижнем стратегії політичного, економічного, соціального та екологічного розвитку України на найближчі десять років має стати вирішення основного геополітичного завдання — вступу в ЄС та СОТ. Членство України в СОТ — невіддільна передумова вдосконалення та лібералізації режиму торгівлі між Україною та ЄС.

До основних цілей СОТ належать такі:

- підвищення рівня життя і збільшення реального доходу у країнах-членах;
- забезпечення повної зайнятості;
- розширення виробництва й торгівлі;
- оптимальне використання світових ресурсів.

Чимало держав, як і Україна, прагнуть набути членство в СОТ. Це прагнення базується на тому, що система, яка виникла з появою СОТ, має на меті розвиток міжнародної торгівлі за загальновизнаними правилами, і її першочерговою

метою є забезпечення вільної, гарантованої і передбачуваної можливості доступу до ринків товарів і послуг, що створює стабільне і передбачуване торговельне середовище.

Вступ і членство в СОТ дають унікальну можливість державі для консолідації і лібералізації торгівлі та збільшення чутливості внутрішніх галузей промисловості до можливостей, що існують для експорту на світові ринки. Але швидка та успішна інтеграція у світогосподарський простір передбачає відкритість і світову лібералізацію не на старті, а на фініші. А до цього необхідне використання дієвих, ефективних стратегій, які б забезпечували формування інфраструктури та інститутів ринку, включаючи розвиток і зміцнення фінансової системи та банків, створення повноцінних страхових та інвестиційних компаній, об'єднання “керівних” функцій держави та “моторних сил” бізнесу. Лише ці та інші трансформації забезпечують надходження інвестицій, розвиток виробництва та конкурентоспроможність продукції, оскільки зворотний рух призведе до того, що зовнішньоекономічна відкритість назавжди придушить потенційно конкурентоспроможні галузі та остаточно відверне країну від вектора модернізації. Тому підхід до захисту відчизняного виробника повинен бути диференційований. А саме підготовка до вступу в СОТ дає імпульс для усунення в цій частині вітчизняної безпечності. Тиск, що надходить від небезпеки та ризику вступу в СОТ, повинен змусити розрізняти, які галузі (переважно молоді) потре-

бують захисту; хто вже сьогодні забезпечив захистом себе сам завдяки конкурентоспроможності; кого не шкода пустити “вплав” через ринкову неспроможність.

Ступінь участі України у процесах глобалізації, частиною якої є вступ у СОТ, можливості отримувати від неї переважно позитивні результати значною мірою залежать від здатності забезпечити у власному національному господарстві розвиток у зазначених напрямках, а також дієву координацію національної стратегії і поточної політики з країнами чи групами країн, які об'єктивно мають схожі стратегічні інтереси.

Проте у процесі руху до СОТ важливо досягти максимального успіху в так званий довступовий період, оскільки без цього “післявступового” успіху може й не бути або ситуація навіть погіршитися. Це пояснюється тим, що на відміну від ЄС у СОТ економічно слабку країну (за критеріями відкритості, а тут великого розуму не потрібно) можуть прийняти, а потім, обідравши країну як липку, покажуть їй, чого вона варта насправді. Тому процес вступу в СОТ має певні пастки та не завжди досяжні привабливості. Саме тому виграє той, хто заздалегідь до вступу в СОТ потурбувався про забезпечення стабільності та стійкості щодо конкурентоспроможності.

Дуже хотілося б навести певну аргументацію на підтримку необхідності та актуальності вступу України в СОТ. Передусім членство України в СОТ забезпечуватиме зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки внаслідок одночасного поліпшення умов торгівлі з 142 країнами світу, що, безумовно, означатиме швидкий та прогресивний розвиток експортоорієнтованих галузей економіки, а також дасть поштовх для розвитку нетрадиційного експорту в галузях, які мають певні порівняльні переваги.

Членство у СОТ дасть також змогу кардинально розв'язати проблему застосування дискримінаційних антидемпінгових торговельно-обмежувальних заходів щодо українських товарів. Саме це є надзвичайно актуальним, оскільки проти України ведеться понад 100 антидемпінгових розслідувань у 13 країнах, і під загрозою застосування антидемпінгових обмежувальних заходів перебуває понад 35 % обсягів українського експорту.

Участь України в цій інституції сприятиме зменшенню тарифних і нетарифних обмежень на експорт до ЄС важливих для України товарів — металургійної, текстильної та швейної продукції,

запобіганню торговельно-економічної ізоляції України не лише від країн Західної та Центральної Європи, а й від країн Східної Європи та Балтії внаслідок їх інтеграції в ЄС, створенню ефективної системи захисту національного товаровиробника.

Водночас непрямі вигоди від членства в СОТ можуть бути значно більшими, ніж перелічено. До них необхідно зарахувати можливість суттєвого збільшення інвестицій в економіку країни, оскільки членство в СОТ гарантує інвесторам збереження відкритої та прозорої торговельної й інвестиційної політики. Це надзвичайно важливо для економік, у яких довіра до політичного режиму не висока. У свою чергу, приплив інвестицій дасть змогу технічно переоснастити й переорієнтувати національне виробництво, що має переорієнтувати українських виробників на експорт високотехнологічної і наукомісткої продукції, продукції з глибшим рівнем переробки та з більшою доданою вартістю. Це має особливе значення для української економіки, обсяг експорту якої становить близько 40 % ВВП.

Водночас постає питання, якою мірою вступ у СОТ спонукає (не спонукає) до збільшення надходження інвестицій. Здавалося б, відповідь повинна бути позитивною у плані того, що СОТ сприяє інвестиціям, але це не зовсім так. Як і щодо загальних успіхів, факт вступу в СОТ сприяє надходженню інвестицій у підготовлені країни і, навпаки, відвертає інвестиційний потік з країн-паріїв. Як свідчить практика на прикладах Молдови, Киргизії та Грузії, після вступу в СОТ у цих країнах замість довгоочікуваних надходжень інвестицій відбувся відплив інвестицій.

Але незважаючи на це відсутність членства в СОТ несе в собі реальну загрозу скорочення обсягів торгівлі з багатьма важливими торговельними партнерами України, які вийшли на фінішну пряму завершення переговорів щодо вступу в СОТ, а також формує непривабливі кредитні й інвестиційні рейтингові оцінки України.

Звичайно, крім суттєвих торговельних переваг існують певні негативні моменти, які досі не дають можливості українському суспільству сформувати своє ставлення до такої організації, як СОТ. За отримання таких переваг необхідно сплатити певну ціну, а саме відкрити власний ринок і спростити доступ на нього іноземних товарів та послуг. Це звичайно призведе до того, що деякі вітчизняні виробництва не зможуть ефективно конкурувати з іноземними і будуть змушені або переорієнтуватися на випуск іншо-

го виду продукції (послуг), або залишити ринок. Тому одним з найдискусійніших протягом останніх десяти років було питання співвідношення політики лібералізації зовнішньої торгівлі й захисту національного товаровиробника в перехідний період. Узагальнення здійснених останніми роками фундаментальних досліджень цієї проблеми в різних регіонах світу свідчить про таке.

Історичний досвід підтверджує необхідність лібералізації міжнародної торгівлі. Цієї точки зору дотримуються такі міжнародні інституції, як СОТ, ЄС, НАФТА та ін. Світовий ринок не тільки заохочує конкурентність, а й сприяє її ствердженню. Аналіз важливих процесів, що відбуваються в сучасному глобальному світі, свідчить про підвищення ролі й місця конкурентоспроможності. Тому успіх трансформаційного процесу й можливості ефективного включення України у процеси економічної глобалізації багато в чому пов'язані з тим, якою мірою ефективно реалізовуватиметься стратегія нарощування конкурентоспроможності національних виробників.

Стратегія конкурентоспроможності не буде ефективною, якщо залишатиметься пасивною і уникатиме конкуренції. Для вирішення цієї проблеми на основі здійсненого аналізу світової конкурентоспроможності можна сформулювати її принципи, на основі яких вона діє в умовах глобалізації:

- процвітання країн зумовлюється їх минулою економічною діяльністю;
- що сильнішою є конкуренція всередині країни, то більшою є вірогідність того, що національні компанії будуть конкурентоспроможними на світових ринках;
- успіх країни в міжнародній торгівлі відбиває конкурентоспроможність національної економіки;
- уряд повинен гнучко пристосовувати свою економічну політику країни до змін міжнародного навколишнього середовища;
- кваліфікована робоча сила здатна підвищити конкурентоспроможність країни;
- інвестування в дослідницьку та інноваційну діяльність, що створює нові технології, є критичним для країни, яка перебуває у зрілій стадії економічного розвитку;
- довготривалі інвестиції в дослідження і розвиток підвищують конкурентоспроможність підприємств та ін.

Отже, проаналізувавши наведене, можна виділити основні позитивні та негативні наслідки

вступу України в СОТ. До позитивних належать такі наслідки:

- стимулювання структурних реформ всередині країни, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі, що є стратегічно важливою метою;
- розширення можливостей вільнішого доступу до зарубіжних ринків за рахунок зменшення тарифних і нетарифних перешкод, обмеження можливостей застосування Україною довільних обмежень у торгівлі;
- скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, а отже, загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників;
- забезпечення інвестиційної привабливості країни для іноземних інвесторів за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм;
- збільшення можливостей входження країни у великі міжнародні коопераційні проекти, що можуть забезпечити в перспективі істотне підвищення конкурентоспроможності;
- можливість захисту інтересів України та її підприємств відповідно до міжнародних норм і процедур, що мінімально залежать від коливання політичних відносин з тією чи іншою країною;
- виконання однієї з основних умов — поглиблення відносин з ЄС;
- можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних відносин, а не бути об'єктом їх дії, як це спостерігається нині.

Негативними наслідками є такі:

- можливість безперешкодного поширення на країну кризових явищ, наявних у світовому господарстві чи окремих регіонах світу;
- можливість пригнічення розвитку окремих галузей національної економіки, не готових до повноцінної міжнародної конкуренції, заміщення їх імпортом;
- можливість загострення окремих проблем економічної безпеки країни через посилення залежності від іноземного капіталу, від стратегій розвитку і дій великих транснаціональних компаній, що розміщуються за межами країни;
- зниження ступеня автономності дій уряду через підпорядкування міжнародним регулятивним нормам у галузі торгівлі, інвестицій, регулювання умов конкуренції тощо.

Насамкінець зазначимо, що гальмування процесу вступу України в СОТ неминуче призведе її до торговельно-економічної ізоляції. Членство

в СОТ є фактором удосконалення ринкових засад національної економіки, створення ефективної системи захисту національного виробника, що відповідає загальновизнаним правилам СОТ.



Література

1. Білорус О., Мацейко Ю. Конкуренентоспроможність у сучасному глобальному світі // Екон. часопис-XXI. — 2002. — № 9. — С. 51.

2. Верба Ф. О. Фінансові аспекти інтеграції України в СОТ // Фінанси України. — 2002. — № 3. — С. 158.

3. Віноградова О. Про СОТ та роль вітчизняної митниці в реалізації Європейського вибору України // Економіка, Фінанси, Право. — 2002. — № 9. — С. 39.

4. Пахомов Ю. Выгоды и потери Украины от вступления во всемирную торговую организацию в контексте международного опыта // Екон. часопис-XXI. — 2002. — № 4. — С. 51.

5. Шнипко О. С. Експортно-імпортна політика в умовах глобалізації // Фінанси України. — 2002. — № 5. — С. 158.

В. Д. КЛЕВАНСЬКИЙ, магістр економіки
(ДП "Астракот", м. Київ)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОГО БАНКУ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 77–80

Розглядаються проблеми недостатньої результативності міжнародної фінансової допомоги країнам, що розвиваються. На основі аналізу умов, на яких надаються позики, пропонуються заходи щодо ініціювання інноваційних реформ у країнах-позичальниках, що мають на меті ефективне використання запозичених коштів.

З моменту створення і до кінця 2002 фінансового року (30 червня) Міжнародний банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), який часто називають Світовим банком, затвердив позики на загальну суму 325333 млн дол. США позичальникам у 129 країнах. Протягом майже шести десятиліть Світовий банк істотно впливає на світову економіку. При цьому його завдання і операційні процедури впродовж цього періоду залишались відносно незмінними, у той час як світова економічна система за останні три десятиліття значно змінилась порівняно зі станом світової економіки, в умовах якої він був створений.

Існують три фактори, що сприяють збереженню незмінності поточних процедур діяльності Світового банку. Перший полягає в тому, що, розробляючи завдання та процедури діяльності цієї організації на конференції у Бреттон-Вудсі в 1944 р., розвинені країни створили Банк (а також Міжнародний валютний фонд) для втілення ідеології вільного ринку, що панує в цих країнах. З погляду цих країн вільний ринок був ідеальним методом забезпечення добробуту суспільства і, як наслідок, політичної стабільності.

Для досягнення цих цілей Світовому банку було доручено насамперед післявоєнну відбудову промислово розвинених країн з подальшим наданням допомоги країнам, що розвиваються.

Для забезпечення реалізації Банком і Фондом своїх принципів потужні промислово розвинені країни передбачили різні способи контролю.

Так, голосування з питань діяльності Банку здійснюється відповідно до розміру частки країни у статутному капіталі. Право вето мають небагато тих же країн, що мають найбільше голосів, і вони мають також переважне представництво в Раді директорів банку. Особливо це стосується США, які мають найбільшу квоту і можливість маніпулювати діяльністю Банку для досягнення своїх політичних цілей.

Другий фактор, який сприяє незмінності принципів і процедур Світового банку, так само зумовлений домінуванням розвинених країн. Незважаючи на те що ці країни створили і контролюють діяльність Банку, проблеми міжнародних фінансових організацій, у тому числі Світового банку, останніми роками були на периферії їх уваги. Відносне ігнорування діяльності міжнародних фінансових організацій призводить до консервування існуючого стану, а самі організації або інші країни не мають достатньо можливостей, щоб впливати на ці процеси. До того ж для найрозвиненіших країн така ситуація є навіть зручною. Наприклад, Міжнародний валютний фонд не може примусити США вирішити проблему хронічного бюджетного дефіциту в цій країні [5].

Ігнорування проблем міжнародних фінансових організацій розвиненими країнами зумовлене

різними причинами, у тому числі розвитком міжнародних ринків капіталу, що знизив роль МБРР як світового кредитора. Ці ринки забезпечують фінансування розвитку і задоволення потреби в позичковому капіталі, крім того, значні обсяги іноземної допомоги надаються за двосторонніми угодами з політичних та військових міркувань.

Третій фактор зумовлений тим, що суверенітет розвинених країн не дозволяє країнам, що не входять до їх кола, впливати на них через політичну систему, а самі розвинені країни не мають організованих та достатньо впливових внутрішніх сил, які були б зацікавлені питаннями міжнародної допомоги.

Парадокс міжнародної допомоги з метою подолання бідності у країнах з низьким рівнем доходу і високим рівнем заборгованості полягає в тому, що ці країни накопили великий зовнішній борг після двадцяти років зусиль міжнародних фінансових організацій та окремих розвинених країн, спрямованих на зменшення заборгованості, зокрема, з використанням пільгового кредитування і списання боргів.

Офіційні позичальники, очевидно, продовжують надавати кредити, навіть якщо вони не сприяють розвитку, оскільки міжнародні фінансово-кредитні організації і організації-донори часто отримують винагороду за обсяг фінансової допомоги, а не за її результати. Крім того, вони можуть також вважати за необхідне продовжувати надання позик конкретній країні для попередження несплати попередніх приватних і офіційних кредитів [3].

Порівнюючи середні темпи економічного зростання та інші показники у країнах, де успішно здійснювались реформи, спонсоровані Світовим банком, з країнами, де не було досягнуто успіху, дослідники [4] дійшли висновку, що на середньострокову перспективу структурна перебудова загалом не дала статистично значущих результатів у більшості країн, де здійснювались такі реформи.

Проблеми міжнародної фінансової допомоги полягають у недостатній результативності допомоги за попередній період, суперечностях, пов'язаних з умовами, на яких надаються позики, необхідності ініціювання реформ самими урядами країн-позичальників і визначення кінцевих отримувачів коштів, які здатні ефективно скористатися допомогою.

Упродовж останніх двох десятиліть Світовий банк та Міжнародний валютний фонд часто порівнювали зі середньовічними лікарями, які для

лікування всіх хвороб призначали "кровопускання". Наприклад, окремі дослідники вважають, що ці дві організації сприяли поглибленню бідності мільйонів людей, стимулюючи здійснення одних і тих самих жорстких економічних реформ незалежно від місцевих соціально-культурних умов, ресурсів та економічного середовища [2].

Незважаючи на те що навіть багаті промислово розвинені країни часто зазнають дефіциту державного бюджету, вважається, що дефіцитний бюджет неприпустимий для бідних країн. У результаті уряди цих країн часто змушені скорочувати фінансування охорони здоров'я, освіти та захисту навколишнього середовища, оскільки ці сектори не дають надходжень у державний бюджет.

Світовий банк та МВФ часто вимагають забезпечення експортної орієнтації бідних країн. Якщо бідні країни підвищують свої надходження в іноземній валюті шляхом збільшення обсягу експорту, то вони отримують більше можливостей повернення коштів міжнародним кредиторам, однак не обов'язково це приносить вигоду народу країни. Наприклад, у країнах Північної Африки (на південь від Сахари) обсяг експорту в період з 1989 по 1998 р. збільшився на 4,3 %, а обсяг споживання на душу населення у той же період зменшився на 0,5 %.

Хоча Світовий банк і МВФ постійно стимулювали програми структурної перебудови, не можна стверджувати, що було досягнуто зменшення боргового навантаження на країни, що розвиваються. З 1980 по 1997 р. борг країн з низьким рівнем доходу збільшився на 544 %, а із середнім рівнем доходу — на 48 % [2]. У більшості випадків структурна перебудова призвела до спаду економіки, низького обсягу інвестицій; обмеження витрат на соціальну сферу, скорочення споживання та низька продуктивність створювали замкнене коло спаду і стагнації, а не цикл розвитку, підвищення зайнятості та збільшення обсягу інвестицій, як передбачалось за теорією Світового банку та МВФ.

Крім того, зазначимо, що приблизно 45 % кредитних ресурсів Світового банку в результаті проведення "міжнародних конкурсних торгів" надходить безпосередньо до транснаціональних компаній, більшість яких розміщується у країнах "великої сімки". За розрахунками співробітників федерального казначейства США, на кожному доларі, внесеному США у фонди міжнародних банків розвитку, американські експортери

заробляють понад 2 долари, обслуговуючи фінансовані банки контрактами [6].

За останні десятиліття щорічні темпи зростання обсягу прямих іноземних інвестицій у розвинені країни та країни, що розвиваються, помітно уповільнились. З 1960 по 1970 р. прямі іноземні інвестиції між країнами — членами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) зростали в середньому за рік на 11,6 %. До кінця 70-х років темпи зростання знизились до 4,9 %, а на початку 90-х — до 3,2 % [9].

В умовах потенційного скорочення пропозиції прямих іноземних інвестицій і зростання попиту на інвестиції внаслідок виходу на світовий інвестиційний ринок нових учасників — країн Центральної та Східної Європи і колишнього Радянського Союзу конкуренція за інвестиційні ресурси на світовому ринку загострюється.

Підвищення інвестиційної активності в сучасних умовах стало однією з головних проблем економічної політики в Україні. Актуальність цієї проблеми пов'язана з необхідністю інтеграції у світову економічну систему, структурної перебудови економіки України, оновлення фізично та морально застарілих основних засобів, потребою впровадження новітньої техніки та технологій, розвитку пріоритетних галузей економіки, які забезпечили б економічну незалежність України та рівноправне її входження у світове співтовариство. Для здійснення цього далеко не повного переліку програм необхідні капіталовкладення, які з різних причин на поточний момент не можуть бути забезпечені внутрішніми інвестиційними ресурсами.

За окремими оцінками, загальний обсяг необхідних для економіки України іноземних інвестицій перевищує 40 млрд дол. США, або приблизно 840 дол. на душу населення. Така сума, на думку фахівців, дала б змогу реконструювати пріоритетні галузі промисловості України. Але фактичні обсяги іноземних інвестицій в економіку України набагато менші. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на початок 2003 р. становив приблизно 5 млрд дол., або близько 105 дол. на душу населення.

Ураховуючи ризикованість, з точки зору іноземних інвесторів, вкладення коштів в українську економіку та загострення конкуренції за інвестиційні ресурси на міжнародних ринках капіталу, підвищується важливість залучення офіційних інвестиційних ресурсів, які можуть надаватись для реалізації великомасштабних проектів і програм міжнародними кредитно-фінансовими організаціями, такими як МБРР, Євро-

пейський банк реконструкції та розвитку та ін. Водночас ефективна реалізація фінансованих цими організаціями пріоритетних проектів сприяла б покращенню загального інвестиційного клімату в Україні та розширенню залучення приватних іноземних інвестицій, особливо у поєднанні з ефективною регуляторною, податковою, зовнішньоекономічною сферами політики.

Україна стала 167-м членом Світового банку у вересні 1992 р., здійснивши підписку на 10908 акцій (вартістю 1315,9 млн дол.), що становило 0,77 %* акцій Банку. Станом на кінець 2002 фінансового року загальна вартість 22 позик, наданих Світовим банком Україні, становила 3222,8 млн дол.

За даними Рахункової палати України, з 1992 р. Світовим банком було розроблено велику кількість довгострокових проектів інституційного та інвестиційного характеру. Банком було здійснено підготовку і фінансування 12 проектів загальною вартістю приблизно 0,98 млрд дол. Деякі з цих проектів, наприклад Проект розвитку електроенергетики вартістю 317 млн дол. і Проект реабілітації гідроелектростанцій вартістю 114 млн дол., не були завершені. Серед причин такого негативного результату виконання цих, а також інших проектів можна назвати недостатню нормативну базу, неефективний інвестиційний та проектний менеджмент з боку України, пасивність або незацікавленість отримувачів коштів у реалізації проекту.

Аналіз реалізації проектів свідчить, що для забезпечення ефективності використання коштів позик і досягнення позитивних результатів інвестиційних проектів необхідно забезпечити активну участь української сторони у визначенні, підготовці та реалізації проектів з ширшим залученням українських фахівців і особливо кінцевих отримувачів коштів.

Водночас обсяг зовнішнього кредитування може бути зменшений до рівня мінімальної достатності і, здається, можливостей щодо цього не бракує. Як приклад розглянемо одну з найважливіших і найкритичніших для України галузей — енергетику, де за період незалежності стабільно триває практика неефективного і нерационального використання енергії в усіх її формах. Так, одним з проектів, фінансованих Світовим банком в Україні, є започаткований у 1998 р. Проект реабілітації і розширення тепlopостачання м. Києва, загальна вартість якого

* Станом на 30 червня 2002 р. частка України становила 0,69 %.

становила 249,4 млн дол. (позика Світового банку — 200 млн дол.).

За інформацією акціонерної енергопостачальної компанії “Київенерго”, яка реалізує проект, актуальність проекту зумовлена “недостатньою потужністю теплових станцій, що не відповідає задоволенню існуючих потреб теплопостачання. Загальна потужність джерел теплопостачання становить 86 % пікової потреби споживачів...”.

Безсумнівно, заміна застарілого обладнання та трубопроводної мережі сучасним обладнанням (можливість автоматичного регулювання плюс попередньо ізольовані труби), як передбачено проектом, забезпечить зменшення втрат теплової енергії, витрат води та обсягів ремонтних робіт, що, за окремими оцінками, дасть загальну річну економію на суму приблизно 10 млн дол.

Щодо недостатньої потужності теплових станцій зазначимо, що моніторинг системи теплопостачання, здійснений під час опалювального сезону 2000–2001 рр. у рамках українсько-датського Проекту реконструкції системи централізованого теплопостачання м. Києва, засвідчив, що в окремих житлових будинках температура у квартирах взимку досягає 30 °С. Щасливі мешканці цих будинків змушені відкривати взимку вікна, сприяючи глобальній зміні клімату. А індивідуальні тепlopункти, розміщені в підвалах будинків, без переобладнання можна використовувати як сауни. Було б цікаво визначити, яку частку від “пікової потреби” становлять ці витрати.

Реалізація ще одного Проекту економії гарячої води в м. Києві, який було реалізовано в 2001–2002 рр., також дала цікаві результати. Добова норма сумарного споживання гарячої та холодної води на одну особу в Києві становить 300 л, а обсяги фактичного споживання вищі. Аналогічні показники для країн Західної Європи становлять 120–250 л. У результаті проведення в рамках проекту кампанії інформування побутових споживачів щодо раціонального використання води, що супроводжувалось встановленням квартирних лічильників, середнє добове споживання гарячої води на одну особу в будинку, охопленому проектом, з приблизно 180 л скоротилось до 90 л.

Результати реалізації проекту свідчать, що незначні капітальні вкладення (інформаційна кампанія разом із встановленням лічильників води) могли б вже вчора забезпечити суттєву

економію води, палива, що витрачається на її підігрівання, не кажучи вже про зменшення навантаження на навколишнє середовище. Якщо уявити, що 2 млн жителів Києва скоротять середньодобове споживання води на одну особу на 100 л (цього можна досягти, змінивши тільки звички водокористування без будь-яких фінансових вкладень), або приблизно $[100 \text{ (л)} \times 30 \text{ (діб)}] = 3 \text{ м}^3$ на місяць, і припустити, що собівартість 1 м³ гарячої води становить 2,7 грн*, то економія коштів становитиме $[2 \text{ (млн осіб)} \times 3 \text{ (м}^3) \times 2,7 \text{ (грн)}] = 1620 \text{ тис. грн}$ на місяць, або приблизно 20 млн грн на рік.

Таким чином, віртуальні внутрішні інвестиції кожний день “спливають” відомо куди, тоді як для їх перетворення в реальні зкономлені суспільством кошти необхідна хоча б активна інформаційна політика органів влади, енерго- або водопостачальних компаній чи в найгіршому разі зовнішніх інвесторів.



Література

1. *Україна за роки незалежності. 1991–2001.* — 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: Нора-Друк, 2001.
2. *Anderson S.* The IMF and World Bank Cosmetic Makeover (International Monetary Fund) // *Dollar & Sense.* — 2001. — Jan.
3. *Easterly W.* How Did Heavily Indebted Poor Countries Become Heavily Indebted? Reviewing Two Decades of Debt Relief // *World Development.* — 2002. V. 30. — Issue 10 (October). — P. 1677–1696.
4. *Harrison A.* A Book Review // *The World Bank: Structure and Policies* / Eds Ch. L. Gilbert, D. Vines. — L.: Cambridge Univ. Press // *Journ. of International Economics.* — 2002. — V. 57. — Issue. 1 (June). — P. 253–256.
5. *Joseph J. W.* Stasis and change in the IMF and World Bank: International context and institutional dynamics // *The Social Science Journ.* — 2000. — V. 37. — Issue 1. — P. 43–66.
6. *Rich B.* 2000 STILL WAITING (World Bank fails to alleviate poverty) // *The Ecologist* / — 2000. — Sept.
7. *The World Bank.* Annual Report 2002 // *International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank.* — 2002.
8. *The World Bank.* Partnerships for Development, Spring-2001 // *International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank.* — 2001.
9. *Wells L. T. Jr., Wint A. G.* Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment // *Foreign Investment Service Occasional Paper.* — N. 13 (Washington, D. C.).

* Розрахунок собівартості було здійснено в рамках проекту.

Ю. І. КАРПЕНКО, магістр міжнародного менеджменту
(Фонд державного майна України, м. Київ)

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ЗЛИТТІВ І ПРИДБАНЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 81–85

Розглядаються проблеми впливу міжнародних злиттів і придбань як однієї з форм прямого іноземного інвестування на конкурентоспроможність національної економіки та структуру ринку країни. Міжнародні злиття і придбання можуть бути ефективним способом нарощування експортного потенціалу країни та підвищення конкурентоспроможності продукції національних підприємств на міжнародних ринках внаслідок збереження та швидкої й ефективної реструктуризації і переорієнтації їх діяльності. Важливим засобом оцінки і регулювання впливу міжнародних злиттів і придбань на економіку країни є координація антимонопольної політики, що потребує ухвалення та ефективного застосування норм антимонопольного законодавства.

Для країн, що розвиваються або трансформуються, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) можуть бути одним з основних джерел підвищення ефективності використання наявних у них порівняльних переваг та створення нових і, як наслідок, основним засобом входження в систему міжнародного виробництва. Однак не завжди вплив ПІІ на експортну конкурентоспроможність країн може бути позитивний — багато що залежить від традицій і особливостей національної економіки та державної політики в цій сфері.

Міжнародні злиття і придбання (МЗіП) як одна з форм залучення ПІІ є одним з важливих елементів розвиненої ринкової економіки. Водночас в Україні його становлення і розвиток відбуваються на тлі глибоких кризових потрясінь. Самі по собі процедури МЗіП відіграють важливу роль у процесі формування життєздатних господарських структур в умовах динамічних змін зовнішнього середовища, але для того щоб цей засіб сприяв оздоровленню, а не подальшому руйнуванню національної економіки, необхідно розробити ефективні засоби його застосування, оскільки МЗіП мають власні переваги і недоліки порівняно з іншими їх формами залучення ПІІ в національну економіку.

До переваг ПІІ у формі МЗіП належать забезпечення швидшого припливу капіталу; подальші інвестиції у придбані активи; збереження бізнес-одиниць, які б у противному разі припинили своє існування; прискорення процесу отримання нових технологій, особливо інформаційних та управлінських; удосконалення системи корпоративного управління; полегшення доступу на міжнародні ринки і нарощування експортного потенціалу країни; реструктуризація фірм і галузей національної промисловості; підвищення ефективності та продуктивності виробничих і сервісних галузей; збільшення надходжень від оподаткування і приватизації.

Недоліками МЗіП як способу залучення ПІІ можуть стати швидке скорочення зайнятості; зменшення конкуренції і підвищення концентрації на ринку; можлива недооцінка проданих активів; дестабілізація національного фінансового ринку; витіснення національних виробників; втрата національних брендів; посилення іноземного контролю над національною економікою, особливо в тих її секторах, які мають стратегічне значення для країни.

В умовах, коли економіка країни не зазнає криз або значних системних змін і існує реальна

альтернатива залучення ПІІ в різних формах, інвестиції у формі створення нових бізнес-одиниць ефективніші, ніж МЗІП, особливо для країн, що розвиваються, оскільки за інших рівних умов вони не тільки дають змогу отримати певні ресурси і активи, а й водночас створюють додаткові виробничі потужності та робочі місця, чого не відбувається в короткостроковому періоді після здійснення МЗІП.

Разом з тим, якщо економіка країни перебуває у кризовому стані або трансформується, велика частка її фірм виявляється неконкурентоспроможною і значно підвищується ймовірність їх банкрутства, то саме МЗІП можуть сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності та ефективному розвитку. Міжнародні злиття і придбання відіграють також ключову роль при реалізації широкомасштабних приватизаційних програм, оскільки національні фірми здебільшого не мають достатньої кількості матеріальних і нематеріальних (технологій і методів управління) ресурсів, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності приватизованих підприємств і виходу їх продукції на міжнародні ринки.

Міжнародні злиття і придбання як одна з форм ПІІ можуть впливати й на експортний потенціал і торгівлю країни-цілі в кілька способів.

По-перше, їх вплив може виявлятися у забезпеченні цієї країни ресурсами, яких їй бракує для підвищення ефективності використання існуючих порівняльних переваг, таких, наприклад, як специфічні знання і технології, капітальні блага тощо. Цими перевагами можуть бути також природні ресурси або низька вартість трудових ресурсів. Однак МЗІП можуть бути недостатніми для нарощування експортного потенціалу в умовах підвищення рівня оплати праці або необхідності розвитку високотехнологічних експортних галузей, оскільки іноземні покупці здатні лише підвищувати кваліфікацію персоналу, а не вдосконалювати національні освітні та дослідницькі заклади. Якщо держава цього не робитиме, то існує загроза, що внаслідок МЗІП обсяги її експорту досягнуть максимуму, а потім перейдуть у стадію стагнації.

По-друге, у країнах із задовільним рівнем виробничих потужностей і технологій МЗІП можуть створювати динамічні порівняльні переваги за допомогою нових менеджерських та виробничих технологій. Наприклад, саме так МЗІП впливали в таких динамічних галузях промисловості, як електроніка, у країнах Південно-Східної Азії. У країнах, що мають розвиненішу

технологічну базу, МЗІП можуть сприяти її подальшому розвитку за рахунок створення іноземними покупцями в цих країнах власних центрів здійснення НДКР.

По-третє, нарощування експортного потенціалу країни потребує наявності не лише конкурентоспроможної продукції, а й досвіду у сфері маркетингу, а також отримання доступу до міжнародних ринків. Міжнародні злиття і придбання можуть бути одним із способів вирішення цих завдань, особливо на ринках, де певні бренди і великі мережі збуту є основними активами. Якщо ж ринки монополізовані великими транснаціональними корпораціями (особливо це стосується високотехнологічних продуктів), інтеграція в мережі таких компаній через МЗІП стає ключовою умовою нарощування експортного потенціалу країни.

По-четверте, зважаючи на те що придбані фірми мають тісні зв'язки з місцевими постачальниками, МЗІП у експортно орієнтованих галузях національної економіки опосередковано виводять національні компанії на міжнародні ринки. Ці національні компанії в подальшому самостійно можуть використовувати подібні зв'язки. В умовах торговельної лібералізації рішення придбаних фірм щодо використання зв'язків з національними постачальниками більшою мірою залежить від цінових і якісних аспектів, ніж від державної політики в галузі торгівлі. Оскільки іноземні покупці зацікавлені у зниженні операційних витрат, то вони надаватимуть перевагу місцевим джерелам постачання, що задовольняють їх вимогам, та інвестуватимуть їх розвиток. Якщо ж розвиток місцевих постачальників надто дорогий, щоб його фінансувати через додаткові ПІІ, укріплення цих зв'язків потребуватиме державної підтримки для здійснення технічного переозброєння національних фірм-постачальників.

Міжнародні злиття і придбання впливають і на кількісні характеристики та структуру імпорту країни. За даними ЮНКТАД, якщо метою МЗІП є розширення ринків збуту, вони приводять до збільшення чистого імпорту у цю країну насамперед за рахунок придбання товарів і послуг у рамках транснаціональних корпорацій. Деякі з імпортованих у такий спосіб товарів і послуг доповнюють вже існуючі порівняльні переваги цієї країни й підвищують її експортну конкурентоспроможність. Структура експорту країни також зазнає змін, оскільки придбані підприємства починають випускати технологічнішу продукцію, ніж національні фірми.

Крім того, якщо національні компанії купують активи за кордоном, МЗіП можуть бути ефективним інструментом нарощування експортного потенціалу на захищених іноземних ринках, а також засобом уникнення антидемпінгових розслідувань.

Таким чином, МЗіП може бути ефективним способом нарощування експортного потенціалу країни та підвищення конкурентоспроможності її продукції на міжнародних ринках за рахунок збереження та швидкої й ефективної реструктуризації і переорієнтації діяльності національних підприємств.

Державна політика у сфері ПП має забезпечувати баланс між різними формами їх залучення, ураховуючи як загальні, так і індивідуальні фактори їх впливу на економічний потенціал країни, з метою мінімізації потенційних ризиків МЗіП та максимізації їх позитивних ефектів на економічний розвиток країни.

Найважливішим інструментом державної політики в цій сфері є антимонопольне регулювання. Зняття обмежень у сфері ПП та діяльності транснаціональних компаній повинно відбуватись одночасно з реалізацією заходів, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування ринків, які б контролювали і обмежували антиконкурентну поведінку фірм. Міжнародні злиття і придбання, що можуть призводити до підвищення рівня ринкової концентрації, не завжди можна вважати такими, що знижують рівень конкуренції, навпаки, саме високий рівень ринкової концентрації може бути основою для аналізу антимонопольними органами країни конкретних угод у сфері МЗіП. Для кількісного визначення ринкової концентрації найчастіше використовують коефіцієнт концентрації чотирьох фірм (КК4) та індекс Герфіндала–Хіршмена (ІГХ).

Коефіцієнт концентрації чотирьох фірм дорівнює сумі ринкових часток (у відсотках) чотирьох найбільших фірм, що працюють на конкретному територіальному ринку, тобто

$$C = \sum_{i=1}^{N=4} s_i,$$

де C — рівень ринкової концентрації; N — кількість найбільших фірм, що працюють на ринку; s_i — частка ринку i -ї фірми, %.

Однак цей коефіцієнт має певні недоліки, які роблять його практичне застосування доволі дискусійним. Зокрема, важко обґрунтувати необхідність урахування часток лише чотирьох найбільших компаній, що працюють на певному ринку, а не, скажімо, трьох чи п'яти. Крім

того, метод застосування КК4 може не завжди точно відображати справжню структуру ринку. Наприклад, сумарна частка чотирьох провідних компаній, якщо вони мають однакові частки 22,5 % ринку, становитиме 90 пунктів, однак такий же результат буде отримано і тоді, коли одна з компаній має, скажімо, 60 % ринку, а інші три — по 10 %. Незважаючи на те що в обох випадках рівень концентрації виявляється однаковий, поведінка компаній на ринку в обох випадках матиме різні наслідки для конкуренції.

Ефективнішим способом визначення ринкової концентрації є ІГХ, що розраховується за формулою

$$C = \sum_{i=1}^N s_i^2.$$

На відміну від КК4 на ІГХ впливає як кількість фірм, що працюють на ринку, так і їх розміри. Значення індексу є обернено пропорційним до кількості та часток фірм, що працюють на ринку. Якщо скористатися попередніми прикладами для КК4, то значення ІГХ для першого випадку становитиме 2075 пунктів, а для другого — 3950. Отже, нерівність розподілу часток ринку у другому випадку призводить до значного збільшення ІГХ. Максимальне значення індексу може становити 10000 пунктів (100^2). Основним недоліком застосування цієї моделі може бути складність отримання точної інформації щодо розподілу ринку між усіма фірмами, які на ньому працюють. Однак у випадку з оцінкою потенційного злиття або придбання невеликої частки ринку, що контролюються дрібними фірмами, неістотно впливатимуть на отримані результати, оскільки в разі злиття двох фірм (a і b) зміну ІГХ можна оцінити на основі ринкових часток цих фірм. До злиття їх значення у ІГХ становитиме $a^2 + b^2$, а після трансакції — $(a + b)^2$, різниця між цими двома цифрами становитиме $2ab$ — подвійне збільшення їх ринкових часток.

Як правило, якщо ринкова концентрація внаслідок злиття або придбання не перевищує визначеного рівня ІГХ, така угода неістотно впливатиме на конкуренцію на ринку, що передбачає наявність двох альтернатив:

- якщо $ІГХ > 1000$ і збільшується внаслідок трансакції більш як на 100 пунктів, то ринок може вважатися помірно концентрованим, і втручання антимонопольних органів може бути мінімальне;
- якщо $ІГХ > 1800$ і збільшується внаслідок злиття більш як на 50 пунктів, ринок можна

вважати висококонцентрованим, а тому така угода потребуватиме ретельнішого аналізу з боку антимонопольних органів країни.

Таким чином, координація антимонопольної політики є важливим засобом оцінки і регулювання впливу МЗіП на економіку країни й потребує розробки та ефективного застосування норм антимонопольного законодавства, які б стосувались не лише внутрішніх злиттів і придбань (ЗіП), а й міжнародних як на стадії входження, так і подальшого функціонування. Ретельний попередній аналіз ЗіП стає основним інструментом збалансування державної політики у сферах антимонопольного регулювання і залучення ПІІ, які є взаємозалежними і взаємодоповнюючими.

Водночас власне природа МЗіП і поява глобального ринку фірм переводять цю проблему у площину міжнародного співробітництва. Тому ще одним напрямом національної антимонопольної політики має стати розширення співробітництва з державними антимонопольними органами інших країн на дво- та багатосторонній основі. Міжнародне співробітництво в цій сфері дасть змогу окремим країнам, насамперед менш розвиненим, ефективніше протистояти антиконкурентній політиці великих транснаціональних компаній і підвищувати позитивний вплив МЗіП (особливо коли вони мають глобальний характер) на національні економіки.

У сфері *залучення зовнішніх фінансових ресурсів та інвестицій* державна політика повинна забезпечувати:

- припливи довгострокового капіталу, особливо якщо внутрішні заощадження не задовольняють інвестиційні потреби національної економіки. У контексті МЗіП такі заходи повинні не лише сприяти залученню ПІІ, а й стимулювати подальші інвестиції у придбані об'єкти. Основними інструментами досягнення цієї мети є встановлення певних інвестиційних зобов'язань недискримінаційного характеру у процесі приватизації державних підприємств і створення умов, які б заохочували нових власників до розширення фінансування діяльності придбаних виробничих одиниць;
- створення такої системи оподаткування, яка б заохочувала попередніх власників активів, проданих через МЗіП, реінвестувати отримані в такий спосіб доходи у національні виробничі потужності. У процесі приватизації отримані від іноземних інвесторів фонди в разі потреби могли б залишатися на придбаних об'єктах для інвестиційних цілей. У такому разі відпо-

відні державні органи повинні виконувати контролюючу функцію для забезпечення цільового використання цих коштів;

- спрямовування не лише на отримання зовнішніх фінансових ресурсів, а й на забезпечення ефективного управління проданими національними активами та їх технологічної модернізації. Для досягнення цієї мети необхідно забезпечити можливість ініціативного вибору іноземної компанії для здійснення МЗіП, тобто політика залучення ПІІ в такий формі повинна мати цільовий характер не лише щодо об'єкта продажу, а й його покупця. Для забезпечення справедливої ціни таких угод важливого значення набуває переговорний процес, оскільки доволі часто українській стороні доводиться мати справу з іноземними компаніями, які мають набагато сильніші позиції. У цьому напрямі державна політика має зосереджуватися на двох аспектах: забезпеченні реалізації відповідних навчальних програм для підготовки національних експертів у сфері ЗіП і надання фінансової допомоги національним фірмам для оплати послуг національних та міжнародних консультантів, які спеціалізуються на супроводженні подібних угод. Фінансування подібних проектів можна забезпечити через отримання технічної допомоги від міжнародних організацій, а також за рахунок виділення частини коштів, отриманих внаслідок приватизації державних підприємств;
- реалізацію цільового підходу у виборі покупців для збереження і підтримки депресивних підприємств, що може передбачати такі дії з боку держави, як реструктуризація їх заборгованостей перед державою та забезпечення страхування фінансових ризиків;
- захист інтересів меншості національних акціонерів. Корпоративне законодавство та норми функціонування фондових бірж повинні гарантувати надання меншості акціонерам інформації про плани та умови можливих ЗіП, у тому числі про потенційних покупців, і забезпечувати участь таких акціонерів у процесі ухвалення рішень про реорганізацію компанії. У межах загальної державної політики у сфері технологічного розвитку національної промисловості основними її інструментами стосовно МЗіП можуть бути такі:
 - надання певних пільг іноземним покупцям, які зберігатимуть і розвиватимуть технологічний потенціал придбаних ними підприємств, подібних тим, які мають іноземні інвестори, що фінансують створення нових бізнес-одиниць на

території держави. Таким чином, певні пільги повинні надаватись іноземним інвесторам лише тоді, коли вони приносять із собою нові технології або розвивають експортно орієнтовані галузі національної економіки;

- включення питань збереження і продовження ефективних національних НДДКР (особливо у стратегічних галузях промисловості) у порядок денний попередніх переговорів з потенційними іноземними покупцями з передбаченням можливостей надання їм певних переваг;
- стимулювання поширення отриманих внаслідок МЗіП нових технологій в інші галузі національної промисловості шляхом відповідних заходів з боку державних органів, спрямованих на підтримку постачальників і конкурентів придбаних фірм через стимулювання інвесторів до збереження та розширення місцевих збутово-постачальних мереж та інших зв'язків у межах національної економіки.

У сфері управління трудовими ресурсами основними напрямками державної національної політики стосовно МЗіП можуть бути такі:

- нормативне закріплення обов'язкового інформування працівників певної компанії, якщо вони не є її акціонерами, про перспективи та можливі наслідки її злиття або придбання стосовно майбутніх кадрових змін, що дасть можливість у разі потреби забезпечити своєчасну перекваліфікацію або переведення трудових ресурсів на нові робочі місця;
- передбачення включення до умов продажу державних підприємств положень, які б зобов'язували іноземних покупців у короткостроковій перспективі зберігати певний рівень зайнятості на придбаному підприємстві з подальшою розробкою і узгодженням з державними органами планів скорочення (у разі нагальної потреби) робочих місць.

У контексті МЗіП головним завданням профспілок має бути не втручання у процеси реорганізації підприємства, а забезпечення якісних умов праці у процесі та після злиття або придбання, а також контроль за дотриманням прав робітників підприємства на отримання інформації про можливі кадрові зміни внаслідок подібних перетворень.

Таким чином, державна політика у сфері МЗіП є важливою складовою загальної економічної політики держави. Вона повинна мати комплексний характер і спрямовуватися на максимізацію позитивних та мінімізацію негативних наслідків МЗіП для промислового потенціалу країни. На зміну звичайній формулі “залучення іноземного капіталу в економіку України” слід ставити питання про створення на її території транснаціональних корпорацій за участю іноземного капіталу (у вигляді довгострокових стратегічних інвестицій), товари і послуги яких виходили б як на внутрішній, так і на зовнішній ринок.

Інтеграція в сучасну глобальну економічну систему має відбуватись шляхом формування транснаціональних компаній і фінансово-промислових груп, українських та українсько-іноземних, які б працювали в межах СНД і за його межами для того, щоб до початку інтенсивного і широкомасштабного включення України у світову економіку в Україні вже існував ретельно відпрацьований механізм внутрішніх і зовнішніх ЗІП.



Література

1. *World Investment Report 1999a: Foreign Direct Investment and Challenge of Development.* — UNCTAD: New York and Geneva, 1999. — P. 73–85.
2. *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.* — UNCTAD: New York and Geneva, 2000. — P. 190.

This article represents an analysis of the impact of cross-border mergers and acquisitions as a form of foreign direct investment on the competitive abilities of the national economy and on the quantitative features and market structure of the state. Cross-border mergers and acquisitions can be an affective mean of the state export capacity development and can lead to the improvement of the national enterprises competitive positions in the international markets, as a result of retention, fast and effective restructuring and reorientation of their activities. The coordination of the national Competition Authorities policies is an important mean of assessment and regulation of cross-border mergers and acquisitions impact on the national economy.

О. П. БИВШЕВ, канд. техн. наук, доц.
(Краматорський економіко-гуманітарний інститут)

ПІДГОТОВКА ЕЛІТНИХ ФАХІВЦІВ-УПРАВЛІНЦІВ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 86–88

Розглянуто питання підготовки висококваліфікованих спеціалістів у галузі управління. Порівняно два підходи до навчання студентів: адаптаційний і трансформаційний, наведено докази на користь останнього. Значну увагу приділено сентенції про інтелектуальний потенціал працівників вітчизняних підприємств, про підготовку та перепідготовку фахівців в АТ НКМЗ. Показано взаємозв'язок з конкурентоспроможністю товарів і послуг вітчизняних підприємств у сучасних умовах.

Розглядаючи конкурентоспроможність у сучасному суспільстві як деяку еволюцію мислення взагалі, водночас окремо підкреслимо, що конкурентоспроможність — це системна категорія, сутність якої може бути подана у вигляді виробничо-економічних систем (якими є підприємства), що можуть змінювати траєкторію руху або визначений режим функціонування у процесі збереження, розвитку наявних або створення нових конкурентних переваг. Велике значення при цьому приділяється освіті, зокрема підготовці висококваліфікованих спеціалістів для різних галузей господарювання.

Прийняті в Україні за більш як десятирічний період незалежності нормативно-правові акти у сфері освіти підготували передумови для плідної діяльності науково-педагогічних працівників вищої школи. У навчальному процесі активно застосовуються інноваційні педагогічні технології, інформаційні системи, системи дистанційного навчання, видаються підручники українських авторів, розширюється співробітництво з провідними університетами зарубіжних країн. Проте принципових змін у підходах до навчання поки не спостерігається, бо скрізь панує адаптаційний підхід до навчання (“роби так, як тобі кажуть, думай так, як написано в конспекті”).

Водночас багато країн вже давно перейшли на трансформаційний (гуманітарний) підхід до

навчання, де основними є технологія творчого мислення, самостійність та ініціатива студентів.

Залишаючись на позиціях адаптаційного навчання, виключається практична реалізація задумів здійснення корінних змін у такій важливій сфері, як підготовка управлінських кадрів (менеджерів). Таке навчання не припускає створення і розвитку гуманітарних технологій, які “виготовляють людський капітал” зовсім іншої якості, що породжує принципово нові за задумом сфери і сектори ринку.

У кожному суспільстві неминуче вирізняються кращі управлінці, яких можна вважати елітою, без якої неможливий постійний прогрес. Якщо уважно переглянути тлумачення, які наводяться у словниках, то еліта інтелектуальна — це невелика, обрана частина людей, особистостей, які самостійно і свідомо стали на шлях особистого самовдосконалення для того, щоб відповісти за вдосконалення загалом. Тому найважливішим завданням вищої школи, та й кожного інституту, є підготовка елітних спеціалістів-управлінців, а для цього насамперед потрібно навчити студента мислити творчо. У цій сфері спостерігається значна прогалина в навчальних програмах і планах інститутів.

Перед викладачами неминуче постає питання: як організувати мислення студента, дотримуючись схем силогізму, тобто схем дедуктивного

логічного умовиводу. Звичайно, можна запропонувати прекрасну побудову диспутів за канонами логіки, “забити” голову студента правильними, досконалими поняттями, але у професора О. С. Лосева є таке висловлення: “Точність і визначеність понять суть слухняність перед смертю і простором з його абсолютним нулем. Силізм — це хвороблива картина буття. Нова організація буття — це нова організація знань, тобто не формальна логіка, а полігот — вірний компас до дій у часи, коли все змінюється і не має стабільності”.

Щоб по-справжньому продуктивно мислити, майбутнім менеджерам потрібно засвоїти складну науку розуміння, нагромадити жорсткий досвід рефлексії, а потім перейти до практики командних розробок і відповідальних дій у непередбачуваних обставинах, і викладачі покликані допомогти їм у цьому.

У сучасній технології творчого мислення налічується понад 50 методів, що тією чи іншою мірою могли б використовуватися в управлінській діяльності, проте ця найбільша спадщина залишається незатребуваною вищою школою. Як наслідок спеціалісти, не кажучи вже про дилетантів, відкидають ефективні ідеї і варіанти вирішення проблем, керуючись тактикою ігнорування новачків. Тут ми пожинаємо плоди адаптаційного підходу до навчання, який протягом усього періоду перебування в інституті сформував у майбутнього спеціаліста психологічний бар’єр, що не дає йому можливості перебороти не тільки власні природні лінощі, а й підкорити себе певним правилам і процедурам мислення. Якщо ж він засвоїть методи розв’язання завдань і оволодіє відповідною технологією мислення, цей бар’єр буде зламаний, а фахівець буде націлений на такі види управлінської діяльності, як підтримка творчості й нововведень, створення обстановки заохочення нових ідей, постійних (тимчасових) груп типу ТРГ (тимчасових робочих груп для функціонально-вартісного аналізу тощо) і управління ними. Такий студент підтримуватиме і пропонуватиме позитивні зміни на підприємстві щодо підвищення продуктивності, які можна забезпечити за допомогою партисипативних програм, що дуже важливо для виживання підприємства в перехідний період, підвищення конкурентоспроможності його товарів і послуг.

Останнім часом змінилися підходи до розуміння багатьох термінів і понять в управлінні. Поява так званого сукупного працівника, який є найважливішим елементом продуктивних сил

суспільства і водночас елементом суспільних відносин, потребує через продуктивність його праці змін продуктивності управлінської праці. Персонал цієї праці, завдяки діяльності якого забезпечується функціонування сукупного працівника як єдиного організму підприємства (фірми), народжує додаткову продуктивну силу — ефективність праці управління. На жаль, поки що немає чітких критеріїв чисельної оцінки цієї праці, а також її впливу на конкурентоспроможність.

Світовими лідерами в минулому столітті були ті країни, галузі та підприємства, які лідирували в підвищенні продуктивності фізичної праці працівників. У новому столітті лідерство у світовій економіці переходить до країн, яким вдалося максимально ефективно підвищити продуктивність інтелектуальної праці. Це свідчить про те, що в новому інформаційному столітті ключовими факторами стають інтелектуальний потенціал підприємства, а стратегічним ресурсом — знання, вміння й навички всього персоналу. Для менеджерів, які щодалі частіше стикаються з підвищенням попиту і потреб міжнародних споживачів, основним стає імператив зміни власне філософії бізнесу і вдосконалення методів та підходів їхньої роботи. Крім того, істотно впливає глобалізація ринків, де визначаються п’ять основних рівнів: збереження дистанції, самостійний експорт у зарубіжні держави, самостійні зарубіжні операції, прискорення бізнесу в зарубіжних країнах і денаціоналізація діяльності (міжнародні транснаціональні компанії). Більшість фірм-лідерів перебувають на другому або третьому рівні глобалізації, але всі вони прагнуть досягти п’ятого рівня.

Отже, нестабільність, глибокі зміни та інші фактори стануть основними рисами нинішнього століття. Дві альтернативи — “гармонія” і “хаос” — у філософському розумінні є циклами процесу буття і розвитку земної цивілізації. Але в сучасних умовах нестабільність, невпорядкованість і глобальні потрясіння скоріше зростають, ніж зменшуються. Це дає підстави вважати, що на цьому етапі цивілізація має всі ознаки вступу до циклу “хаос”.

У таких умовах тільки елітні менеджери-лідери здатні прогнозувати майбутнє з відповідним ступенем імовірності й вірогідності. Для них стає за правило, що ризик — це не шанс програти, а шанс виграти; не безпомічне очікування, а свідомий вибір; не прояв будь-яких сил, а передбачення майбутнього з використанням гами методів

для прийняття унікальних управлінських рішень. А “хаос” для елітних менеджерів — це творче середовище, в якому вони, маючи великий досвід, феноменальну інтуїцію, хист вгадувати тенденції змін, здатні своєчасно пристосуватися до них, використовуючи на блага підприємства ці можливості. Здатність керувати змінами стане ключовим елементом тієї енергії, що забезпечить новий рівень підвищення продуктивності управлінської праці.

Ми хочемо жити в цивілізованій багатій європейській державі Україна. Це стане можливим за появи нової української управлінської еліти, що складатиметься не з гвинтиків державної машини, а з активно діючих особистостей, збагачених культурною спадщиною людства з високим інтелектом і соціальною відповідальністю. Це лідери, здатні мислити, аналізувати й ефективно управляти. Вони можуть взяти на себе особисту відповідальність не тільки за діяльність підприємства (організації), а й за все, що відбувається у країні. Як приклад можна навести перелік таких українських менеджерів-лідерів, яких назвав у своїй доповіді Президент України в місті Запоріжжя — це Г. М. Скударь (АТ НКМЗ, м. Краматорськ), В. М. Лук'яненко (НВО ім. Фрунзе, м. Суми), Н. А. Янковський (компанія

“Стірол”, м. Горлівка), М. Ф. Пасечник (компанія “Фалбі”).

Так, зупиняючись окремо на стратегії і тактиці АТ НКМЗ, Президент України підкреслив, що це “оазис” прогресивного розвитку не тільки в Україні, а й у близькому зарубіжжі. Така висока оцінка свідчить, що це підприємство йде вірним шляхом до вдосконалення своєї діяльності, до підвищення конкурентоспроможності продукції. Менеджмент підприємства значну роль відводить підготовці та перепідготовці своїх працівників. Так, за минулі два роки навчились методам функціонально-вартісного аналізу (ФВА) понад тисяча фахівців різних напрямів, серед яких значний прошарк становлять менеджери — керівники цехів, підрозділів заводу. Одне з постійно діючих на підприємстві гасел — “Вчитися швидше, ніж конкуренти”.

Ми переконані, що поступовий, але неминучий перехід від адаптаційного до трансформаційного навчання студентів у вищих навчальних закладах України сприятиме нагромадженню інтелектуальної еліти, здатної до Високої моралі та Високої відповідальності щодо підвищення конкурентоспроможності української продукції, сприяння становленню нашої держави рівною серед розвинених країн.

Ukraine's formation as an independent, sovereign and economically strong state is impossible without creating a managing elite able in the shortest terms to increase competitiveness of production and service of our state enterprises and to help Ukraine to become equal among best manufacturers in the world market.

В. О. ГРИЩЕНКО

(Луганська облдержадміністрація)

Ю. С. ЧИШЕВСЬКИЙ, магістр економіки

(ХК "Мрія-Інвест")

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 89–93

Розглянуто специфіку торгівлі наукомісткою адресною продукцією, що потребує встановлення міцних економічних і політичних відносин між країнами експортерами та імпортерами. Маркетинг взаємовідносин — це процес створення, підтримки і розвитку міцних, тривалих та ефективних взаємовідносин експортера з партнерами по бізнесу у формі економічно-маркетингового співробітництва, яке у стратегічному плані має стати одним із засобів самоствердження України у світі, підвищення її політичної та економічної ваги.

Нині на міжнародній арені недостатньо торгувати, необхідно економічно "прив'язувати" до себе потенційного імпортера. Специфіка торгівлі наукомісткою адресною продукцією потребує встановлення міцних економічних і політичних відносин між країнами експортерами та імпортерами. Однією з форм таких взаємовідносин на ринках адресних товарів є розвиток економічно-маркетингового співробітництва (далі — ЕМС). І саме "прив'язка" країни-експортера до країни-імпортера є базою, на якій будується ЕМС. При формуванні принципів ЕМС як одного з механізмів управління експортом доцільно використовувати положення однієї із сучасних концепцій маркетингу — "маркетингу взаємовідносин", сутність якого полягає в тому, що всі учасники міждержавного товарообміну на конкретному ринку чи його сегменті будують свою діяльність на ефективних взаємовідносинах з метою динамічного розвитку експорту.

Маркетинг взаємовідносин стосовно ринку адресних продуктів — це процес створення, підтримки та розвитку міцних, тривалих, ефективних відносин експортера з партнерами по бізнесу — імпортерами, а оскільки специфіка цього ринку передбачає участь експортера у

відтворювальному процесі, то і, що особливо важливо, з майбутніми споживачами продукції.

Ефективні взаємовідносини мають особливе значення саме на ринку адресних товарів, тому що забезпечення оптимального рівня таких показників продукції, як якість, собівартість продукту та можливості щодо його реалізації, потребує тривалої, кропіткої, взаємовигідної роботи по всьому ланцюгу виробничих та збутових ринкових відносин. До того ж діяльність на зовнішніх ринках з продукцією адресного характеру може ефективно здійснюватися тільки в умовах стабільних політичних відносин зі споживачами, базуватися на взаємодовірі, довготривалості та взаємовигідності. Передумови створення ефективної системи взаємовідносин можна сформулювати так: підприємство вступає з партнерами в безперервні зв'язки, які зумовлюють процес обміну та реалізації. Така взаємодія дає змогу спільно акумулювати та використовувати ресурси, пов'язуючи їх діяльність в єдиний процес; виробничі та збутові можливості кожного підприємства розвиваються через зв'язки в системі взаємовідносин, що підтримуються й іншими учасниками, діяльність кожного з яких можна "вмонтувати" в мережу маркетингу, яка визначається як цілісність.

Постачання адресної продукції та надання адресних послуг потребує встановлення між продавцем і покупцем тривалих відносин, які не припиняються у зв'язку з монтажем, налагодженням та введенням в експлуатацію, а також технічним обслуговуванням у процесі експлуатації (навчання персоналу тощо). Важлива особливість безпосередніх зв'язків при поставках продукції адресного характеру полягає в тому, що вони не обмежуються відносинами між експортером та імпортером. Вони запроваджують цілу систему зв'язків між фірмами, що беруть участь у комплектації таких поставок — між субпостачальниками. При цьому генеральний підрядчик організовує комплектацію і несе відповідальність перед покупцем за її своєчасність та якість. Таким чином, між усіма фірмами, що беруть участь у цьому процесі, повинні встановлюватися тісні, постійні й тривалі коопераційні зв'язки, причому ще на стадії науково-дослідних та проектних робіт. Щоб вирішити це завдання, необхідно створити взаємопов'язаний маркетинговий комплекс і стратегії його реалізації для системи загалом. Іншими словами, маркетингові стратегії кожної підсистеми повинні бути узгоджені між собою, з цілями розвитку підприємства (галузі) і обов'язково із глобальними інтересами держави. При цьому мета маркетингової діяльності не змінюється — це задоволення потреб покупців. Водночас змінюється засіб досягнення мети за рахунок задоволення клієнта до здійснення ним покупки, у процесі переговорів про покупку. У разі тривалих взаємовідносин соціальне й технічне задоволення клієнта збігаються в часі й дають синергійний ефект.

Найважливіша передумова перенесення акценту встановлення тривалих відносин полягає в тому, що в силу поширення новітніх технологій, знань, а також введення єдиних світових стандартів виробники не в змозі домогтися тривалої переваги щодо якості продукції. На цьому етапі вона дедалі більше стає стандартизованою — компресор українського виробника майже не відрізняється від німецького або італійського ані за параметрами, ані за ціною. Тому єдиний спосіб утримати споживача чи заволодіти ним — це індивідуалізація відносин із ним, адаптація своєї поведінки до вимог конкретного споживача.

Ринки реальних інвестицій та озброєнь найбільше пристосовані до створення і подальшого розвитку тривалих взаємовідносин: попередня співпраця зі споживачем у сфері з'ясування параметрів майбутнього обладнання (техніки) чи об'єкта у процесі проектування, співпраця у про-

цесі монтажу обладнання та будівництва об'єкта, освоєння проектних потужностей і гарантійного обслуговування. Усі ці дії базуються на індивідуалізації відносин експортера з імпортером. Така індивідуалізація вкрай потрібна тоді, коли продукція реалізується за допомогою персональних продаж, а саме вони домінують на ринку адресної продукції.

Оскільки відносини створюють, то важливим чинником, що впливає на успіх дій компанії на ринку, стає не тільки товар, а й спроможності людей, що контактують з покупцями. Основним фактором налагодження ефективних взаємовідносин є довіра, частота комунікацій, якість комунікацій та норми відносин [1; 4], а також розуміння важливості спільної мети.

Ядром маркетингової концепції формування й управління будь-яким ринком є кінцевий споживач. Зміщення акценту на кінцевого споживача означає посилення зворотних зв'язків між усіма учасниками ринкових відносин. Саме тому в основу "маркетингу взаємовідносин" покладено трактування фірми не як первинної господарської ланки, а як суб'єкта господарських зв'язків, партнера в мережі організацій, що взаємодіють на ринку [5]. В основу створення системи "маркетингу взаємовідносин" щодо діяльності підприємства на зовнішніх ринках необхідно покласти нагромаджений світовий досвід. Розглянемо його з позицій можливості впровадження в систему управління експортом.

Учасники мережі маркетингу мають ресурси, контролюють їх і займаються певними видами діяльності, продукти якої є предметом купівлі для інших учасників. Відносини між учасниками мережі виробництва та експорту продукції значно ширші від акту купівлі-продажу, оскільки охоплюють обмін інформацією про потреби, можливості, виробничі стратегії та ін. Взаємодія часто полягає в координації діяльності та ресурсів учасників. Така взаємодія передбачає тісне співробітництво у процесі з'ясування параметрів майбутньої продукції, проектування, монтажу обладнання, будівництва, освоєння проектних потужностей і гарантійного обслуговування.

Передумови створення моделі маркетингу взаємовідносин для підприємства чи галузі можна сформулювати так: організація-учасник вступає з партнерами в безперервні, оновлюючі зв'язки, які реалізують процес обміну. Це дає змогу спільно акумулювати та використовувати ресурси, пов'язувати діяльність партнерів в єдиний комплекс; виробничі та збутові можливості кожного окремо взятого учасника розвиваються че-

рез зв'язки в системі взаємовідносин, які підтримуються й іншими учасниками; експортна діяльність визначається як цілісність. Стратегічна ідея полягає в тому, щоб з'ясувати, які види діяльності повинен виконати конкретний учасник, а які делегувати іншим членам мережі.

Особливо гостро стоїть питання щодо оцінки ефективності діяльності учасників такої мережі. Ефективність у традиційному розумінні (на рівні підприємства) спирається на спосіб використання внутрішніх ресурсів і базується на порівнянні витрат та результатів — процес планування та управління діяльністю підприємства базується на формуванні цілей, інтерпретації навколишнього середовища, побудові стратегії та адаптації можливостей підприємства до певного стратегічного напрямку. У рамках моделі “маркетинг галузі” ефективність оцінюється з позицій функціонування всього експортного напрямку діяльності підприємства чи галузі.

Розподіл праці та обмін ресурсами (продукцією) між учасниками мережі є джерелом залежності та влади. Ці аспекти не висвітлюються у “класичному” маркетингу, оскільки він виходить з того, що заміна постачальників та покупців завжди можлива. Але на світових ринках високо-

технологічної продукції, зважаючи на адресний її характер, вибір обмежень, між учасниками існує тісна залежність, тому кожному учаснику необхідно цінувати та розвивати зв'язки у контексті вирішення загальної проблеми.

Система маркетингу взаємовідносин доповнює роль і зміст традиційного маркетингу. Вона починає виконувати функції узгодження діяльності учасників формування та реалізації довгострокового співробітництва. У кожній окремій країні ефективність співробітництва підвищується тоді, коли визначено пріоритети співробітництва, коли це співробітництво відповідає національним інтересам. Визначення пріоритетів міждержавного співробітництва має базуватися на принципі задоволення тих потреб держави, які вона не може задовольнити за рахунок своїх можливостей або задоволення яких потребує від держави напруження і багато часу. Слід урахувати, що міжнародне економічне співробітництво успішно розвивається тоді, коли для цього крім наведених можливостей і гостроти потреб у їх використанні існує добре підготовлене політичне підґрунтя. Фактори, які визначають і впливають на розвиток торговельно-економічного співробітництва, наведені на рисунку.



Фактори міжнародного економічно-маркетингового співробітництва

Важливість міжнародного ЕМС потребує державного регулювання й координації. Таке співробітництво має перебувати під постійною увагою з боку державного керівництва, ретельно готуватися й бути визначальним у прийнятті рішень щодо зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних проблем. Це пояснюється тим, що ЕМС завжди має стратегічне значення для національної безпеки, часто набирає значних масштабів, розвивається динамічно.

Сукупність основних принципів, на основі яких здійснюються зовнішні економічні зв'язки, порядок прийняття рішень і здійснення цих зв'язків, а також відповідні організаційно-управлінські структури становлять модель зовнішніх економічних зв'язків. На вибір моделі зовнішніх економічних зв'язків впливають численні внутрішні та зовнішні економічні й політичні фактори. Саме тому ЕМС, на нашу думку, передбачає вирішення таких питань:

- *у зовнішній політиці* — підтримка дипломатичних зусиль щодо завоювання і закріплення політичної присутності в регіонах світу, що уможливить у майбутньому визначення сфери політичних та економічних зв'язків України з країнами — імпортерами продукції;
- *в економічній сфері* — отримання валютних коштів для державних потреб, передусім для підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку адресних продуктів;
- *у внутрішній економічній політиці* — забезпечення економічного розвитку інвестиційного комплексу, підвищення стабільності та стійкості не лише економічного, а й соціально-політичного розвитку українського суспільства.

У стратегічному плані ЕМС має стати одним із засобів самоствердження України у світі, підвищення її політичної та економічної ваги. В економічній площині таке співробітництво, особливо торгівля інвестиційною продукцією і будівельними послугами, уявлялося як ледь не єдиний фактор, здатний врятувати українську промисловість і будівництво, навіть зберегти науково-технічний потенціал цих галузей. Але це лише один з напрямів співробітництва. Другий — це елемент присутності України в таких важливих для неї регіонах світу, як Близький та Середній Схід, країни СНД (це енергоносії!!!), Азіатсько-тихоокеанський регіон та країни колишнього РЕВ. Нині Україна ще надто слаба в економічному плані, тому реальним чинником її присутності в регіонах світу може бути ЕМС. Таким шляхом ішли до становлення своєї присутності в різних регіонах усі провідні держави: США —

у Південній Америці, Туреччині, Близькому Сході, а зараз — і на теренах колишньої Югославії; Німеччина — у країнах Східної Європи; Росія намагається утриматися в Ірані, Іраку, Індії, Китаї, Сирії та інших країнах світу.

Слід підкреслити, що в умовах становлення своєї державності Україна постійно відчуває тиск інших країн. Мета їх прозора — не дати Україні знайти відповідне місце в регіонах, що були традиційними для експорту колишнього СРСР (Близький та Середній Схід, Азіатсько-тихоокеанський регіон, країни Північної Африки). У чистому вигляді прибутки від ЕМС можуть бути не дуже значними, але співробітництво є найважливішою складовою зовнішньої політики та стратегії країни в певному регіоні. Продумана, виважена стратегія такого співробітництва може бути основним критерієм вирішення важливих завдань зовнішньоекономічної політики. Такий підхід до справи можливий лише на основі єдиної державної політики, коли держава виходячи з політичних, економічних та ідеологічних міркувань бере на себе обов'язок сприяти інвестиційному комплексу в ЕМС на зовнішніх ринках. Щоб якісно поліпшити багатосторонні контакти з іншими країнами, необхідно вирішити концептуальні питання зовнішньоекономічної стратегії нашої держави. Основними її напрямками, крім руху “назустріч” індустріальним країнам, насамперед європейським, і споживачам, є історична “російська” домінанта та деякі інші фактори.

Щодо розмірів зустрічних товаропотоків, енергетичної залежності України від Росії, наявності інтенсивних виробничо-коопераційних відносин, низки історично сформованих і напрацьованих контактів за своїм сучасним значенням поза конкуренцією для нашої держави є ЕМС з Росією. Існує безліч загальноекономічних факторів, які спричинюють необхідність встановлення та посилення коопераційних зв'язків між двома країнами. Україна й Росія намагаються підвищити свої незалежні експортні потенціали, однак проблемою для обох країн є відтворення історично сформованих замкнених циклів виробництва багатьох видів високотехнологічної продукції, насамперед для паливно-енергетичних галузей.

Росія зацікавлена у використанні українського науково-технічного й виробничого потенціалу для створення нового покоління компресорів, а також у модернізації існуючої і створенні нової нафтогазотранспортної системи. Слід зважати й на те, що провідні науково-дослідні та проєктні інститути паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) переважно зосереджені в Україні. Нині

Росія може самостійно виробляти лише 40–50 % обладнання для галузей ПЕК, решту — у кооперації з країнами СНД, насамперед з Україною. Саме тому Росія зацікавлена у поставках з України комплектуючих для обладнання цих підприємств. У зв'язку з великими обсягами та номенклатурою таких поставок підприємства Росії прагнуть зберегти коопераційні зв'язки з підприємствами України на довготривалій основі й створити спільні виробництва різних структур і форм власності.

Однак загалом співробітництво України та Росії в цій сфері доволі обмежене. Перешкодою є цілий комплекс нерозв'язаних складних політичних, економічних та організаційних проблем, і насамперед це стосується скептичного ставлення значної частини політичної еліти Росії до України як рівноправного партнера. Крім того, у стратегічному плані Росія взяла курс на забезпечення власного виробництва основних видів обладнання та техніки, а тому можливості співробітництва України у сфері розробки та виробництва інвестиційної продукції з часом обмежуватимуться.

Зазначимо також, що Україна має значний науково-виробничий потенціал для нарощування експортних поставок. Однак реалізація цього експортного потенціалу значною мірою гальмується відсутністю ефективного механізму уп-

равління у сфері співробітництва України із зарубіжними країнами та відповідного нормативно-правового забезпечення. Значну увагу потрібно приділити створенню як на державному рівні, так і на рівні підприємств та наукових організацій ефективної інфраструктури співробітництва, яка включала б інформаційно-рекламні мережі, канали товарозбуту, сервісні мережі обслуговування, спрощувала б саму процедуру налагодження і реалізації співробітництва.



Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с.
2. Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999. — 220 с.
3. Кобыляцкий Л. С. Организационно-методические подходы к повышению экспортного потенциала инвестиционного комплекса // Персонал. — 2002. — № 12. — С. 68–75.
4. Третьяк О. Новый этап эволюции маркетинговой концепции управления // Рос. экон. журн. — 1997. — № 10. — С. 74–84.
5. Юлдашева О. Маркетинг взаимодействия: философия и методология межфирменных коммуникаций // Маркетинг. — 1999. — № 3. — С. 32–39.

The specificity of trade of high technology address production is reviewed, which one demands installation of close economical and political relations among the exporter and importer countries. The marketing of relationships is a process of formation, support and development of the robust, continuous, effective relationships of the exporter with the partners on business in the form of economic-marketing cooperation, which one in the strategic relation should become one of the ways of the self-statement of Ukraine in the world, increase of its political and economical force.

Л. С. КОБИЛЯЦЬКИЙ, д-р наук у галузі економіки, проф.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

Ю. С. ЧИШЕВСЬКИЙ, магістр економіки

(ХК "Мрія-Інвест")

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 94–97

Розглядається система управління конкурентоспроможністю, що передбачає реформування системи управління персоналом і мотивацією; комплексний підхід до підвищення якості; системний підхід до диверсифікованості та планування виробництва; реорганізацію системи обліку й аналізу; удосконалення фінансового менеджменту; інформаційне забезпечення системи внутрішньофірмового управління. Сформульовано систему заходів державної підтримки конкурентоспроможності національних товаровиробників.

На сучасному етапі структура зовнішньої торгівлі України товарами наближається до відповідних показників слаборозвинених країн (ідеться про суттєве скорочення експорту інвестиційної продукції: технологій, обладнання, устаткування та будівельних послуг), які не мають промислового виробництва, а торгують переважно ресурсами. Таким чином, постачання сировини за кордон і купівля готової продукції (зокрема, наукомісткої) стає для України реальністю.

Нині не доводиться казати про використання Україною будь-яких конкурентних переваг (дешевої робочої сили, достатньої ресурсозабезпеченості деякими видами сировини, використання вигідного гео економічного розташування та ін.), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно кредитують інновації тощо. Отримані результати дають змогу країнам-конкурентам зменшувати ціну споживання й оволодівати новими ринками збуту [2].

Промислово розвинені країни успішно застосовують не лише прогресивні технології, які значно підвищують ефективність праці. Виважена внутрішня політика дає їм можливість ефективно формувати попит на нову продукцію, стимулювати появу нових сегментів у сферах споживання, сприяти реструктуризації елементів ціни,

що уможливорює збільшення джерел розширеного відтворення, успішне засвоєння нових важелів державного регулювання конкурентоспроможності. Існуюча в цих країнах система розподілу трансформувала надбання від вищої ефективності праці у підвищення життєвого рівня населення та поліпшення соціально-економічного становища країни.

Проблеми України схожі на проблеми промислово розвинених країн лише в одному: на шляху становлення національної конкурентоспроможності кожний етап відтворення потребує більших коштів. Проте якщо в розвинених країнах це пов'язано з високою вартістю нових технологій, що забезпечує високий суспільний ефект, то в Україні — з прихованою інфляцією [2]. Проте інфляційні процеси, що стримуються жорстким монетаризмом і не підкріплюються заходами в реальному секторі, набирають прихованої форми і виявляються через збільшення витратності національної продукції. Внаслідок цього накопичується кризовий потенціал, здатний призвести до подальшої деградації економіки.

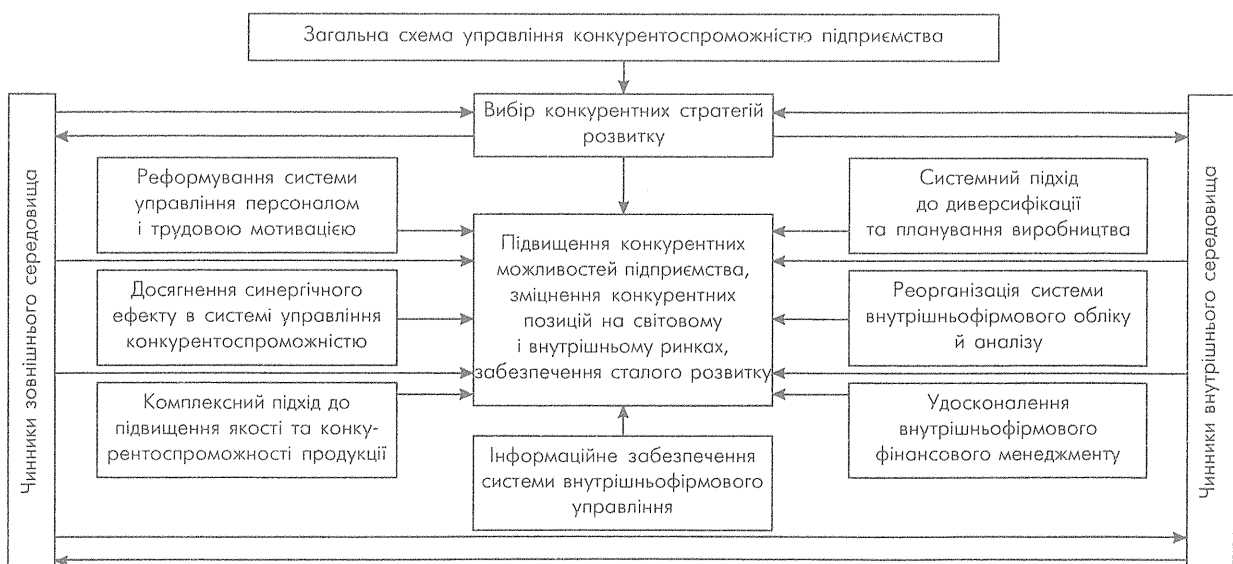
У світовий поділ праці Україна входить як сировинний, так і ресурсний додаток, забезпечуючи ринок збуту продукції іноземного походження. За межі України переносяться найпродуктивніші робочі місця, що змушує кваліфіковані кадри стихійно переходити до прибутковішої сфери — "тіньової" економіки. На жаль, триває

зворотний процес: на території України розміщуються ресурсо-, енерго- та екологічні виробництва з менш продуктивними робочими місцями. Зважаючи на те що внаслідок занепаду наукової сфери імпорту наукомісткої продукції у країну значно переважає експорт, Україна незабаром може виявитися технічною периферією промислово розвинених країн. У перспективі такі зрушення вкрай небажані, оскільки “за межі” України виносяться ефективні види діяльності, які є джерелом розвитку і фінансування інших сфер виробництва. В Україні нові види послуг практично не захищені від недобросовісних дій конкурентів з багаторічним досвідом конкурентної боротьби. Тому мають бути передбачені як механізми зосередження національного контролю за найприбутковішими та найперспективнішими напрямками, від розвитку яких залежить не тільки інфраструктурне забезпечення бізнесу, а й конкурентоспроможність економіки загалом, так і механізми підвищення конкурентоспроможності кожного підприємства.

Структуру основних елементів системи управління конкурентоспроможністю формують вісім програмно-цільових комплексних блоків, що відображають необхідні дії, конкретні організації, економічні, техніко-технологічні заходи в їх взаємозв'язку і взаємозалежності, зокрема вибір конкурентних стратегій розвитку; досягнення синергійного ефекту в системі управління конкурентоспроможністю; реформування системи управління персоналом і мотивацією; комплексний підхід до підвищення якості та конкурентоспроможності продукції

підхід до диверсифікованості та планування виробництва; реорганізація системи внутрішньофірмового обліку й аналізу; удосконалення внутрішньофірмового фінансового менеджменту; інформаційне забезпечення системи внутрішньофірмового управління. Кожний з названих блоків, у свою чергу, розглядається як система, що включає різноманітні системоутворюючі компоненти.

Впроваджуючи систему управління конкурентоспроможністю, керівництву підприємства винятково важливо виявити наполегливість і домогтися того, щоб трудовий колектив усвідомив і сприйняв невідкладну потребу фундаментальних змін у системі управління та функціонування підприємства в нових умовах. У цьому зв'язку в основу конкурентної стратегії управління як першочергове повинно бути покладене завдання корінної реорганізації системи підготовки і навчання персоналу новим методам господарювання й праці. Необхідно організувати безупинне систематичне підвищення кваліфікації кадрів від робітника до директора. Потрібно досягти “критичної маси” працівників підприємства, що знають і розуміють ринкові відносини, на ключових посадах і у відповідальних ланках системи управління. Тільки тоді можливі якісні зрушення в підвищенні ефективності господарювання і реалізація на практиці підприємницького типу управління. З огляду на викладене формується структура компонентів блоку організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємства (див. рисунок).



Загальна блок-схема організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємства

Відмітною рисою організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є розробка принципово нового підходу до управління якістю продукції, що випускається, і устаткування, що дає змогу на базі комплексного підходу до розв'язання цієї проблеми знайти пріоритетні способи досягнення конкурентних переваг на ринках збуту. Основною констrukцією цієї структури є розробка ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності з розширення й освоєння нових ринків збуту і збільшення обсягів продажу продукції, що випускається, а також розробка і впровадження комплексної системи керування якістю продукції, що уможливорює цілеспрямоване вирішення завдання забезпечення якості та конкурентоспроможності.

У зв'язку з експортною орієнтацією в товарній політиці ключовою вимогою є необхідність приведення нормативно-технічної бази системи підготовки і виробництва продукції на всіх стадіях технологічного циклу у відповідність з міжнарод-

ними стандартами якості. Це один з особливо значущих факторів підтримки на належному рівні конкурентоспроможності підприємства.

Стратегічно важливим аспектом і чинником забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах є чітка орієнтація на створення та випуск нових машин і устаткування, що відповідають потребам практики й запитам споживачів. Розв'язанню проблем підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається, повинні бути підпорядковані інвестиційна й інноваційна політика підприємства, вибір пріоритетних напрямків використання фінансових ресурсів для виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Дієвість механізму управління конкурентоспроможністю підприємства залежить від вибраного стилю організаційної поведінки підприємств на ринку. У літературі описано два стилі — приростний і підприємницький. Порівняння характеристик стилю організаційної поведінки підприємств наведено в таблиці [1].

Порівняння характеристик стилю організаційної поведінки підприємств

Характеристика	Поведінка	
	Прирістна (конкурентна)	Підприємницька
Мета	Оптимізація прибутковості	Оптимізація потенціалу прибутковості
Шляхи досягнення мети	Екстраполяція минулих підходів	Визначаються взаємодією можливостей одержання прибутку і якості управління
Обмеження	• За навколишнім середовищем організації • За внутрішніми можливостями	• Здатність змінити навколишнє середовище організації • Здатність створити необхідні технології та прийняти різні способи поведінки на ринку
Система заохочень і стягнень	• Заохочення за стабільність, ефективність • Заохочення за минулу діяльність	• Заохочення за творчість, ініціативу • Стягнення за відсутність ініціативи
Інформація	• Внутрішня: діяльність • Зовнішня: тривалий обсяг можливостей	• Внутрішня: можливості • Зовнішня: глобальний обсяг можливостей
Проблема	Повторювана, знайома	Неповторювана, нова
Організаційна структура	• Стабільна чи розширюється, організована відповідно до технології процесів • Прагнення до економії на масштабах виробництва • Види діяльності пов'язані слабо	• Гнучка, структурно мінлива • Діяльність організована відповідно до проблем • Види діяльності жорстко пов'язані
Рішення управлінських проблем • управлінські дії • пошук альтернатив • оцінка альтернатив	• Реакція у відповідь на посталу проблему (із запізненням у міру прояву проблем) • Орієнтація на минулий досвід, розглядається єдина альтернатива • Незначні відхилення від статус-кво • Приймається перша, що задовольняє потреби • Мінімізація ризику • Відповідність минулому ризику	• Активний пошук можливостей • Передбачення проблем • Творчий пошук, розглядаються численні альтернативи • Великі відхилення від статус-кво • Вибирається краща з набору альтернатив • Свідомий ризик • Балансування сукупності ризикованих варіантів

Приростний стиль організації (конкурентна поведінка) пов'язаний з минулим досвідом фірми і спрямований на мінімізацію відхилень від традиційної поведінки як всередині організації, так і в її відносинах з оточенням. Зміни не вітаються, вони обмежуються чи мінімізуються. Зв'язки із зовнішнім середовищем розвиваються як продовження успішних конкурентних у минулому продуктів. Культура організації спрямована на одержання прибутку в найближчий час, а не на створення тривалого потенціалу. Підприємницький стиль поведінки спричинює зовсім інше ставлення до змін: замість того щоб прагнути зберегти минуле, підприємницькі організації на базі досягнутого стану шукають можливості для подальшого розвитку. Об'єктивна необхідність переходу до підприємницького типу менеджменту як запоруки підвищення конкурентоспроможності потребує кардинальної перебудови організаційної структури управління.

Для підтримки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств доцільно:

- створити механізми державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, маркетингової, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам;
- сформувати сприятливі економічні, організаційні та правові умови для ефективнішого використання традиційних напрямків експорту;
- розвивати конкуренцію за якнайактивнішого сприяння держави, усунути бар'єри у підприємницькій діяльності, зменшити податковий тиск;
- організувати служби інформації про новітні технології, зміни в міжнародній торгівлі та митному регулюванні, а також про перспективні ринки збуту;
- здійснювати правове й фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств щодо створення нових товарів, екологічно безпечних і енергозберігаючих технологій, відкриття нових ринків, застосування нових джерел і видів сировини; впровадження нових принципів управління й організації виробництва;
- розробити національну програму з управління конкурентоспроможністю вітчизняної продукції і цивілізованого розвитку конкурентних відносин;
- сформувати ефективні механізми розвитку й реалізації експортного потенціалу країни: забезпечення функціонування механізмів кредитування та страхування експорту за участю держави, надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;
- узгоджувати заходи у сфері зовнішньоекономічної діяльності з цілями й завданнями зовнішньої політики України;
- здійснити експертизу законопроектів та інших нормативних актів щодо їх відповідності міжнародним нормам і впливу на експорт.



Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с.
2. Базиліук Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки України. — К., 2002. — 132 с.
3. Цысарь А. В. Обзор существующих методик измерения значимости атрибутов товара, услуги // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. — 2001. — № 5. — С. 14–18.

The management system of competitiveness is offered, which one anticipates reforming of the management system of the staff control and motivation; a complex approach to improvement of the quality; system approach to the diversification and planning of the production; reorganization of a system of the count and analysis; advancing of the financial management, information providing of the system of the internal control in the corporation. The system of measures of state support of competitiveness of the national commodity producers is formulated.

О. С. ЛОЗОВИЦЬКИЙ, канд. політ. наук, доц.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

СИСТЕМНІ СУПЕРЕЧНОСТІ РЕГІОНАЛІЗМУ ЯК ЧИННИК ГЕОСТРАТЕГІЧНОГО ВИМІРУ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ЄВРОАТЛАНТИЧНОМУ ІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 98–103

Розглядається період формування процесу утворення в Західній Європі автономного центру сили. Він втілюється в системних суперечностях євроатлантичного співтовариства, найцікавіших для розуміння сутності подій і процесів, що відбуваються нині. Їх наслідком стали підвалини сучасного технологічного середовища євроатлантичного геополітичного простору. Саме в тих умовах було закладено основи сучасних системних розбіжностей, суперечностей, взаємодії і конкурентної боротьби, що нині є основою багатополюсного геополітичного простору.

Стратегічне партнерство і системні розбіжності в контексті регіоналізму викликали істотне поживавлення відносин військово-промислових комплексів у межах регіонального балансу сил за схемою “США — Франція — Європа”. Це відбувалося протягом 80–90-х років XX ст. і призвело до кардинальних змін у структурах трансатлантичної взаємодії. Наслідком цих процесів стала основа сучасного технологічного середовища євроатлантичного геополітичного простору. А тим часом світ увійшов у нову фазу, що характеризувалася загостренням міжнародних відносин та зростанням військово-промислового потенціалу і тому слова “жодна країна зараз не в змозі дозволити собі діяльність наодинці” [10, 276] стали визначальними у процесі. Саме в цей період було закладено засади створення в Західній Європі автономного центру сили, що втілюється в системних суперечностях євроатлантичного співтовариства, найцікавіших для розуміння сутності подій і процесів, що відбуваються нині.

Для періоду загалом було характерно, з одного боку, поступальне підвищення зовнішньополітичної ролі Західної Європи, а з іншого — по-

ступовий перехід від блокування до стимулювання процесу політичної інтеграції, ствердження курсу на розширення ЄЕС і, зрештою, пошук відносин рівноваги основних партнерів “Європи дев’яти” — Великої Британії, Франції і Німеччини перед фактом існування Організації Варшавського Договору. Водночас керівництво Франції поставило за мету створити могутню європейську конфедерацію, яка б стверджувала самотність Західної Європи в сучасному світі. Зміцнення і розвиток західноєвропейського центру на базі ЄЕС супроводжувались поступовою зміною співвідношення сил між Західною Європою і США. Звідси постає одна з найважливіших проблем післявоєнних часів: проблема впливу системних розбіжностей між США і європейськими державами на специфіку стратегічного партнерства між ними.

З огляду на викладене воно базується на політичному й економічному аспектах, що нині нерозривно взаємопов’язані. І тому специфіка світового розвитку призвела до того, що “Європа дев’яти” спочатку відігравала активну роль у вирішенні світових проблем і будувала відно-

сини з американським партнером на рівноправній основі: *“відповідної переваги, що створює простір для маневру геостратегічної діяльності. Вона сприяла встановленню більш гармонійних і рівноправних відносин з Вашингтоном”* [1, 100].

У розглядуваний період основні проблеми міждержавних розбіжностей були частково винесені на рівень відносин Західної Європи і США. Разом з тим атлантизм відображав загальну настанову на зміцнення солідарності всіх “західних” держав. Відбулась важлива зміна зовнішньополітичного курсу США, що дістав назву “більш низький профіль”. У це поняття його автори вклали напролюд розпливчастий зміст, припускаючи, що республіканський уряд Р. Ніксона в міжнародних справах прагнув дотримуватись стриманішого і помірнішого курсу, ніж його попередники: *“Ми почнемо розглядати нові зобов’язання в контексті переоцінки наших власних інтересів, національних інтересів інших країн, конкретної погрози цим інтересам і нашої можливості протистояти загрозі на доцільному рівні ризику і витрат”* [3, 157]. Тому одним з мотивів подібної еволюції стало прагнення американського уряду до переоцінки окремих настанов зовнішньої і воєнно-стратегічної політики. Це в черговий раз продемонструвало, що змістовність американської політики на міжнародному рівні може поєднуватися з гнучкістю форм її практичного здійснення. Але процес пристосування зовнішньої політики США до нових світових реалій був суперечливий. У цьому відобразилася внутрішня боротьба в американському посібнику з питання про те, наскільки і як перебудувати цю політику: змінити її зміст чи лише модернізувати форми.

Прагнення в будь-якій мірі враховувати необхідність скорочення непомірного розмаху зовнішньополітичної активності викликали в елітних колах США стурбованість з приводу того, чи приведе це до ослаблення їх міжнародних позицій, зміни іміджу світової наддержави. Тому всі заходи, що були спрямовані на зменшення сил США за кордоном, супроводжувалися постійними підтвердженнями незмінності їх зобов’язань у світі. *“Ми не маємо наміру залишати світову арену”*, — неодноразово декларував президент Р. Ніксон, заявляючи про прагнення здійснювати своєрідний курс зовнішньої політики США, що перебував між надмірним і недостатнім втручанням у світові справи [9, 156].

У нових умовах США все більше уваги приділяли відносинам з європейськими союзниками — суперниками, і насамперед із Францією.

Ці відносини спиралися на складну триєдину мету:

- зміцнення американського лідерства;
- розширення партнерства і міждержавного співробітництва;
- зниження конкурентної боротьби.

Вона вдало вписалася в тодішню геополітичну кон’юнктуру і призвела до коригування євроатлантичної стратегії. Разом з тим своєрідність “атлантичного” аспекту французької зовнішньої політики відзначалась не тільки реалістичною позицією щодо життєво важливих національних інтересів.

Стримана і недовірлива політика Франції відносно США базувалася на реальних міждержавних суперечностях. Париж дедалі частіше виступав політичним виразником інтересів Західної Європи, а вони не завжди збігалися з інтересами заокеанського партнера, який постійно з вигодою для себе використовував свої воєнно-стратегічні й економічні переваги.

Специфічна роль Франції підвищилася ще й тому, що протягом зазначеного періоду зросло усвідомлення партнерами Франції по ЄЕС специфіки їх інтересів і необхідності їх відстоювання від зазіхань США. Але разом з тим зі збільшенням своєрідної дистанції відносно Вашингтона у французькій зовнішній політиці підвищилась тенденція до зміцнення “атлантичної солідарності”.

Це було викликано, по-перше, загостренням боротьби країн, що розвиваються, за досягнення реальної економічної і політичної незалежності. По-друге, збільшилась поляризація політичних сил у країні, що викликало у французького істеблішменту прагнення до так би мовити класової солідарності. Виразніше ця тенденція втілювалась в європейській політиці Франції.

Європейський напрямок завжди був центральним у зовнішній політиці Франції. Як відомо, ще генерал Ш. де Голль за основу європейської політики Франції поклав принцип “Європи вітчизни”. Значення цього принципу полягало у збереженні національного суверенітету при вирішенні життєво важливих для країни питань в інтеграційному угрупованні.

Разом з тим однією з найважливіших умов реалізації західноєвропейської політики Франції був пошук загальної платформи з партнерами по Співтовариству, і насамперед з ФРН і Великою Британією. Усвідомлюючи відносну економічну слабкість Франції стосовно ФРН і воєнно-стратегічну відносно Великої Британії, Ш. де Голль намагався використовувати створене в 1957 р.

Європейське Економічне Співтовариство як фактор нейтралізації обох “друзів-суперників”.

Турбуючись, що Велика Британія завдяки особливим відносинам із США зможе отримати в ЄЕС провідну роль, Франція до кінця 60-х років ХХ ст. виступала проти її членства у Співтоваристві. Основою своєї європейської політики вона зробила союз з ФРН, намагаючись власним політичним впливом зрівноважити економічну могутність останньої. Разом з тим завдяки ядерній програмі та прискореній індустріалізації французьке керівництво намагалося створити матеріальну базу для нового перерозподілу сил в Європі на користь Франції.

Як відомо, відносини Франції із Західною Німеччиною мали солідний фундамент, пройшовши істотну еволюцію — від політики “примирення” двох країн у 50-х роках через “вісь Париж — Бонн”, скріплену Єлисейським договором 1963 р., до конфронтації у другій половині 60-х років і, нарешті, до пошуків нової рівноваги в 70-х роках ХХ ст.

До початку ХХІ ст. механізм двостороннього співробітництва перебував у стані надзвичайної активності, коли зовнішня політика цих держав була скоординована на рівні, що дуже рідко зустрічається між двома незалежними державами.

Франко-німецьке “привілейоване співробітництво” стимулювало низку факторів:

- економічна підтримка французької економіки;
- політичне співробітництво в рамках ЄЕС;
- координація заходів щодо кон'юнктурних питань;
- узгоджений курс стосовно держав Східної Європи.

Зрештою, поліпшенню атмосфери відносин Франції і ФРН сприяло зближення їх позицій стосовно західноєвропейської політики США. Французька дипломатія здійснювала *“пошук відносин партнерства, які б не були відносинами залежності”* [7, 237], а ФРН почала активно протидіяти американському диктату в політико-економічній сфері.

Водночас зберігалися помітні суперечності, що пояснюють цю проблему. І тому особливу стурбованість Франції викликала військова сфера її взаємовідносин з ФРН. При всіх наявних перевагах Франції у військово-політичній сфері над Західною Німеччиною остання наполегливо намагалася компенсувати свій статус неядерної держави нарощуванням звичайних озброєнь.

Як наслідок у 80-х роках ФРН перетворилась на державу, що мала найбільші в Європі неядерні збройні сили. Ця обставина значною мірою по-

яснює те, що на межі 70–80-х років Франція взяла курс на всебічний розвиток звичайних видів озброєнь при одночасному вдосконаленні ядерного потенціалу. Деякою мірою почуття занепокоєння, що було викликане зростанням військової могутності ФРН, спричинило зміну ставлення Франції до проблем роззброєння після тривалого ігнорування відповідних міжнародних домовленостей.

Таким чином, франко-західнонімецькі відносини відбувалися в рамках складної системи взаємозалежності. При цьому незмінною турботою французького керівництва залишалося забезпечення такого балансу сил у Західній Європі, при якому надійно врівноважувався політичний і економічний динамізм ФРН. Для забезпечення такої рівноваги французька дипломатія спиралася на Велику Британію, відносини з якою випробували значні коливання: за часів консерваторів вони поліпшувалися, а за лейбористів — погіршувалися, що пояснювалося традиційними міжпартійними суперечностями. Проте визначальною тенденцією залишався курс на співробітництво. Разом з тим британська дипломатія прагнула заручитися підтримкою США і ФРН на противагу Франції.

Таким чином, у розглядуваний період США були своєрідним каталізатором і вектором стабільності в Європі. Разом з цим у системі європейських відносин відбулися деякі зміни, що були викликані вступом Великої Британії (1973 р.) у “Спільний ринок” і підвищенням її ваги у вирішенні проблем континенту. Новоутворений трикутник “Париж — Бонн — Лондон” став вирішальним фактором відносин у регіоні.

Активізація Великої Британії в ЄЕС спричинила зближення Франції та ФРН, але на відміну від 60-х років воно відбувалося в менш сприятливих для Парижа умовах, тому що поступово підвищувалось політичне й економічне значення Західної Німеччини. У цьому зв'язку збереження привілейованих відносин зі своїм східним сусідом надало Франції більшої поступливості. Разом з тим відбувалося зміцнення ідеології “європеїзму” у керівництві П'ятої республіки. І тому Франція була вже нестримуючою силою на шляху розвитку політичної інтеграції, а скоріше ініціатором поглиблення політико-економічного інтеграційного процесу. Водночас позиція Франції в питаннях інтеграції залишалась доволі врівноваженою і формувалась з урахуванням національних інтересів. Це пояснює те, що відбувся поступовий перегляд воєнно-стратегічної доктрини Франції в напрямку тіснішої взає-

модії і співробітництва з іншими західноєвропейськими країнами і державами — членами НАТО.

Військова програма передбачала значне збільшення асигнувань на виробництво як стратегічних видів озброєнь, так і тактичної зброї. Франція активно розвивала співробітництво із західноєвропейськими державами — учасниками НАТО у сфері розробки і виробництва озброєнь. Загалом французька дипломатія постійно балансувала між двома своїми основними партнерами по Співтовариству — ФРН і Великою Британією, блокуючись то з одним, а то з іншим залежно від конкретних обставин і проблем. Разом з тим Франція прагнула одержати підтримку західноєвропейських партнерів у напруженому діалозі зі США, що також докладали надмірних зусиль до нормалізації відносин, вважаючи Францію головним опонентом в американо-західноєвропейському діалозі.

Зближенню атлантичної політики Франції з політикою її партнерів по ЄЕС сприяв відхід останніх від ортодоксального атлантизму, з одного боку, і конструктивніший характер франко-американських відносин — з іншого. Суперечності між США і Францією збереглися, а в окремих сферах навіть загострилися, але форми їх виявлення стали меншою мірою драматичними. Взагалі французька політика розглядуваного періоду сформувалася в пошуках компромісу з партнерами. Зберігши можливість маневру завдяки неучасті у військових структурах НАТО, Франція істотно активізувала військово-технічне і військово-промислове співробітництво з європейськими союзниками.

Виробництво озброєнь перетворилось на процвітаючу галузь промисловості з мільйонною зайнятістю, що орієнтувалася на зовнішній ринок. Успішна зовнішня діяльність дає астрономічні прибутки, що стимулюють інші галузі промисловості та наукові дослідження, а також покривають витрати на національні збройні сили. Продаж ліцензій спонукає до постачання устаткування і встановлення стійких зв'язків, і тому постачальник експортною стратегією впливає на боєздатність збройних сил покупця та його політику.

У міру зміцнення економічних позицій, утвердження суверенного політичного курсу і переозброєння держави Західної Європи перетворились на провідних виробників і експортерів озброєнь.

В історії продажу озброєнь основним фактором переваги над конкурентами було і є вироб-

ництво найнадійніших, високотехнологічних і сучасних типів зброї.

Другий засіб — залучення широкої системи пілг і привабливих економічних проектів з метою могутнього впливу на імпортера у виборі нової системи озброєнь.

Третій засіб — відвертий підкуп правлячої еліти.

Четвертий засіб — створення неприхованого культу конкуренції, розпалення антагонізму з метою озброєння обох ворогуючих сторін, їх послаблення і перетворення на залежних сателітів. Ці установки були й залишаються в арсеналі всіх виробників озброєнь, але повною мірою користуються ними лише найсильніші. І тому особливого розмаху виробництво й експорт досягли в чотирьох державах Європи — Франції, ФРН, Великій Британії й Італії.

До цього часу Франція і Велика Британія досягли значних успіхів у самозабезпеченні, але його підтримка залежала від експортних операцій. Розвиток експорту визначав мету конкуренції на світових ринках. В окремих регіонах Франції, Великої Британії і деяким західноєвропейським державам вдалося досягти цього автономними зусиллями, але успішність конкуренції спочатку залежала від західноєвропейської кооперації. Разом з цим починаючи із середини 70-х років Франція остаточно посіла друге місце після США з обсягу військового експорту. Тому Франсуа Міттеран говорив, що військово-промисловий комплекс *“сприяє сучасному і майбутньому розвитку Франції”* [4].

Авангардні позиції займають авіаракетна індустрія, військово-морська техніка, бронетанкове й артилерійське озброєння, виробництво протитанкових мінометів і гранатометів, розробка й експорт радіолокаційних станцій, що використовуються для ідентифікації наземних об'єктів.

Разом з тим істотно підвищилась роль західноєвропейських виробників зброї на світових ринках. Водночас відбуваються координація й об'єднання зусиль в умовах запеклої конкуренції з наймогутнішим військово-експортним комплексом США. У 80-х роках західноєвропейські держави укріпили свої позиції у світовому експорті озброєнь, розширивши ареал ринків збуту. Оснащуючи свої армії і виходячи на ринки Азії, Африки і Латинської Америки, європейські виробники здолали щільну конкуренцію США, що були змушені зберігати *“гарне обличчя при поганій грі”*, класифікуючи домовленості як прояв атлантичної солідарності та вільної конкуренції [5, 116].

Разом з тим розширення військового експорту стало найважливішим пріоритетом зовнішньої політики. Було створено постійно діючі урядові органи з координації експорту, дослідження ринку тощо. Виставки військової продукції, демонстрація техніки, узгодження контрактів і угод перебувають під постійним контролем урядів. Одним з основних завдань дипломатів став пошук військових замовлень, а їх одержання — значною дипломатичною перемогою.

Характер військово-експортної політики і виробництва завжди спирався на суверенітет держави, але на початку ХХІ ст. це стало анахронізмом. Основна причина — різке ускладнення систем озброєнь, підвищення складності їх технологічних характеристик. Сучасна зброя потребує постійного наукового удосконалення, витрат, що немислимі для багатьох держав. Витрати на створення новітніх озброєнь такі колосальні, що навіть “економічним гігантам” — Великій Британії, Франції і ФРН — не під силу їх здолати. Тому спільне виробництво і стало необхідністю. Європейське Економічне Співтовариство, Група незалежної європейської програми, Єврогрупа, “Панавіа” створили передумови для інтеграційних зусиль у галузі військово-промислового виробництва.

У міру того, як розширювалася західноєвропейська інтеграція, створювалися дво- та багатосторонні консорціуми, що розподіляли виробництво й обсяг продукції, постачання і розподіл прибутків. Виходячи з цього на початку 70-х років Франція і ФРН створили консорціум “Євроміссайл”, до якого пізніше приєдналась і Велика Британія. У цей час між Францією і ФРН існували складні своєрідні відносини: з одного боку, була створена вісь Париж — Бонн, а з іншого — відбувалась боротьба за лідерство. Велика Британія використовувала ці суперечності, але її роль занепадала завдяки більшій прихильності до взаємодії зі США, аніж з європейськими союзниками.

Незважаючи на суперечності між Францією і ФРН їх співробітництво розвивалося форсованими темпами. На франко-західнонімецьких зустрічах різних рівнів розглядалися питання військово-технічної і політичної взаємодії, співробітництва в космосі. І взагалі у Західній Європі злободенним було питання про спеціалізацію держав у виробництві визначеної техніки. У цьому плані національні традиції, надбаний досвід і ресурси мали першорядне значення. Пріоритет мали також ліцензії, одержувані західноєвропейцями від США. Вони істотно знижували витра-

ти на науково-дослідну роботу, а також підтримували промисловість і зайнятість. США було вигідно ліцензійне виробництво в Європі власних винаходів і розробок, що приводило до згортання аналогічних чи перспективних європейських досліджень. Це відбувалося також через нестачу потрібної кількості асигнувань і як наслідок — прояв інтелектуального диктату з боку північноамериканського партнера. Разом з тим необхідно зазначити, що процес європейського виробництва більш дорогий і довгодіючий. Навіть за найсприятливіших умов втілення в життя загальних проектів було на 15 % дорожче, ніж національне виробництво. Незважаючи на це західноєвропейські держави реалізували понад 30 проектів [2, 39]. Так, воістину “ставка величезна і тому ніщо не повинно викликати здивування” [8, 110]. Водночас відбувалася запекла боротьба за створення військово-промислового комплексу, здатного забезпечувати виробників додатковими політичними і дипломатичними можливостями.

Загострення конкурентної боротьби у сфері створення нового покоління озброєнь істотно впливало на загальні відносини держав Західної Європи і США, створивши передумови самостійності Європи і постійної автономності її військових програм. Це призвело до конфронтації на експортних ринках, де не існувало вакууму — США були головним арсеналом Заходу й асигнування їх оборонного відомства на науково-дослідницькі роботи в чотири рази перевищували асигнування на відповідні програми держав НАТО, наочно підтверджуючи, так би мовити, різні “вагові категорії” опонентів.

У розглядуваний період підвищився попит на високотехнологічні види озброєнь, особливо на авіаракети. Експорт літаків став найвагомішим показником економічного розвитку, а оснащення оригінальними комплектуючими гарантувало збереження зв'язків і після закінчення контракту, відкриваючи нові економічні можливості в нестабільних геостратегічних умовах. Необхідно також зазначити, що європейські держави, у свою чергу, різноманітними засобами проникали на американський ринок озброєнь і деякі фірми — постачальники Пентагона — виявлялися під контролем європейських концернів [6, 11].

Таким чином, атлантична солідарність послабила протидію впливу США, але не створила ще окремого “європейського центру сили”. Офіційний Вашингтон переконувався, що експортний вплив західноєвропейського військово-промислового потенціалу — зростаючий і постійнодіючий

фактор міжнародних відносин. У США дедалі більшою мірою почали усвідомлювати не тільки економічне, а й політичне значення зростання західноєвропейського впливу, виробництва й експорту озброєнь. У той період у Західній Європі експорт військової продукції розглядався як обов'язкова умова існування незалежної держави. Використання досягнень військової технології значно стимулювало розвиток національної економіки. Без цього Західна Європа не мала можливостей конкурувати із США. Стратегічне партнерство відбувалося на конструктивній основі завдяки існуванню на сході Європи системи комуністичних держав.

Багаторічна опіка західноєвропейських центрів виробництва озброєнь потребувала від національних урядів принципових рішень. Вихід цієї промисловості на світовий рівень пов'язаний із загальною зовнішньополітичною стратегією інтеграції Західної Європи. Саме в тих умовах було закладено основи сучасних системних розбіжностей, суперечностей, взаємодії і конкурентної боротьби, що визначають нині основу багатополосного геополітичного простору.



Література

1. Чернега В. Н. Республиканская партия в политической жизни Франции (1962 — 1981). — М.: Наука, 1982.
2. *Articles et Documents: La documentation Francaise.* — P., 1998.
3. Baker J. The Euro-Atlantic Architecture: from West to East // US Department of Dispatch. — 2001. — Vol. 2, № 25.
4. *Defence Nationale.* — 1995. — № 4. — P. 27.
5. Jordan A. A., Taylor W. J. American National Security. Policy and process. — Baltimore, 1998.
6. *L'Année politique, économique et diplomatique en France.* — P.: RUF, 1998.
7. Mitterand F. Le coup d'Etat permanent. — P.: Fayard, 1994.
8. Nixon R. Foreign Policy Report // Cambridge Univ. press, 1990.
9. Parkins D. The Evolution of American Foreign Policy. — N. Y., 1998.
10. Zaritski R. Western Europe: Ambiguities and New Grand Debate // American Foreign Policy in an Uncertain World. — London, 1995.

The article examines the period of formation of the basis elements of the process of creation of the independent power center in the Western Europe. It was embodied in the Euro-Atlantic community's, systematical contradictions that are the most interesting for understanding of the essence of events and process occurring nowadays.

The foundation of the modern technological environment of the Euro-Atlantic geopolitical space became the result of these processes. In those conditions the basis of modern systematical disagreements, contradictions, interaction and competitive struggle were incorporated, that determines now a basis of multipolar geopolitical space.

М. А. КОПНОВ, канд. техн. наук, проф.
(Технопарк “Киевская Политехника”)

РОЛЬ ТЕХНОПАРКОВ, СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 104–109

Рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей и роль технопарков и свободных экономических зон в этом процессе. Предлагается комплекс мероприятий, обеспечивающих повышение действенности экономических стимулов в обновлении технологий.

Рассмотрение вопросов относительно повышения конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей с позиции теории циклического развития роли созданных в Украине технопарков, свободных экономических зон и совместных предприятий по обеспечению повышения конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей вскрывает множество нерешенных проблем.

Большое количество неудачных попыток решения возникших проблем свидетельствует о том, что правильное стратегическое направление практического повышения конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей до сих пор не выявлено. Среди нерешенных еще не обозначена важнейшая, действительно фундаментальная проблема, решение которой даст ключ к решению других входящих в рассматриваемую сферу проблем.

Теория циклического развития — это понятийный аппарат, т. е. основы теории инновационной культуры, без которой немислимо практически повышать конкурентные преимущества.

Наряду с 55-летними циклами есть и 7–11-летние периоды промышленных и деловых циклов, которые не замечают администраторы высших звеньев, но ощущают реальные создатели конкурентных преимуществ в Украине. Без учета цикличности технологии, используемые в про-

цессе управления экономическим развитием хозяйства, технопарки, о которых начали говорить в Харькове с 1994 г., не дали пока ожидаемых результатов, а неудачный опыт работы с зарубежными партнерами по созданию совместного предприятия в КПИ оказался забытым.

Всемирноизвестный ученый Николай Кондратьев (с 1930 по 1938 г. находился в сталинских лагерях и погиб в Суздальском политизоляторе) в середине 20-х годов XX в. открыл большие циклы конъюнктуры — “долгие волны”, или “К-волны”, а также моменты этих переломов продолжительностью 5–7 лет. Следует отметить, что инновационная теория “долгих волн” и деловых циклов была опубликована И. Шумпетером в 1911 и 1939 г. и состоит она из трех блоков:

- цикл Китчина — 3–5 лет;
- цикл Жюгмера — 7–11 лет;
- цикл Кондратьева — 40–60 лет.

Не останавливаясь на связи этих блоков с моментом появления свободных экономических зон и других специальных механизмов стимулирования инновационных программ, способствующих повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, отметим, что ситуация в Украине известна и даже вокруг технопарков она достаточно четко определена, судя по публикациям, словами “коррупция” и “взяточничество”. Несмотря на это наша задача — не только ра-

зобратся в ситуации, но и работать в направлении повышения конкурентоспособности отечественной продукции, социальных идей и движения вперед к равноправному и активному участию в развитии мировой экономической модели.

В последнее время вопросам инновационной деятельности в Украине уделяется большое внимание на всех уровнях власти. Развернута планомерная работа, в которой принял личное участие Президент Украины Л. Кучма, провозгласивший в феврале 2003 г. на практической конференции в НТУУ “КПИ” инновационный путь развития страны. В поддержку выступили многие министры и ученые. В марте 2003 г. в докладе на интеллектуальном форуме Председатель Верховной Рады Украины В. Литвин призвал к переходу от нескончаемых самооценок интеллектуального ресурса страны к практическому интегрированию этого ресурса в общемировую систему интеллекта, науки, образования и культуры.

С определения узаконенных преимуществ и правовых аспектов инновационной деятельности на период 2003–2013 гг., определения (в который раз) приоритетов и магистральных направлений пора начать конкретные шаги по реализации роли технопарков в повышении конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей.

Итак, произнесены на высочайших уровнях правильные слова, приняты правильные законы, разработаны правильные планы и приняты правильные нормативные акты Кабинетом Министров Украины.

Директор департамента инновационного развития Министерства науки и образования Украины М. Гончаренко подчеркнул, что реальные механизмы экономического стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятия действуют пока лишь (пока?) в рамках законов, регулирующих работу технопарков. Высказана очень интересная мысль: “хотя статьи Закона Украины “Об инновационной деятельности”, предусматривающие налоговые и таможенные льготы для создателей новой техники, пока приостановлены, воспользоваться механизмом поддержки инновационных проектов уже можно сегодня”. Очень интересно, если соответствующая комиссия Кабинета Министров Украины собиралась почти пять месяцев для рассмотрения технопарковских проектов.

Несмотря на все трудности и сложности, постоянную изменчивость объективных реалий

внутригосударственной и международной обстановки в Украине все еще сохранился высокий интеллектуальный резерв ученых, инженеров, профессионалов всех отраслей науки и производства. Вопрос о возрасте этого резерва пока оставим без комментариев.

Именно эти граждане Украины за 12 лет “перестроек” своим постоянным неутомимым трудом, творческим поиском альтернативных идей и технических решений по сохранению научно-производственного потенциала в условиях безденежья и постоянного реформирования, своим пытливым умом, а нередко и фантазией преумножают авторитет и имидж Державы как страны высокого интеллекта, духовности и высоких технологий.

Это понимали и руководители государства, которые в начале 90-х годов, т. е. девять лет назад, создали “Гостехинформслужбу”, пытались провести инвентаризацию интеллектуального потенциала, определили приоритетные направления “критических технологий” и утвердили программу. Начала создаваться государственная система развития и защиты критических технологий, призванная обеспечить повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

За решение этой задачи с воодушевлением взялись уполномоченные государством такие организаторы-профессионалы, как В. Г. Лукомский, В. Н. Рыжих, Г. Н. Светличный и др. Сегодня по большому счету они находятся в неустраивающем интеллектуальном резерве. Новые люди начинают все с начала, не изучив опыт коллег.

Все это и вчера, и сегодня быстро поняли псевдодрузья молодого государства. Они практически ненавязчиво сделали все, чтобы процесс анализа опыта научно-технической, промышленной политики зарубежных стран как интегрированной совокупности механизмов, мероприятий критически важных, приоритетных для Украины технологий затянулся на долгие годы, погряз в нескончаемых до настоящего времени бюрократических “совдеповских” перестройках важнейшей для страны сферы.

Наши “друзья” и финансовые политики развивали свой успех там, где им, а не нам, удавалось сложные задачи сводить к простым.

В свое время Григорий Сковорода сказал: “Благодарю Тебя, Создатель, что Ты сделал все нужное простым, а все сложное ненужным”.

Культурное наследие учит, что в экономике, как и в научно-технической и промышленной

деятельности, т. е. по современному, в бизнесе, необходимо определить методологию системного подхода к решению сложных задач, разрабатывать реальные механизмы, а не уповать на то, что стихия сама выведет на рубежи конкурентных преимуществ.

Один из руководителей “Гостехинформслужбы” В. Н. Рыжих обобщил опыт работы отечественной и зарубежной науки в интересах обеспечения национальной безопасности и экономического развития, повышения жизненного уровня населения за счет инноваций в книге “Стратегия и тактика научно-технического и экономического развития Украины” (Харьков: Прапор, 1998).

Но эту книгу при скудном тираже 300 экземпляров нужно прочитать, понять и работать. Для этого нужна соответствующая культура.

Возьмите труды И. И. Дахно. Кто их читает?

“Для здоровья всего живого и полноты бытия необходимо мудрое сочетание постоянства и изменчивости”, — пишет в малоизвестном сборнике “Армия и культура” Карем Раш. Он утверждает, что когда жажда перемен становится зудом, а реформаторов с заемной мыслью, переваренными мечтами плодится множество, вот тогда и забывают предостережение Ж. Ж. Руссо, “что нет такой законной выгоды, которую не превысила бы незаконная”. Именно отсюда исходят многие наши беды и дискредитация развития технопарков.

Когда-то Наполеон сказал, что четыре газеты могут сделать больше, чем сотысячная армия. С тех пор изменились и термины, и воздействие на общество, а телевидение усилило это тысячекратно. Сегодня печать — это особое оружие в идеологической борьбе за умы и сердца населения Украины, а особенно — за разуверившихся в своей востребованности ученых и исследователей — научной базы обеспечения конкурентных преимуществ.

Судьба общества зависит от того, на что направлено это оружие, которое может быть и благом, и оружием массового поражения. На инновационном пути развития Украины нужна не шоу-программа, а план и механизмы информатизации общества, рассчитанные на долгий период в начале нового тысячелетия, нужна, как уже отмечалось, инновационная культура. Именно данная культура, как пишет энтузиаст-инициатор системы обучения и активизации новых идей В. Джелали, является основой, двигателем и определителем направления и качества развития социума и личности. К сожалению, инновационная культура еще не осознана украинским

обществом и его институтами как принципиально новая, массовая, требующая совершенно новых специальностей. Такие слова, как “инновация”, “инвестиция”, “технопарк”, “коммерциализация науки”, “научные школы” и прочие, каждый произносит по-своему, дает свою, а не научную, обоснованную характеристику основных понятий, которые определяют меру осознания, сферы и возможности ее освоения. Газеты, телеэкраны и радио полны недовольства, двусмысленных разоблачений, торопливого нагромождения проблем, непродуманных определений, безапелляционных советов — и все это на фоне псевдореформаций — “сексуальных”, “зеленых”, “научных”, “технических” и пр. Хотя никаких реформаций, особенно научных и технических, в Украине нет и в помине. Идет наступательное развитие, к сожалению, не отечественных технологий.

Еще из застойных времен сегодня запущены в оборот несколько словосочетаний вроде “опережающее развитие”, “прорывная технология”, “высокий интеллектуальный потенциал”, “технопарк будущего”. Затем эти словосочетания вкрадываются в речи ответственных лиц и приобретают каноническую номенклатуру. Так, печать и телевидение становятся главной фабрикой бюрократического жаргона, загрязняющего сознание и усиливающего путаницу и неразбериху в обществе, а прежде всего в среде богатых идеями по-экономически нищих ученых и генераторов новых технологических решений.

Государственные мужи, проявляя в делах и резолюциях заботу о науке, поддержке научных школ и воспитании молодого поколения ученых, практически оставляют эту сферу на голодном пайке в условиях фактического полувывживания. Не сбежали за рубеж в таких условиях либо истинные патриоты-ученые, либо прикормленная научная номенклатура НАН Украины. Поэтому ученые продолжают объединяться в различные общественные организации, поддерживаемые бизнесменами. В частности, в 2002 г. была создана еще одна общественная организация — Международная Академия Фундаментальных Основ Бытия.

Практически во всех общественных академиях вопросы “создания условий”, “содействия прогрессу”, “содействия формирования новой генерации ученых” невозможно решить без коммерциализации, без формирования механизмов “технологии — бизнес”.

Коммерциализация научно-технических разработок через технопарки непосредственно свя-

зана с рынком научно-технической продукции, и прежде всего с уровнем спроса на нее, с личной заинтересованностью авторов объектов интеллектуальной собственности и личной заинтересованностью организаторов и специалистов по введению интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот предприятия. Ранее об этом даже не принято было говорить.

На рынок через технопарки выносятся конкурентоспособная научно-техническая продукция или в виде готовых изделий (при грамотном включении в ее цену стоимости интеллектуальной собственности), или в виде конкретных технологий.

В то же время необходимо четко понимать и чувствовать дистанцию между термином “технология и объект интеллектуальной собственности” (защищенным украинским патентом) в традиционном понимании отечественных ученых и термином “технология как товар на рынке с объектом интеллектуальной собственности” (защищенным международным патентом).

Не акцентируя внимания на стоимости юридического оформления интеллектуальной собственности в Украине — несколько сотен гривен и на мировом уровне — до 25000 дол., приведем основные причины, сдерживающие инновационную деятельность в Украине в целом и препятствующие превращению национальных высокотехнологичных полуфабрикатов в конкурентоспособный технологический товар.

Еще один фактор, характеризующий инновационный процесс и обеспечивающий конкурентоспособность, — это наличие охранных документов на инновацию как объект интеллектуальной собственности.

Развитие инновационного рынка требует создания необходимой инфраструктуры, а именно институтов, функционирование которых способствовало бы рыночной реализации нововведений.

Однако утвержденные формы рыночной инфраструктуры инновационной сферы в Украине развиваются пока еще недостаточно. Например, в США функционирует около 140 научных и технологичных парков, в Великой Британии — более 40, в России — около 100, а в Украине на законодательной основе — лишь четыре. Да и для четырех зарегистрированных технопарков не созданы экономические основы эффективной научно-производственной деятельности, идет “борьба” с налоговой, таможней и пограничниками при реализации проектов.

Рассмотрим, что же мешало и мешает технопарку “Киевская Политехника” стать полноправным членом реализации основных положений Закона Украины от 1 апреля 2002 г. и других нормативно-правовых актов:

1. Отсутствие четких механизмов и алгоритмов оформления документов. В результате волюнтаристских решений чиновников Министерства образования и науки Украины и противоречивых требований к формату и содержанию документов по утверждению приоритетных направлений деятельности нашего технопарка процесс утверждения был затянут на 5 месяцев.

2. Наличие утвержденных Президиумом Национальной академии наук Украины и Министром образования и науки Украины приоритетных направлений, как оказалось, еще не является поводом для выдачи соответствующего сертификата или хотя бы стартовым моментом для экспертизы подготовленных проектов. Необходимо утверждение этого документа на комиссии Кабинета Министров Украины, которая в силу сложившихся обстоятельств также не могла собраться в течение нескольких месяцев.

3. Подготовленные в соответствии с нормативами, разработанными для четырех ранее утвержденных технопарков, документы по инновационным проектам в рабочем порядке пересдавались более четырех месяцев под новые требования чиновников от министерства, которые нигде юридически не оформлены. Это вызывает негативные эмоции у авторов проектов, так как они финансируются на собственные средства и как бизнесмены ждут быстрой реакции на документы, а не бюрократических проволочек.

4. Вопрос относительно юридических документов по финансовой оценке труда экспертов и организаций, обеспечивающей оплату этого труда, не имеет четкого ответа и по сей день.

В связи с таким реальным положением дел подчеркнем, что имеющийся в Украине значительный интеллектуальный потенциал и уровень его культурного развития может обеспечить успех решению стоящих перед государством в целом экономических проблем. Однако наука и техника могут полноценно развиваться при наличии соответствующих условий, которые необходимо создавать на уровне Верховной Рады Украины:

- правовое закрепление определенных относительно правил использования результатов интеллектуальной деятельности — изобретений, промышленных образцов, произведений науки

и других объектов интеллектуальной собственности;

- наличие четких и прозрачных правил поддержки авторов, владельцев объектов интеллектуальной собственности через финансовый механизм технопарков, свободных экономических зон и совместных предприятий, обеспечивающих конкурентные преимущества отечественных товаропроизводителей.

Иными словами, выражение “интеллектуальная собственность” — по существу не более чем логическая абстракция, используемая в ряде международных конвенций, в законодательстве, в научной литературе и практике многих стран для обозначения совокупности исключительных прав на результаты интеллектуальной, и прежде всего творческой, деятельности, а также приравненные к ним по правовому режиму средства индивидуализации юридических лиц, продукции, работ и услуг.

Поэтому акцентируем внимание на целях оценки интеллектуальной собственности и методических подходах непосредственно к оценке стоимости объекта интеллектуальной собственности, чтобы обеспечить реальную конкурентоспособность отечественной продукции.

Оценка стоимости интеллектуальной собственности в соответствии с Международными стандартами оценки осуществляется с целью определения налогооблагаемой базы имущества фирмы; стоимости интеллектуальной (промышленной) собственности, которая вносится в уставной капитал; стоимости исключительных прав, передаваемых на основании договора о передаче прав на объект интеллектуальной собственности или лицензионного договора на право использования такого объекта; размеры компенсации, которую необходимо выплатить согласно действующему законодательству владельцу интеллектуальной собственности за нарушение его исключительных (имущественных) прав.

Необходимость оценки стоимости интеллектуальной собственности в технопарке возникает также при внесении ее в инновационные, инвестиционные проекты, расширении рынков сбыта (путем предоставления франшизы и т. п.), страховании, передаче интеллектуальной собственности в залог с целью получения кредитов.

По сути объекты интеллектуальной собственности неовеществлены, поэтому их стоимость не определяется набором традиционных показателей, используемых при оценке материальных объектов. Мировая практика свидетельствует, что

вопрос адекватной цены сложен как в практическом, так и в теоретическом плане. В 1989 г. в докладе ЮНИДО подчеркивалось, что “...не существует стандартной методики определения цены на технологию, но есть значительное количество рецептов, которые специалисты в области передачи технологий могут предложить Вам”, и далее: “...эти рецепты не обладают математической определенностью научного анализа. Каждый из них относится больше к искусству, чем к науке”.

В Украине инновационной деятельностью традиционно занимались крупные НПО, НИИ, в то же время мировой опыт свидетельствует о значительной роли малых инновационных предприятий. Согласно исследованиям Департамента торговли США, в послевоенный период 50 % научно-технических новшеств и 95 % революционных инноваций были созданы малыми фирмами.

Основой организационного строения реализации инновационных проектов должен стать относительно небольшой (первичный) научный коллектив или отдельный ученый (коллектив в том случае, когда исследования ведутся на “паритетных” началах определенной группой ученых; отдельный ученый, когда его роль в исследованиях, которыми он руководит, является доминирующей).

В рамках технопарка “Киевская Политехника” создаются первичные коллективы, которые могут на добровольных началах объединяться в организации типа НИИ, нанимать за счет своих средств профессиональных менеджеров (или выбирать их из своей среды), отвечающих за наличие условий для творческой деятельности, создавать необходимую инфраструктуру обслуживания науки. Именно в таком первичном коллективе складывается плодотворный климат, существенно отличающийся от бюрократической атмосферы крупных НИИ и позволяющий получить первые деньги, заработанные за реализацию конкурентоспособной продукции.

Развитие малого инновационного бизнеса через и с помощью технопарков, совместных предприятий и прочих позволит сохранить квалифицированные научно-технические кадры и ускорить доведение научно-технической разработки до промышленного образца, т. е. ее внедрения.

В системе прямых мер воздействия государства на инновационный бизнес особое место занимают мероприятия, которые стимулируют кооперацию промышленных корпораций в области НИОКР и кооперацию университетов с

промышленностью. Комплексная поддержка малого наукоемкого бизнеса технопарка в 3–4 раза повышает устойчивость инновационных предприятий.

По какому пути пошел технопарк “Киевская Политехника” для обеспечения конкурентных преимуществ отечественного товаропроизводителя? По пути интеграции вузовской науки — КПИ, ГВФ, КИСИ и др. — в виде международных конференций студентов, аспирантов и молодых ученых (9 апреля 2003 г. в НТУУ “КПИ” прошла конференция “Научно-техническое развитие, экономика, технологии управления”); интеграции вузовской науки и производства — ус-

тойчивое развитие Соломенского района; интеграции технических, экономических и гуманитарных вузов (например, НТУУ “КПИ” — МАУП) — это направление надо развивать прежде всего изнутри на уровне педагогов — генераторов новых идей.

Реализация предложений, которые будут развиваться другими членами технопарка (в своих выступлениях) с опорой на молодежь и экономику отечественных конкурентоспособных производств в сложных условиях, позволит сохранить интеллектуальный потенциал и обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции.

Розглядаються проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників і роль технопарків і вільних економічних зон у цьому процесі. Пропонується комплекс заходів, що забезпечують посилення дієвості економічних стимулів щодо оновлення технологій.

С. Е. ДЕГОДЮК, канд. с.-г. наук

Е. Г. ДЕГОДЮК, д-р с.-г. наук, проф., чл.-кор. УААН

(Інститут землеробства Української аграрної академії наук, м. Київ)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РАРИТЕТНИХ АГРОТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 110–113

Визначено основні напрямки реалізації в умовах глобалізації нових екологічно зорієнтованих технологій, розроблених авторським колективом, що передбачають комплексне виробництво нового покоління органо-мінеральних біоактивних добрив, зміну акцентів у сучасних системах землеробства і природокористування на відновлювані ресурси, рекультивацію і освоєння порушених і забруднених земель, у тому числі в арідних зонах.

Тривалий час, що вимірюється сотнями років, і особливо 70-річний період ізоляції від зовнішнього світу у складі Радянського Союзу, Україна перебувала в замкненому інформаційному просторі осторонь від загальносвітового розвитку. В останні десятиліття ідеї глобалізації сколихнули світ, і масив науково-технічної інформації набув оперативного поширення через мережу Інтернет. Проте цей простір для української аграрної науки виявився обмеженим у зв'язку з економічними труднощами, які вона переживає на цьому етапі розвитку суспільства. Тому багато цінних ідей і технологій залишаються невідомими як всередині країни, так і за її межами.

Наш творчий колектив має низку розробок, що можуть знайти замовника для їх широкого впровадження у виробництво. На розгляд поставлено проблеми, які мають втілення в конкретних агротехнологіях з подальшим осмисленням і усвідомленим регулюванням енергопотоків в агроландшафтах і природних біоценозах. Ці ідеї викладено в розробленій нами Еколого-біосферній концепції відновлюваного землеробства і природокористування. В основу ідеології закладено сучасний екологічний принцип “дій локально, думай глобально”.

Локалізація нашого наукового пошуку в агротехнологіях полягає в таких принципах:

- розробка нового покоління органо-мінеральних біоактивних добрив з поєднанням біотичних та абіотичних факторів і використанням їх у мезодозах, що повинні прийти на зміну традиційним макротехнологіям;
 - створення сучасних систем удобрення, що поєднують макро-, мезо- і мікротехнології з максимальним залученням природних і місцевих ресурсів.
- Глобальний підхід до проблеми агроландшафтів і природних біоценозів передбачає:
- створення системи відновлюваного землеробства і природокористування на засадах ландшафтного землеустрою, де за одиницю таксономічного значення береться басейн малої річки як цілісної території антропогенного впливу;
 - рекультивація порушених і забруднених земель гірничих розробок, нафтопромислів та інших техногенно спустошених територій;
 - освоєння арідних земель пустель і напівпустель шляхом створення агроґрунтів і комплексного підходу до проблем водопостачання, водоспоживання і фітомеліорацій на територіях, що підлягають окультуренню.

Ринкова економіка, що жорстко регламентує технології вирощування сільськогосподарських культур гривнею, робить невивідними ті з них,

які є витратними для виробника. Під цю категорію потрапили класичні системи удобрення, що передбачають внесення 30–50 т/га гною та повної дози мінеральних добрив. Це передусім просапні культури — цукрові буряки, кукурудза, соняшник, картопля, тобто ті, що користуються високим попитом на ринку. Недарма західний агропромисловий комплекс зорієнтований на залишення на полі вторинної продукції рослинництва — гроші липнуть до коліс транспорту. Але видозмінена і часто знищена мікрофлора ґрунту не компенсується природними угрупованнями мікроорганізмів, стерильними матеріалами.

У цьому зв'язку на аграрний ринок нині входять органо-мінеральні добрива, що несуть в собі на органічній матриці мінеральну основу. Проте здебільшого це прості суміші гною, птишиного посліду або торфу з мінеральними добавками. Наш творчий колектив за останні п'ять років розробив і випробував нове покоління органо-мінеральних біоактивних добрив (ОМБД) з комерційною назвою “екобіом” та зональними модифікаціями “екобіом-північ” і “екобіом-південь”. У пакеті документів — авторські свідоцтва на твір, добрива захищені патентами та пройшли реєстрацію в Держхімкомісії України. ОМБД “екобіом” є комплексними добривами, до складу яких входять органічні компоненти природного середовища — торфи, сапропелі, буре вугілля та антропогенного походження — підстилковий гній, птишиний послід, компости та ін. До складу “екобіому” входять повне мінеральне удобрення та інші компоненти, що мають сорбційні та меліоруючі властивості, а також специфічна біота, внесення якої у складі добрив компенсує знищену або видозмінену біоту ґрунтів, що перебувають в обробітку.

Нове покоління органо-мінеральних біоактивних добрив вигідно вирізняється тим, що в системі удобрення відпадає потреба у перевезенні, кагатуванні, навантаженні та внесенні великої маси гною, а також у додаткових витратах на транспортування, зберігання і внесення мінеральних добрив. ОМБД “екобіом” зручне щодо доставки та внесення, адже оптимальні його дози не перевищують 1,5–2 т/га під зернові культури і 2,5–3 т/га під просапні в основне удобрення під передпосівну культивуацію. При локальному внесенні добрив рівнозначно ефективною є доза зменшена до 30 %, а при посіві в рядки і локально найраціональніше вносити 200–300 кг/га ОМБД.

З метою забезпечення високої технологічності для внесення добрив передбачаються гранульовані їх форми.

Здійснені широкі науково-дослідні та виробничі випробування свідчать, що ефективність ОМБД під зерновими і просапними культурами, внесених в оптимальних дозах, не поступаються за ефективністю традиційним системам удобрення з використанням рекомендованих доз гною (40–50 т/га), а також відомих мінеральних добрив ($N_{60-100}P_{60-90}K_{60-100}$). Зокрема, у польових дослідках, проведених у 2001–2002 рр. на чорноземах, сірих лісових і дерново-підзолистих ґрунтах, одержано прирости врожаю порівняно з контролем (без добрив) зеленої маси кукурудзи на силос 160–210 ц/га, зерна озимої пшениці — 10–16 ц/га, зерна ярої пшениці — 10–14 ц/га, коренів цукрових буряків — 150–200 ц/га, картоплі — 60–90 ц/га, у післядії першого року — 6–9 ц/га зерна ячменю, а другого року — 40–60 ц/га зеленої маси однорічних трав.

В екстремальні погодні умови літа органо-мінеральні біоактивні добрива мають помітний стабілізуючий ефект, завдяки чому середні прирости врожаю сільськогосподарських культур на 10–15 % вищі порівняно з еквівалентними дозами мінеральних добрив. І це цілком закономірно, адже “екобіом” нині є найкращим стартовим добривом для будь-яких культур.

Відкриваються широкі перспективи для припосівного і основного внесення ОМБД “екобіом” під озимі та ярі зернові культури, і спеціально для них розроблено композицію “екобіом-озиме”, що враховує фактори оптимального мінерального живлення рослин. Внесення ОМБД, виготовленого на основі бурого вугілля у рядки при посіві в дозі 300 кг/га, сприяло підвищенню врожайності зерна озимої пшениці в 2002 р. на 7–9 ц/га.

За ОМБД “екобіом” зберігається пріоритет і економічного фактору. Середня вартість оптимальної дози гною і мінеральних туків для 1 га цукрових буряків становить 2200 грн, а з урахуванням транспортних витрат — на 30 % більше, тобто 2900 грн. Вартість 2,5–3 т/га “екобіому” при внесенні під просапні культури становить 1125–1350 грн при зменшенні транспортних витрат на 15 %, що майже на 60 % менше, ніж при спільному використанні органічних і мінеральних добрив. Встановлено диференційовану вартість за 1 т добрива залежно від величини партії, що коливається в межах 400–500 грн.

Наш творчий колектив разом з партнерами має промислове устаткування для виробництва ОМБД нового покоління на основі компонентів

природного (торф, буре вугілля) і антропогенного походження (підстилковий гній, пташиний послід, компости) потужністю на 30–40 тис. т добрив за рік. На взаємовигідних умовах можливе тиражування технологічної лінії з пуском в експлуатацію через три-чотири місяці.

З метою усвідомленого господарювання і для підвищення ефективності нового покоління добрив та місцевих ресурсів можемо додатково надавати такі наукові послуги:

- визначення рівня відтворення або деградації родючості ґрунтів (здійснюється контрольне агрохімічне обстеження порівняно з попередніми його турами);
- виявлення трансформації ґрунтової мікрофлори під впливом господарської діяльності (разом з агрохімічним обстеженням);
- розробка новітньої відновлюваної системи ведення землеробства з максимальним використанням місцевих органічних і мінеральних ресурсів, ОМБД “екобіом” і тонких технологій (біопрепарати захисної, а також удобрювальної дії для бобових і небобових культур, стимулятори росту нового покоління) на тлі мінерально-оптимальних доз мінеральних туків.

Орієнтовна вартість наукового забезпечення — близько 6 грн на 1 га обстеженої площі. Для великих площ гарантується науковий супровід і авторський нагляд на договірних засадах.

Важливість рекультивації техногенно порушених і забруднених земель зумовлена глобальністю непередбаченого втручання людини в навколишнє середовище. Тільки в Україні під відвалами, кар’єрами, сховищами, териконами перетворено в техногенну пустелю близько 15 тис. км² колись родючих земель. Чимало клопоту сільськогосподарським виробникам завдають розливи нафти на промислах і продуктопроводах нафтогазової галузі. Десятки тисяч гектарів земель забруднено важкими металами навколо гігантів важкої і хімічної промисловості. У країні немає чіткої програми дій щодо повернення техногенно спустошених земель, якщо не в обробіток, то в нормально функціонуючі природні фітоценози.

Наша ідеологія рекультивації техногенно порушених земель полягає в розробці комплексних агротехнологій, що передбачають надання вивернутим на поверхню породам властивостей родючого ґрунту. Це досягається шляхом диференційованого використання органо-мінеральних біоактивних добрив “екобіом” у комплексі з біотехнологіями і фітомеліораціями. Для нафтозабруднених місць розроблено тех-

нології біодеструкції складних циклічних вуглеводнів за технологією АТ “БКС” Динал, що повертає нафтозабрудненим ґрунтам властивості природної родючості за один-два вегетаційних періоди.

Розливи нафти в так званих коморах, на деструкцію яких у природних умовах потрібно 100–150 років, перетворюються на деструктовану шламомасу, придатну для внесення на поверхню поля або для виготовлення спеціальних біоактивних органо-мінеральних добрив “нафтек”. Наукове забезпечення супроводжується технологіями для кожного об’єкта з урахуванням специфіки його походження, ґрунтових і кліматичних умов місцевості.

Природоспустошені землі — важливий резерв поновлення продуктивних сільськогосподарських угідь за умови нетрадиційного комплексного і системного підходу до проблеми. Методика нашої роботи передбачає конкретні технології залежно від біому — аридні напівпустельні землі або ґрунт з погіршеними фізико-хімічними властивостями.

Внаслідок впровадження наших технологій, що включають комплексні заходи, передбачено відновлення біоценозів, стійких до екстремальних кліматичних умов. Створені в аридних зонах агроґрунти за рівнем родючості не поступаються висококультурним староорним землям. Агротехнології включають такі етапи:

- рекогносцирувальні та науково-дослідні роботи з визначення перспективності й технологій освоєння (польові експедиції, камеральні і аналітичні роботи, розробка програм);
- первинне освоєння — культуртехнічні роботи (протиерозійні заходи, виположування, засипання, знищення бур’янів);
- формування підорного шару ґрунту із забезпеченням ефективних фізичних і фізико-хімічних властивостей (екранування);
- формування родючого орного шару агроґрунту (агро- і хеомеліорації);
- створення ландшафтних біоценозів з поступовою інтродукцією найпродуктивніших для регіону рослин (фітомеліорації);
- вирішення проблем водозабезпеченості з максимальним використанням місцевих водних ресурсів і сучасних методів зрошення (водні меліорації).

Пропоновані технології є найнадійнішим і найстабільнішим заходом створення тривалих агробіоценозів. Вони є складовою розробленою нами Еколого-біосферної концепції відновлюваного земле- і природокористування, на основі

якої впроваджуються відповідні моделі в басейнах малих річок. У разі лісомеліорації пропонується контейнерне вирощування саджанців, локальне розміщення рослин в ями або траншеї. У будь-якому разі наші технології передбачають використання органо-мінеральних біоактивних добрив “екобіом”. Вони надають заново освоєним землям властивостей родючого ґрунту, а не субстрату. Технології передбачають максимальне залучення біогенних елементів у біологічний кругообіг за рахунок відновлюваних ресурсів та екологічну рівновагу в ландшафтах.

Сукупність агротехнологій, культуртехнічних і меліоративних робіт створюють передумови втілення Еколого-біосферної концепції в басейнах малих річок, водотоки яких здебільшого за-

мулені, а понижені місця в їх басейнах дедалі частіше і частіше підлягають затопленню, складаючи пряму екологічну загрозу населенню. Втілення в життя засад Концепції потребує величезних капітальних вкладень і може вирішуватись лише на державному рівні.

Деградаційні процеси в біосфері є загальнопланетарною проблемою і від її вирішення залежить подальша доля цивілізації. Глобалізація несе в собі як синтетичний, так і деструктивний заряд з переважанням, на наш погляд, останнього. Проте процес відновлення природи в умовах глобалізації можна повернути і в бік творення, від якого виграють усі. І в цьому поступі українські агротехнології і концепції можуть бути раритетними і конкурентоспроможними.

A local approach is worked out for the certain agrotechnologies in production of a new generation of organic-mineral bioactive fertilizer “ecobiom” and global principles which consider realization of ecological — biosphere conception of renewal agriculture and using of natural resources including the soils in cultivation, technogeniously damaged and contaminated, aridic desert and semi-desert lands. The stages of scientific provision and authorial watching in the process of projects realization are stated.

В. Г. ФЕДОРЕНКО, д-р екон. наук, проф.

(Спілка будівельників України, м. Київ)

Т. В. ГАВРИЛОВА, аспірант

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ)

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 114–116

Розглянуто вплив економічних реформ на трансформацію господарського механізму і приведення матеріально-технічної бази промисловості у відповідність з досягненнями світової науки та техніки як головний чинник підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається. На думку авторів, українські підприємства харчової промисловості неможливо вважати повністю трансформованими до світового рівня, оскільки ринок продовольчих товарів України не відповідає вимогам щодо формування, організації і розвитку, що зумовлено суттєвим зниженням попиту на продовольчі товари і значним спадом їх виробництва.

Економічні реформи в економіці України пов'язані насамперед із трансформацією господарського механізму і приведенням матеріально-технічної бази у відповідність з досягненнями світової науки та техніки. Але поки що українські підприємства харчової промисловості неможливо вважати повністю трансформованими до світового рівня, оскільки ринок продовольчих товарів України не відповідає вимогам щодо формування, організації і розвитку, що зумовлено дією низки факторів. Насамперед це суттєве зменшення попиту на продовольчі товари і значний спад їх виробництва.

В економічній літературі прийнято було вважати, що існує два типи процесу відтворення: просте і розширене [1]. Нині економістами обґрунтовується і третій тип — звужене відтворення [2, 224], при якому скорочуються обсяги виробництва.

Саме цей процес спостерігався протягом 1990–1999 рр. у промисловості України, зокрема у харчовій. Підприємства харчової промисловості виявились одними з найнеадаптованіших до економічних реформ: за 1990–1999 рр. спад виробництва цієї галузі становив 62 %, тоді як спад промисловості загалом досяг лише 50,7 %. Тільки

протягом останніх трьох років відбулися позитивні зрушення.

За даними Держкомстату України, у 2002 р. у харчовій промисловості обсяги виробництва продукції збільшились на 8,4 %. Збільшення обсягів виробництва порівняно з 2001 р. спостерігалось у більшості її основних видів діяльності. Значний приріст виробництва спостерігався у м'ясній промисловості (30 %), переробці овочів і фруктів (22,5 %), виробництві напоїв (16,2 %), тютюновій промисловості (15,9 %). Перевищено обсяги 2001 р. у виробництві жирів (на 10 %), круп та борошна (на 2,6 %), кондитерській промисловості (на 1,3 %). Випущено 0,4 млн т м'яса, 192 тис. т ковбасних виробів, 48,2 тис. т м'ясних напівфабрикатів, понад 1 млрд умовних банок плодоовочевих консервів, 22,7 млн дал горілки та лікєро-горілочаних напоїв, 1,5 млн дал коньяку, 18,2 млн дал вина виноградного, 150 млн дал пива, 105 млн дал безалкогольних напоїв, 74,8 млн дал мінеральної води, 80,9 млрд шт. цигарок та сигарет, 0,9 млн т олії, 0,7 млн т кондитерських виробів. Водночас скоротились обсяги продукції у виробництві макаронних виробів (на 3,8 %) та молочних продуктів (на 1,9 %).

Зауважимо, що високі темпи економічного зростання у 2000–2002 рр. пояснюються поверненням економіки на природний рівень 1990 р., на якому вона перебувала до початку економічної кризи. У міру відновлення до кризового рівня підтримування високих темпів зростання потребуватиме нових зусиль щодо мобілізації існуючих фінансових, економічних та законодавчих резервів.

Існує два шляхи розв'язання наявної проблеми: зниження ціни і підвищення якості. Цінова складова вичерпана: за даними Держкомстату України, рентабельність продукції підприємств харчової промисловості в 2002 р. становила лише 4,8 %. На тяжке фінансове становище галузі впливає диспаритет цін, що склався не на користь харчової промисловості.

Стає зрозумілим, що підприємства галузі можуть вижити лише за умов постійного вдосконалення технічних, фінансових, економічних та ергономічних показників. Розв'язати це завдання можна тільки через постійне впровадження активної інвестиційно-інноваційної політики. Існує думка, що в Україні можна розвинути ділову активність за рахунок завантаження існуючих потужностей, які мають значні резерви. Доцільно зауважити, що більшість виробничих потужностей, які простоюють тривалий час, а це приблизно 60 %, вже не здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію для сучасних ринків, і що для залучення цих потужностей необхідні додаткові обсяги інвестицій. За підрахунками, завантаження наявних потужностей при найсприятливішій ринковій кон'юктурі з огляду на їх моральну та фізичну зношеність і низьку потенційну ефективність можуть збільшити ВВП не більше як на 8–12 % при тому, що діючі потужності вже мають великий ступінь зносу, який в середньому по Україні становить 47,5 %, як і в харчовій промисловості, і це не сприятиме подальшій сталій динаміці зростання ВВП.

Нині перспективи з мобілізації резервів у харчовій промисловості слід пов'язувати з динамічним та масштабним оновленням її незавантаженої частини, модернізацією діючих і здійсненням активної інвестиційно-інноваційної політики.

У 2002 р. інноваційні роботи у промисловості, спрямовані на впровадження прогресивних технологічних процесів, механізацію і автоматизацію виробничих процесів та освоєння нової продукції, виконували 1506 підприємств, або 14,6 % їх загальної кількості, що практично відповідає рівню 2001 р. Більшість інноваційно активних

підприємств (82,1 %) становили підприємства колективної форми власності. Низька прибутковість галузі обмежує її інвестиційні можливості. Так, у 2002 р. частка харчової промисловості в загальному обсязі інвестицій у промисловість становила 16,5 %, що приблизно дорівнює частці цієї галузі у промисловій продукції (16,8 %) (це означає, що капіталомісткість харчової промисловості є середньою).

Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності харчової промисловості у 90-х роках характеризувалось різким спадом, що стався внаслідок зменшення інвестиційних можливостей бюджетів усіх рівнів (неприпустимість подальшого використання командно-адміністративного перерозподілу), напруженого стану внутрішніх фінансових ресурсів підприємств і відсутністю достатніх механізмів для залучення коштів з недержавних джерел фінансування.

Основним джерелом фінансування вітчизняних підприємств поки що залишаються власні кошти підприємств і організацій (66,8 %), але їх обсяги обмежені через тяжкий фінансовий стан підприємств. Прибутково спрацювали в 2002 р. лише 50 % загальної кількості великих і середніх підприємств харчової промисловості: порівняно з 2001 р. питома вага таких підприємств збільшилась приблизно 4 %. Несвоечасність розрахунків покупців за отриманий товар негативно впливає на стан оборотних коштів, що зумовлює зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Іноземні інвестиції в основний капітал харчової промисловості становлять 795,9 млн дол., що дорівнює 4,3 % у загальній структурі, але їх обсяг незначний і має тенденцію коливатись у зв'язку зі змінами політичного й економічного стану України, хоча зазначимо, що харчовій промисловості належить одне з провідних місць за цим показником (18,15 % загального обсягу іноземних інвестицій в Україні).

Як позитивні зрушення можливо розглядати підвищення питомої ваги капітальних вкладень за рахунок комерційних кредитів (4,3 %) та інших джерел фінансування (10,7 %), що свідчить про активніше залучення виробниками коштів зі сторони.

Важливою умовою ефективної організаційно-виробничої і фінансової структури харчової промисловості є здійснення демонополізації виробництва, роздержавлення та приватизація власності. Станом на 1 січня 2003 р. приватизовано близько 92 % підприємств харчової промисловості, що підлягають приватизації.

Поряд з проблемами, що є загальними для всіх галузей економіки, вітчизняна харчова промисловість має специфічні труднощі в цій сфері. Окремі підприємства харчової промисловості підпадають під такі правові терміни, як "підприємства, що заборонені до приватизації" та "стратегічно важливі підприємства". Разом з тим чинне законодавство дозволяє здійснення діяльності на цих підприємствах, які не є об'єктами державної власності.

Зауважимо, що існуюча ситуація є не на користь державних підприємств навіть із законодавчих позицій. Державні підприємства обмежені у своїх фінансових можливостях щодо залучення кредитних ресурсів, оскільки відповідно до статті 4 Закону України "Про заставу" (1992 р.) предметом застави не можуть бути об'єкти державної власності, приватизацію яких заборонено законодавчими актами.

Тому державні підприємства або здають в оренду свої виробничі потужності і фактично на термін дії договору оренди припиняють свою діяльність, внаслідок чого їх технічний рівень,

вартість нематеріальних активів, обізнаність споживачів з торговельною маркою різко знижуються, що суперечить інтересам держави у збереженні цінності її майна, або продовжують свою діяльність без змін до визнання їх згідно з чинним законодавством банкрутами.

Процес створення сприятливого інвестиційного клімату для інноваційного розвитку в Україні почався. Прискорений розвиток його залежить насамперед від здатності державної влади до змін у напрямку лібералізації фінансово-економічного і законодавчого поля інвестиційної діяльності та власне підприємств, яким слід активніше брати участь у розробці та впровадженні ефективних фінансових проектів.



Література

1. Дергунов В. А. Основы экономической теории: Курс лекций. Ч. II / Нижегород. с-х. ин-т, 2000.
2. Лебедев О. Т., Филиппова Т. Ю. Основы маркетинга: Учеб. пособие. — СПб.: ИД "М" и "М", 1997.

І. Ю. ПЛЮТА, мол. наук. співроб.

(Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України, м. Київ)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 117–120

Аналізується рівень розвитку електроенергетики як чинник національної безпеки країни та її конкурентоспроможності, оскільки функціонування цієї галузі визначає динаміку загального економічного розвитку країни. Розглядається можливість електроенергетики задовольнити потреби економіки і соціальної сфери України в електроенергії, а також питання підвищення ефективності використання виробничого потенціалу галузі.

Рівень розвитку електроенергетики як однієї з базових галузей економіки та важливого чинника національної безпеки країни визначає місце і роль держави у світовому співтоваристві. Від оптимальності та ефективності функціонування цієї стратегічної галузі залежить досягнення загального економічного розвитку країни.

Виробничий потенціал електроенергетики визначає базисні можливості країни задовольняти потреби її економіки і соціальної сфери в електроенергії та пропонувати надлишок для експорту на зовнішній ринок. Реалізацію потенційних можливостей електроенергетики останніми роками характеризують динаміка виробництва і рівень використання виробничих потужностей у галузі (табл. 1).

За статистичними даними у 2000 р. порівняно з 1990 р. обсяги виробництва електроенергії знизились до 57,6 %, у тому числі на ТЕС — на 36,1 %. Обсяги експорту електроенергії зменшились з 28,1 у 1990 р. до 2,4 млрд кВт · год у 2000 р.

Потужності щодо виробництва електроенергії у 2000 р. використовувались на 38,3 %, у тому числі на ТЕС — на 28,1 %, або менше відповідно на 22,4 і 36,1 % порівняно з 1990 р. Отже, галузь має певний потенціал для нарощування власного виробництва.

Основою електроенергетики є об'єднана енергетична система (ОЕС), яка здійснює централізоване електропостачання. Вона охоплює вісім районних енергосистем і 27 енергопостачальних компаній.

Таблиця 1

Виробництво електроенергії і рівень використання потужностей у 1995–2000 рр.

Показник	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	
						Виробництво	Використання виробничих потужностей, %
Разом, млрд кВт · год	192,6	181,7	177,0	172,0	172,1	170,7	38,3
Частка від 1990 р., %	64,5	61,3	59,7	58,0	58,1	57,6	63,1
ТЕС, млрд кВт · год	107,1	94,6	88,5	81,7	85,5	76,3	28,1
Частка від 1990 р., %	50,6	44,7	41,8	38,6	40,4	36,1	43,8
АЕС, млрд кВт · год	70,5	79,6	79,4	75,2	72,1	77,3	74,6
Частка від 1990 р., %	92,5	104,5	104,2	98,7	94,6	101,4	118,4
ГЕС, млрд кВт · год	10,1	8,8	10,0	15,9	14,5	11,4	27,6
Частка від 1990 р., %	101,0	88,0	100,0	159,0	145,0	114,0	106,2
Обсяг експорту електроенергії, млрд кВт · год	4,1	5,4	4,4	3,5	—	—	—
Частка від 1990 р., %	14,6	19,2	15,7	12,4	—	—	—

Виробництво електроенергії здійснюють чотири генеруючі компанії теплових електростанцій, дві гідроенергуючі та компанія “Енергоатом”. Майже 7 % електрогенеруючих потужностей ОЕС зосереджені на підприємствах, що перебувають на самостійному балансі.

Встановлена потужність ОЕС України станом на 1 січня 2001 р. становила 50,9 ГВт, у тому числі електростанцій Мінпаливенерго України — 47,6 ГВт, або 93,5 %.

Потужності електрогенеруючих компаній характеризуються такою структурою: ТЕС — 60,9 %, АЕС — 23,2, ГЕС — 9,3 %. Потужність промислових електростанцій і таких, що перебувають на самостійному балансі, становить майже 3,4 ГВт, або 6,6 % потужностей ОЕС України. Характеристику енергосистем наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика енергосистем ОЕС України станом на 1 січня 2001 р.

Енергосистема	Встановлена потужність електростанцій, ГВт				
	ТЕС	ГЕС	АЕС	Промстанції та ТЕС на самостійному балансі	Разом
ОЕС України	31	4,7	11,8	3,4	50,9
Південно-Західна	1,8	0,75	1	0,0	3,6
Дніпровська	8,2	2,9	6	0,7	17,8
Донбаська	11,65	—	—	1,1	12,7
Центральна	3,2	1,05	—	0,5	4,8
Кримська	0,3	—	—	—	0,3
Західна	2,9	0,0	1,8	0,4	5,1
Південна	0,2	0,0	3	0,2	3,4
Північна	2,7	0,0	—	0,5	3,2

Найбільшими енергетичними системами є Дніпровська і Донбаська, потужність яких становить відповідно 34,9 і 25,0 % загальної ОЕС України. Обмежені встановлені потужності мають системи Кримська (0,6 %) і Північна (6,3 %).

За останнє десятиліття нарощування потужностей за рахунок нового будівництва майже не здійснювалось, введено потужностей з генерування електроенергії на 1,6 ГВт, а виведено потужностей на 5,4 ГВт. За попередні десять років (1981–1990 рр.) було введено генеруючих потужностей на 16,7 ГВт.

Найбільшу питому вагу в установлених потужностях ОЕС України мають теплові електро-

станції (60,9 %), з яких 91,6 % потужностей ТЕС — це конденсаційні ТЕС, а 8,4 % — потужності теплофікаційного обладнання.

В Україні працюють чотири атомні електростанції зі встановленою потужністю 11,8 ГВт (23,2 % ОЕС України), обладнані реакторами ВВЕР потужністю 440–1000 МВт.

Останнє місце в балансі потужностей з генерування електроенергії належить промстанціям і ТЕС на самостійному балансі.

Основна питома вага теплового енергетичного потенціалу електроенергетики припадає на великі конденсаційні станції потужністю 1 млн кВт і вище. В експлуатації перебуває близько 100 блоків потужністю 150, 200, 300 та 800 МВт кожен, з яких 20 % газомазутні.

Основою гідроенергетики ОЕС України є дві ГАЕК “Дніпрогідроенерго” та “Дністргідроенерго”. Гідроелектростанції Дніпровського та Дністровського каскадів є основним мобільним резервом потужності, вони виконують річне, сезонне, тижневе та добове регулювання для підтримання частоти електричного струму, покриття балансу потужностей та електроенергії в денних зонах графіка навантажень.

Потужності гідроагрегатів діючих ГЕС та ГАЕС становлять 9–117 МВт.

Основною системоутворюючою мережею ОЕС є мережа 220–750 кВ. Розподільча мережа енергетичної системи базується на мережі 150/110 кВ і нижче (частково) та 220 кВ. Загальна протяжність ліній електропередач становить за класом напруги 220–750 кВ майже 22 тис. км, а за класом напруги 150–110 кВ — майже 50 тис. км.

Починаючи з 1990 р. в електроенергетичній галузі спостерігається стійка тенденція до скорочення генеруючих потужностей. Так, у 1990 р. сумарна встановлена потужність електростанцій становила 55,6 ГВт, у 1995 р. — 53,1, а в 2000 р. — 50,9 ГВт. Найбільше скоротились потужності з генерування електроенергії АЕС — з 13,8 у 1990 р. до 11,8 ГВт у 2000 р., або на 14,4 %. Суттєво (на 4,4 %) знизились за цей період потужності теплових електростанцій проти їх рівня в 1990 р.

Зниження обсягів виробництва електроенергії в Україні при незначному скороченні встановленої потужності електростанцій призвело до створення значного резерву потужностей у галузі. Водночас погіршення паливостачання через зниження видобутку енергетичних ресурсів в Україні та відсутність достатніх коштів на закупівлю їх за кордоном не дає змоги мобільно

використовувати резервні потужності адекватно потребі.

У структурі генеруючих потужностей основну частину становлять потужні базові енергоблоки теплових і атомних електростанцій.

Функціонування базових енергоблоків, значна частина яких вичерпала припустимий час експлуатації (зокрема, вугільних), у режимах з глибоким розвантаженням та періодичними зупинками для забезпечення покриття змінної частини графіків навантажень призводить до значного збільшення загальних витрат палива і підвищує частку газомазутного палива в паливно-енергетичному балансі електроенергетики країни. Такі режими роботи підвищують вірогідність аварійних зупинок енергоблоків, що ускладнює ситуацію з енергозабезпеченням.

Внаслідок цього виникають значні розриви між проектною потужністю енергоблоків та фактичною, яка нині становить 8–9 % загальної потужності енергосистеми.

Таке становище призводить до зниження надійності, продуктивності та економічності роботи електроенергетичних систем (за даними Мінпаливенерго України, питомі витрати палива збільшилися з 345–350 г у. п./кВт · год на початку 90-х років до 365–370 г у. п./кВт · год у поточному періоді).

На АЕС виробляються приблизно такі самі обсяги електроенергії, як на ТЕС Мінпаливенерго України (у 2000 р. відповідно 77,3 і 76,3 млрд кВт · год), а корисний відпуск на АЕС навіть на 25 % був більший при тому, що встановлена потужність АЕС була майже втричі менша, ніж ТЕС.

Наведені дані свідчать про високе завантаження АЕС через відсутність достатньої кількості паливних ресурсів для теплових електростанцій, а також фізичне і моральне старіння енергогенеруючого устаткування на ТЕС.

На більшості енергоблоків АЕС встановлено реактори серії ВВЕР-1000. Термін експлуатації більшості блоків з такими реакторами досяг 15 років, що становить приблизно половину встановленого терміну для основного обладнання.

Велика кількість тепломеханічного і електротехнічного обладнання (2000–5000 одиниць на блок) потребує заміни внаслідок закінчення терміну експлуатації.

Україна має потужну базу для виробництва електричної енергії на ГЕС–ГАЕС, у тому числі великих гідроелектростанцій (ГЕС) — 4360 МВт, гідроакумулюючих електростанцій (ГАЕС) —

225 МВт, а також малих гідроелектростанцій (МГЕС) — 65 МВт.

Однак великі ГЕС не можуть повністю забезпечити покриття пікового навантаження енергосистеми України. У цьому зв'язку постала потреба будівництва нових високоманеврових джерел електроенергії, якими є гідроакумулюючі електростанції, що крім покриття пікового навантаження енергосистеми використовують енергію в години провалів її навантаження, сприяють економії палива на теплових електростанціях. Досвід експлуатації Київської ГАЕС потужністю 225 МВт свідчить про високу ефективність її роботи.

Оцінюючи потенційні запаси гідроенергоресурсів малих і середніх річок України, виявлено можливість побудови 2340 малих і середніх ГЕС, які можуть виробити за середньоводний рік близько 4 млрд кВт · год електроенергії.

Перспективний розвиток гідроенергетики пов'язаний з будівництвом ГАЕС, інтенсивним використанням енергетичного потенціалу малих і середніх річок, відновленням недіючих малих ГЕС, будівництвом мікроГЕС на існуючих каналах.

Нині в електроенергетиці спостерігається тенденція зростання зношеності основних виробничих фондів. Рівень їх зношеності збільшився від 40,4 (1990 р.) до майже 46 % (2000 р.), а ступінь зношеності машин і обладнання перевищує 57 %. Значна частина виробничого обладнання галузі відпрацювала свій ресурс.

Скорочується питома вага машин і обладнання у складі основних виробничих фондів: від 43,7 (1990 р.) до 28 % (2000 р.) за початковою їх вартістю. Обмежені державні інвестиції, несприятливі умови кредитування стримують модернізацію й оновлення виробничого потенціалу на інноваційній основі.

Починаючи з 1991 р. в електроенергетиці постійно зменшується використання встановленої потужності всіх електростанцій, крім атомних.

Протягом 1991–2000 рр. сумарна встановлена потужність електростанцій скоротилась на 8,5 %. Використання встановленої потужності електростанцій зменшилось з 5320 (1990 р.) до 3354 год (2000 р.), або на 36,9 %, а коефіцієнт використання встановленої потужності — з 60,7 до 38,3 %.

Коефіцієнт використання генеруючих потужностей в Україні в 1991–2000 рр. зменшився за рахунок зниження цього показника на теплових електростанціях, який скоротився з 64,2 до 28,1 %, або майже у 2,3 раза. Основною причи-

ною цього був недовідпуск електроенергії через брак паливних ресурсів.

Коефіцієнт використання встановленої потужності гідроелектростанцій України коливався в межах 19,6–38,6 (1998 р.) і 27,6 % (2000 р.).

На атомних електростанціях цей показник збільшився з 63 (1990 р.) до 74,6 % (2000 р.), що зумовлено їх кращим забезпеченням паливом, ніж ТЕС.

Скорочення використання встановленої потужності електростанцій України було зумовлено переважно спадом виробництва в народному господарстві та відповідним зниженням попиту на електроенергію, зношеністю електроенергетичного обладнання та порушенням відтворювальних процесів основного капіталу, нестачею коштів на придбання палива для теплових електростанцій, труднощами щодо здійснення реконструкції та модернізації обладнання через порушення платіжної дисципліни користувачів за використання електро- та теплоенергії.

Доволі складною є також ситуація зі станом мереж та підстанцій. Довжина ЛЕП, які потребують заміни, становить близько 130 тис. км (майже 13 % їх загальної довжини). В основній електромережі України, а це 130 підстанцій та 22 тис. км ЛЕП напругою 220–750 кВ, майже 40 % устаткування відпрацювало подвійний термін експлуатації і потребує невідкладної заміни. Ушкодження таких магістральних електромереж може призвести як до обмеження електропостачання в окремих регіонах, так і до порушення цілісності ОЕС України.

Подальший розвиток потенціалу електроенергетики України залежить насамперед від таких чинників: удосконалення системи регулювання в енергетиці, визначення пріоритетів щодо фор-

мування паливного балансу ТЕС, впровадження новітніх технологій спалювання низькосортного твердого палива, парогазових технологій, введення в експлуатацію нових енергоблоків на АЕС та подовження роботи діючих потужностей на 5–10 років, модернізація потужностей діючих ГЕС та ГАЕС і будівництво нових, зокрема в басейнах річок Тиси та верхнього Дністра, рівнів розвитку нетрадиційних джерел енергії.

Нарощування потенціалу генеруючих потужностей у перспективі пов'язане з узгодженою енергетичною політикою країни зі світовим енергетичним ринком, розробкою і здійсненням державної енергозберігаючої політики, обмеженням негативного впливу теплоенергетики на довкілля, вжиттям заходів щодо оптимального залучення власних енергетичних ресурсів.



Література

1. Піріашвілі Б. З., Чиркін Б. П., Чукаєва І. К. Перспективний паливно-енергетичний баланс — основа формування енергетичної стратегії України. — К.: Наук. думка, 2002. — 240 с.
2. Плачков И. В. Итоги работы энергетической отрасли за 1998 г. и первое полугодие 1999 г., перспективные направления развития энергетики // Энергетика и электрификация. Спецвып. — 1999. — С. 5.
3. Проблеми та перспективи розвитку структури генеруючих потужностей електроенергетичної системи України / Б. А. Костюковський, С. В. Шульженко, І. Я. Гольденберг, С. В. Власов // 36. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. конф. "Політичні, економічні та екологічні проблеми енергетичної безпеки та транспортування енергоресурсів в Україні". — К., 2001. — С. 224–228.
4. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України. — К.: Техніка, 2001.

Е. В. ЮДИНА**М. С. ХОРОЛЬСКИЙ***(Украинский государственный научно-исследовательский конструкторско-технологический институт эластомерных материалов и изделий, г. Днепрпетровск)*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 121–124

Поддержка государства в процессе образования цивилизованного рынка товаров, на которые распространяются права интеллектуальной собственности, является важнейшим рычагом использования интеллектуальных ресурсов нации. Задача государства — сберечь потенциал, мобилизовать и использовать все существующие возможности для увеличения объемов производства новой конкурентоспособной продукции, что позволит достойно представлять Украину в мировом сообществе.

Глобализация информационных технологий и интенсивные процессы миграции продукции интеллектуального труда выдвигают сегодня жесткие требования к механизации правового регулирования ряда вопросов охраны прав интеллектуальной собственности. Среди критериев развития правовых институтов цивилизованных государств все больше внимания уделяется эффективности законодательства, а также гарантированности сохранения и преумножения интеллектуального потенциала.

Из интеллектуальных ресурсов общества формируется интеллектуальный капитал страны. При этом следует обратить внимание на то, что в мировой экономике с конца XX — начала XXI века интеллектуальный капитал становится наиболее весомым.

Украина обладает мощнейшим научно-техническим и производственным потенциалом, о чем свидетельствуют многие уникальные разработки, не имеющие аналогов в мире или находящиеся на уровне международных стандартов.

Интеллектуальная собственность — это отрасль науки, изучающая технические, экономические, социальные и правовые проблемы создания параметров технических объектов, механизмов распространения, использования и защиты,

оценки стоимости результатов творческой научной деятельности человека, права, которые сохраняют за его собственниками и могут быть использованы другими физическими и юридическими лицами только при официальном согласии собственника.

Интеллектуальная собственность включает в себя две сферы прав:

- промышленную собственность, которая включает права, касающиеся результатов интеллектуальной деятельности в процессе научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок (изобретения, промышленные образцы, знаки для товаров и услуг, обозначение происхождения товара, фирменные названия);
- авторское право и смежные права, охватывающие права относительно произведений науки, литературы и искусства.

Интеллектуальная собственность характеризуется техническим и экономическим аспектами.

Технический аспект интеллектуальной собственности предполагает создание новых технических объектов и защиту прав на них, методы поиска новых творческих решений, экспертизу технических объектов, оценивание их стоимости и экономической целесообразности использова-

ния, которая обеспечивает собственнику прав на объекты интеллектуальной собственности в сфере техники прибыль от применения результатов его интеллектуальной деятельности, а обществу — возможность удовлетворить свои потребности за счет использования объектов интеллектуальной собственности.

Интеллектуальный потенциал Украины может стать основой ее возрождения только при условии выхода на мировой рынок, продажи разработок, лицензий, выполнения внешних заказов, реализации совместных проектов. Рынок стимулирует развитие творческого интеллектуального труда, внедрение в производство новых технологий, изобретений.

Именно интеллектуальный капитал науки все больше преобразуется в ведущий показатель экономического развития, становится главным в определении рыночной стоимости высокотехнологичных компаний и формирований высокого уровня конкурентоспособности. И все это дает основание говорить о становлении в современном мире нового типа экономики — экономики, базирующейся на знаниях и использовании интеллекта.

Использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности с экономико-финансовых позиций является ее коммерциализацией, которая возникает на условиях договорных отношений. Именно коммерциализация интеллектуальной собственности в условиях рыночных отношений требует рассматривать ее как товар и как капитал.

Интеллектуальный капитал — это знания, которые могут быть оценены и преобразованы в прибыль. Средствами мобилизации интеллектуального капитала в технической сфере, каких требует бизнес, является использование теории решения творческих заданий, методов поиска новых технических решений и моделирования творческого процесса создания объектов интеллектуальной собственности. Только таким образом можно получить интеллектуальный продукт, который характеризуется новизной, полезностью, конкурентоспособностью, ликвидностью, т. е. имеет ценность и может принимать участие в денежных отношениях и приносить собственнику определенную прибыль.

Как известно, создание большинства продуктов индустрии авторского права приходится на представителей среднего класса, в частности представителей малого и среднего бизнеса. Именно они оперативно внедряют инновационные модели развития, новые технологии, активно со-

здают и используют изобретения, полезные модели, промышленные образцы и другие объекты интеллектуальной собственности. В свою очередь, интеллектуальная собственность становится действенным механизмом укрепления позиций этих предприятий на рынке товаров и услуг. Эффективное использование интеллектуальной собственности позволяет предприятиям и компаниям повышать свою конкурентоспособность и за этот счет завоевывать мировой рынок.

Поэтому руководителям предприятий, занимающихся инновационным производством, необходимо осуществлять активные действия для защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, их эффективного использования и защиты с целью обеспечения необходимой коммерческой поддержки их деятельности. Если объект интеллектуальной собственности имеет должную правовую защиту и спрос на рынке, он превращается в ценный актив предпринимательской деятельности.

Нормативно-правовое обеспечение любой деятельности в сферах производства материальных продуктов и услуг призвано создать необходимые условия для проявления и поддержания этой деятельности с помощью правового регулирования. Механизм регулирования включает правовые нормы, правовые отношения, правовую собственность и правовое сознание.

Интеллектуальная собственность становится источником дохода предприятий, если они осуществляют коммерческую реализацию прав на объекты интеллектуальной собственности, защищены охранными документами.

Важным является еще и то, что интеллектуальная собственность может сделать предприятия более привлекательными для потенциальных инвесторов или кредитно-финансовых организаций.

Поддержка государства в процессе образования цивилизованного рынка товаров, на которые распространяются права интеллектуальной собственности, является важнейшим рычагом использования интеллектуальных ресурсов нации. Задача государства — сберечь потенциал, мобилизовать и использовать все существующие возможности для увеличения объемов производства новой конкурентоспособной продукции, что позволит достойно представлять Украину в мировом сообществе.

Согласно ст. 8 Закона Украины “Об авторском праве и смежных правах” от 23 декабря 1993 г. № 3792-ХІІ определено, что к объектам права интеллектуальной собственности относятся, в

частности, литературные письменные произведения беллетристического, публицистического, научного, технического или другого характера. Также к ним относятся и нормативно-техническая документация, которая создается на основе материалов и заключений научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Согласно действующему законодательству каждое предприятие любой формы собственности может разработать нормативную документацию (НД) и изготавливать соответствующую продукцию на ее основе, но при этом необходимо иметь определенные полномочия от органов государственной власти. Если субъект предпринимательской деятельности не может сам разработать НД на продукцию, то согласно действующему законодательству он обязан на договорной основе приобрести НД или(и) лицензию на право изготовления и реализации продукции у ее собственника. В противном случае производитель продукции нарушает действующее законодательство Украины и создает условия для недобросовестной конкуренции.

Особенно это касается нормативной документации в виде технических условий (ТУ), которые согласно действующему законодательству являются интеллектуальной собственностью предприятий — владельцев подлинников документации.

Несмотря на то что без разрешения владельца подлинников ТУ их использование другими лицами законодательством запрещено, на практике чаще встречается именно несанкционированное их использование.

Законодательством предусмотрена защита интеллектуальной собственности в судебном порядке, но практически этого сделать невозможно, так как суды отказывают в возбуждении уголовных дел, к тому же они не имеют возможности заниматься этим из-за отсутствия нормативных актов по процедуре защиты интеллектуальной собственности.

В последнее время участились случаи использования НД несанкционированно, т. е. без разрешения собственника оригинала НД. Это противоречит действующему законодательству и приводит к следующим негативным последствиям.

1. Предпринимательские структуры, незаконно получив нормативную, конструкторскую, технологическую и другую документацию, которая является интеллектуальной собственностью, тем самым получают доход, равноценный прибыли, с которого не платится налог.

2. Государство также теряет значительные финансовые суммы, которые не поступают в государственный бюджет, а значит, за приобретенные несанкционированным способом у собственника нормативные документы никто не платит налог на добавленную стоимость.

3. У юридического лица, выпускающего продукцию по НД, приобретенной незаконно, снижается себестоимость продукции, а значит, и цена, на которую начисляется меньшая сумма налога на добавленную стоимость. А это означает, что государственный бюджет недополучает значительные суммы денег.

4. Создаются благоприятные условия для недобросовестной конкуренции, так как в цену продукции не входят затраты на разработку или приобретение конструкторской, технологической, в том числе нормативной, документации, если она приобретена незаконным способом.

5. Приобретенные незаконно нормативные документы не стоят на абонементном учете у собственника оригинала, поэтому в них не вносятся соответствующие изменения. Это означает, что продукция, поставляемая согласно НД, не отвечает требованиям действующего законодательства и, как правило, имеет низкое качество.

6. Подрываются экономические устои Украины, создается негативный имидж продукции украинских товаропроизводителей.

В разд. 6 Закона Украины “О собственности” от 28 февраля 1995 г. четко указано, что объектами права интеллектуальной собственности являются результаты научно-исследовательских работ и другие результаты интеллектуального труда, под которые подпадают именно технические условия, конструкторская документация, технологические регламенты и пр. В декрете Кабинета Министров Украины “О государственном надзоре за соблюдением стандартов, норм и правил и ответственность за их нарушение” (далее — Декрет) с изменениями и дополнениями указанная интеллектуальная собственность подпадает под термин “научно-техническая продукция”, указанная в ст. 1 на первом месте под названием “продукция”, государственный надзор за которой возложен на Государственный комитет Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политики и его территориальные органы.

Но уже в ст. 3 “Объекты государственного надзора” Декрета эта научно-техническая продукция (технические условия, технологические регламенты и прочее являются неотъемлемой частью) как объект государственного надзора не

указана. И при контроле качества продукции государственными инспекторами происхождение конструкторской, технологической и нормативной документации не проверяется. А собственник об использовании его НД может и не знать. Происхождение НД можно установить только тогда, когда согласно ст. 8 п.1 Декрета нарушителя следует оштрафовать за реализацию некачественной продукции, которую поставил производитель по незаконно приобретенной документации, если собственник интеллектуальной собственности не сможет доказать свою непричастность к производству и сбыту такой продукции.

Если все-таки удастся установить, кто именно несанкционированно использовал интеллектуальную собственность, при этом собственник указанной документации направил соответствующую жалобу или обращение в органы государственного надзора, то согласно ст. 4 "Формы государственного надзора" Декрета ее никто рассматривать не будет, так как такой случай незаконного приобретения интеллектуальной собственности не указанными, не другими законами или указами, касающимися предпринимательской деятельности, не предусмотрен.

Таким образом, сегодня интеллектуальная собственность предприятий не защищена, от чего страдают и отечественные производители инновационного продукта, и Государственный бюд-

жет Украины. Прежде всего в тяжелом положении оказываются научно-исследовательские и проектные институты, которые должны быть защищены со стороны государства.

Защищая интеллектуальную собственность, государство защищает и себя. Однако этого пока не происходит прежде всего вследствие несовершенства законодательной системы.

Нормативно-правовая база защиты интеллектуальной собственности должна обеспечивать значительные поступления в государственный бюджет, а также способствовать увеличению материального достатка создателей интеллектуальной собственности.

Анализируя сложившуюся ситуацию, можно заключить, что в действующем законодательстве Украины имеются значительные пробелы, которые негативно отражаются на рынке интеллектуального потенциала страны, конкурентоспособности национальной экономики, а также на эффективности общей стратегии экономической безопасности государства в условиях глобализации.



Литература

1. Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII.
2. Закон України "Про власність" від 28 лютого 1995 р. № 697-12.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 125–128

Для того чтобы занять свою нишу на международном рынке и конкурировать с более развитыми странами, Украине необходимо разработать государственную стратегию по привлечению и использованию внутренних и иностранных инвестиций. Ее составляющей могут стать национальные программы развития экспортно ориентированных производств, в которых Украина уже имеет мировой приоритет, включая доведение до мировых стандартов уже разработанных отечественных передовых технологий, многие из которых представляют интерес не только для украинской экономики, но и для зарубежных стран.

Начав социально-политические и институционально-экономические преобразования, Украина встала перед выбором наиболее перспективных направлений государственной политики, определяющих новые контуры общества. В научных исследованиях рассматривается множество вариантов развития экономики и повышения ее конкурентоспособности, среди которых выделяется один из перспективных — инновационный, предполагающий взаимосвязанное развитие научно-технической, производственной, финансовой, социальной и институциональной сфер. Главным направлением государственной инновационной политики является поддержка и развитие фундаментальных исследований.

За годы реформ произошло беспрецедентное обесценивание той части основного капитала, которая предназначалась для прироста производственного и особенно научно-технического потенциала. Общий объем инвестиций снизился в 5–6 раз, к тому же существенная их доля шла на непроизводственное строительство. Невысокие темпы обновления производственного аппарата в последние годы еще более замедлились. Коэффициент выбытия оборудования — в 4 раза ниже, чем в промышленно развитых странах. Это приводит к увеличению износа основных производ-

ственных фондов. Кроме отмеченных негативных моментов необходимо учитывать значительное качественное отставание отечественных технологий от мировых аналогов. Анализ состояния и тенденций развития отраслей агропромышленного комплекса (АПК) свидетельствует, что технический уровень производства не удовлетворяет современным требованиям. Мировому уровню соответствует не более 15 % имеющихся в этих отраслях важнейших групп машин и механизмов. Удельный вес устаревшей техники, требующей безотлагательной замены, превышает 27 %. Потребность в важнейших видах оборудования для пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности удовлетворяется на 55 % [6, Т. 1, 9].

Возможности проведения инновационных процессов в пищевой и перерабатывающей отраслях промышленности существенно ограничены существующей возрастной структурой основных производственных фондов (ОПФ). Во всех отраслях АПК фактический срок их службы значительно превышает нормативный. Более одной трети машин и оборудования отработало два и более амортизационных срока. Наиболее тяжелое положение сложилось в сельском хозяйстве, где физический износ ОПФ достигает 85 %. В целом же по стране этот показатель составля-

ет 50 %. Доля импортного оборудования в активной части ОПФ равна 27 %. На отдельных производствах отечественного оборудования практически нет [6, Т. 1, 11].

Украине в первой четверти XXI в. предстоит не догонять по уровню технологии передовые страны, а хотя бы восстановить старые фонды, разумеется, на новом качественном уровне. Стабилизация экономики и обновление производства с целью повышения его конкурентоспособности невозможны без усиления инвестиционной активности. Инвестиционная политика должна учитывать текущее состояние производственного аппарата и приоритеты в решении перспективных проблем экономики. Механизм адаптации к новым условиям воспроизводства должен опираться на накопленный инвестиционный потенциал и его соответствие мировым требованиям. Возникает вопрос: где взять средства для активизации инвестиционных процессов в реальном секторе экономики?

Существенная часть расходов на НИОКР в развитых странах покрывается из госбюджета. Так, в США только на фундаментальную науку ежегодно расходуется 9 млрд дол., что составляет 80 % общих затрат на нее. Кроме того, в США инвестиции в НИОКР по отношению к ВВП достигают 3–4 %, в Японии — 3, в Германии — 2,8, в Украине — не более 0,8 % ВВП [5, 52]. Государство в промышленно развитых странах осуществляет разработку наиболее приоритетных программ, создает благоприятный инновационный климат в сфере научно-исследовательской деятельности. Для этого используется немало косвенных рычагов, включая безвозмездную передачу результатов фундаментальных исследований заинтересованным фирмам. Примером тому может служить Закон об экономическом оздоровлении, принятый в США еще в 1981 г. В нем предусмотрены специальные меры, поощряющие инвестиции компаний на НИОКР, формирование фондов рискованного (венчурного) инвестирования инновационных процессов, создание научно-исследовательских партнерств [2, 64].

Устойчивость рыночного механизма обеспечивается определяющей ролью государства в регулировании долгосрочных инвестиций. Необходимость государственного регулирования инвестиционных процессов, принятия долгосрочных программ давно осознана. Один из защитников государственного регулирования экономики английский экономист Дж. Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» выявил за-

висимость между инвестициями и увеличением национального дохода, сбережений, динамикой цен и т. д. Основной постулат теории гласит, что с увеличением доходов и снижением потребительского спроса увеличивается доля сбережений, главное предназначение которых — инвестиции в обновление основного капитала, составляющего производственный и научно-технический потенциал экономики.

В промышленно развитых странах роль государства в регулировании инновационной и инвестиционной политики довольно высока. В частности, в Японии общую стратегию НТП формируют четыре ведомства, основные из которых — Совет и Агентство по науке и технике. Такие же централизованные органы есть во Франции и Германии. Во многих странах с высокоразвитой экономикой в планах имеются директивные показатели. Так, в четырехлетнем индикативном плане Франции показатели выполнения мероприятий, финансируемых из бюджета, носят обязательный характер. Рекомендации японских государственных органов не являются директивными, однако неукоснительно выполняются фирмами, поскольку стимулируются льготами.

В современных условиях возможности прямого государственного воздействия на обновление производства путем строительства новых предприятий ограничены. Тем не менее государство способно стимулировать инвестиционную активность путем сосредоточения бюджетных средств на эффективном применении сохранившегося научно-технического потенциала (по большей мере сосредоточен в академических учреждениях и отраслевых НИИ), но недостаточно востребованного реальным сектором экономики из-за высокой степени риска, долгосрочного характера и необходимости значительных инвестиций. Несмотря на то что за годы реформ ассигнования на научные исследования и разработки сократились почти в 5–6 раз, а численность занятых в науке — в 1,8 раза, отечественный потенциал остается одним из самых высоких в мире [6, Т. 2, 3].

В перспективе основой инвестиционной политики должны стать организационно-экономические и финансовые инструменты. Об этом свидетельствует прежде всего опыт развитых стран, где государство создает благоприятные условия для повышения инновационной и инвестиционной активности объектов реального сектора экономики, для поддержки малого бизнеса и приоритетных отраслей.

По мере становления рыночных отношений все более существенную роль будут играть внебюджетные методы мобилизации финансовых ресурсов. Значительные резервы заключены в привлечении акционерного капитала и формировании рынка ценных бумаг, способного стимулировать инвестирование высоких технологий посредством выпуска акций юридически оформленными инвестиционными компаниями и частными венчурными фирмами при реализации ими конкретных инвестиционных проектов. При этом дивиденды, выплачиваемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении акционерных обществ после уплаты обязательных налогов, не должны повторно облагаться налогами. Кроме того, акционерные риски на рынке инвестиций и технологий необходимо свести к минимуму путем передачи прав распоряжения акциями (за вознаграждение в 3–5 % дивидендов или доходов) специализированным компаниям по рыночным операциям с ценными бумагами, а также банкам, гарантирующим стабильный процент дохода.

В Украине кредитными методами стимулирования долгосрочной инвестиционной деятельности нередко незаслуженно пренебрегают несмотря на то, что кредитные рычаги позволяют не только вовлечь в процесс инвестирования сбережений граждан и сочетать инновационное развитие с интересами государства, но и использовать возвратность средств как стимул для повышения эффективности производства и качества продукции. Чтобы уменьшить риск при кредитовании предприятий, нуждающихся в реконструкции и модернизации производства, гарантом возвратности кредита и дивидендов должно быть также государство.

В Германии, например, при проведении приватизации от будущего владельца требовалось не менять профиль предприятия, а также предоставлять развернутый план реконструкции и модернизации производства с выходом через определенное время на общегерманский стандарт качества. Приватизация осуществлялась медленно, но процесс инвестирования проходил успешно (с 29,7 млрд марок в 1991 г. до 43,55 млрд марок в 1995 г. и 38,7 млрд марок в 1997 г.). В результате многие промышленные предприятия в восточных землях достигли общеевропейского уровня качества и успешно реализуют свою продукцию в рамках ЕС и за его пределами.

Мощным рычагом государственного регулирования экономики, повышения эффективности производства является гибкая налоговая система.

Известно, что инновационный процесс требует повышенных затрат, особенно на этапе подготовки и внедрения производства. Поэтому он сопровождается, с одной стороны, риском вложения средств в разработку и освоение изделия, с другой — дополнительными расходами. Вот почему понятны стремления коллективов, участвующих в создании новой техники, уменьшить налоговую нагрузку.

Используя опыт зарубежных стран, министерство промышленности Швеции разработало модель, позволяющую оптимизировать размер налогообложения прибыли. Расчеты показывают, что при налоге по ставке 25–50 % склонность товаропроизводителей к инновациям резко снижается, а после 50 % они вообще не участвуют в инновационном процессе [7, 23]. Несмотря на относительный характер данных, полученных с помощью этой модели (с учетом условий воспроизводства), есть основания считать, что в системе налогообложения предпринимательская инициатива украинских предприятий близка к нулю.

В современной западной экономике все корпорации облагаются налогом в принципе одинаково. Но с учетом необходимости стимулирования той или иной деятельности применяются многочисленные льготы, скидки и т. д.

Для стимулирования обновления производства целесообразно применить метод, практикуемый в Швеции [7, 24]. Там все акционерные общества обязаны вносить средства на беспроцентные счета в государственный банк. На счет прибыли — 25 %, на особый счет капитальных вложений — 20 % и на счет обновления — 10 % установленного годового фонда. Если они сами не расходуют эти средства по назначению, то государство использует их на соответствующие цели через госбюджет (кроме того, существует отсрочка в налогообложении изобретательского дохода). Со стороны государства отмена НДС будет соответствовать косвенному финансированию науки и научного обслуживания — примерно 0,2–0,3 % ВВП. При этом ожидаемый эффект может достигнуть 2–3 % прироста ВВП с учетом увеличения косвенных налогов порядка 0,4–0,6 % ВВП. Одновременно в сопряженных отраслях народного хозяйства, потребляющих и тиражирующих продукцию инновационной сферы, при условии стабилизации и экономического развития ежегодный прирост ВВП может превысить 3 %. Таким образом, освобождение от основных налогов, и прежде всего от НДС, оз-

начает прирост ВВП в 15–20-кратном размере [6, Т. 3, 7].

Важным регулятором инвестиционной активности является амортизационная система.

В настоящее время учетная функция амортизационной системы превалирует над ее стимулирующей ролью. На предприятиях с высокими темпами обновления техники и выпускающих высокоэффективные изделия следует применять методы ускоренной амортизации, одним из которых является искусственное сокращение продолжительности периодов амортизации и начисление средств в повышенных размерах (по сравнению с равномерным методом) в первые годы, но с соответствующим их снижением в последующие. Ускоренная амортизация позволяет компенсировать повышение затрат на ремонтное обслуживание во второй половине службы за счет более низких отчислений на реновацию.

Инвестиционная активность во многом зависит от привлечения иностранного капитала. Продолжительное время в Украине господствовало “имитационное” заимствование зарубежных достижений, главным образом за счет импорта техники на основе кредитов. Такой подход показал свою бесперспективность. Основная причина негативных последствий в нашей стране, обусловившая в определенной мере и стагнацию НТП, — продолжительность инвестиционного цикла. При широком использовании иностранного капитала необходимо учитывать опыт создания и функционирования совместных предприятий как начальной стадии осуществления инвестиционного процесса. Одна из целей деятельности совместных предприятий — импортозамещение. Кроме прямого вмешательства в инвестиционный процесс мировая практика выработала множество методов косвенного воздействия на усиление инвестиционной активности.

Через систему правового, экономического и организационного обеспечения государство регулирует налоги, кредиты, таможенные тарифы и амортизационную политику.

Рыночные источники формирования инвестиций и приоритеты инновационного развития в перспективе будут зависеть от возможности финансирования и приоритетного инвестирования производства прогрессивных технологий. Но без усиления государственного финансирования инвестиционно-инновационной деятельности (не менее чем в 1,5–2 раза по сравнению с нынешним уровнем) в промышленности эффективное использование имеющегося научно-исследовательского потенциала вряд ли возможно.



Литература

1. Гордонов М. Формирование и использование амортизационных средств в промышленности // Экономист. — 2000. — № 6. — С. 11–13.
2. Заверюха А. Х., Масленникова О. А. Концептуальные подходы к регулированию инвестиционной и инновационной сфер // Финансы. — 2000. — № 1. — С. 64–68.
3. Луців. Банківська діяльність в сфері інвестицій. — К.: Екон. думка, 2001.
4. Макогон Ю. В., Гохберг Ю. Развитие совместных предприятий, инвестиционно-инновационных процессов в СЭЗ: Учеб. пособие. — Донецк: Выш. шк., 1999.
5. Пашута М. Т., Кондрашов О. М. Стан та ефективність інноваційної діяльності в Україні. — К.: Наук. світ, 2001. — 70 с.
6. Сучасна інноваційно-промислова політика України: інвестиційні пріоритети та інфраструктура // Міжнар. наук.-практ. конф.: У 3 т. — Чернівці, 1999.
7. Юрчишин В. В. Аналіз інвестиційних та зовнішньоекономічних чинників зростання: Навч. посіб. — К.: Вид-во УАДУ, 2002. — 208 с.

В. П. ОНИЩЕНКО, д-р екон. наук, проф.
(Українська академія зовнішньої торгівлі, м. Київ)
М. Я. СТАДНИК
(ДК "Укрінмаш", м. Київ)

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ВІЙСЬКОВО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 129–134

Розглянуто проблеми реструктуризації підприємств військово-промислового комплексу (ВПК) як засіб підвищення конкурентоспроможності їх продукції. Основними цілями державної політики реструктуризації ВПК мають бути формування сприятливих умов для ефективного використання науково-технічного і виробничого потенціалів оборонної промисловості в інтересах національної безпеки та оборони країни; створення науково-технічних заділів у пріоритетних напрямках; розширення діяльності ВПК у сфері виробництва продукції цивільного призначення; розвиток виробничо-фінансової кооперації оборонних підприємств та організацій із зарубіжними компаніями і фірмами; забезпечення стабільного виходу продукції ВПК на зовнішній ринок; впровадження новітніх розробок, високих технологій, ноу-хау у галузі оборонного виробництва.

Політика реструктуризації оборонних підприємств та організацій є складовою державної промислової політики, яка визначає довгострокову позицію держави в галузі технічного забезпечення потреб національної безпеки та оборони країни, стратегію і тактику розвитку ВПК, його структурне трансформування, і спрямована на формування ефективних та конкурентоспроможних виробництв. Поетапний процес переходу більшості оборонних підприємств та організацій на загальноприйняті в ринковій економіці принципи функціонування становить основний зміст реструктуризації ВПК.

Метою структурної перебудови ВПК має бути створення раціонального за складом і структурою конкурентоспроможного національного оборонного комплексу. Цей комплекс слід формувати на основі науково-технічної і технологічної бази, що забезпечить виробництво конкурентоспроможної оборонної та цивільної продукції, продукції "подвійного" призначення, комплекту-

ючих та запасних частин для озброєння та військової техніки (ОВТ).

Як слушно зауважує Р. Боднарчук, основними цілями державної політики реструктуризації ВПК мають бути формування сприятливих умов для ефективного використання науково-технічного і виробничого потенціалів оборонної промисловості в інтересах національної безпеки та оборони країни; створення науково-технічних заділів у пріоритетних напрямках; розширення діяльності ВПК у сфері виробництва продукції цивільного призначення; розвиток виробничо-фінансової кооперації оборонних підприємств та організацій з іноземними компаніями і фірмами; забезпечення стабільного виходу продукції ВПК на зовнішній ринок; впровадження новітніх розробок, високих технологій, ноу-хау у галузі оборонного виробництва [3, 11].

З позицій впливу на експортний потенціал ВПК заслуговують на увагу процеси реструктуризації та інтеграції підприємств цієї сфери

у США та країнах Західної Європи. Доволі значне скорочення військових бюджетів змусило військово-промислові фірми США та країн Західної Європи шукати шляхи виживання та збереження своїх позицій на світовому ринку. Головним напрямом, як свідчить перебіг подій за останні п'ять років, є концентрація діяльності в тих сферах військового бізнесу, потреба в яких збережеться в подальшому. Це спричинило різке збільшення кількості злиття різних фірм і як наслідок скорочення їх кількості у військових галузях. Так, у 1990 р. на десять найбільших військових фірм США припадало 29 % основних контрактів, що були укладені міністерством оборони. На початку 1996 р. їх частка становила вже 38 %, а на початок 2001 р. — 50 % [4].

Ця тенденція підтримується Пентагоном, який вважає, що озброєння було б дешевше на 30 %, якщо б не доводилося платити за надлишкові потужності у військовій промисловості. Представники військових сил США бажають мати справу, наприклад, з двома компаніями, які виробляють літаки, ракети та штучні супутники. Вони вважають також, що будівництво військових кораблів, підводних човнів і виробництво бронетехніки, де замовлення великі й рідкі, взагалі небажане навіть за обмеженої конкуренції.

Після кількох років скорочення закупівлі урядом США військової продукції нового імпульсу дістала поширення політика розширення продажу зброї за кордон. Це було поштовхом до нової хвилі реструктуризації. У грудні 1996 р. корпорація "Боїнг" заплатила "Рокуелл інтернейшнл" 3,2 млрд дол. за військово-космічний комплекс; компанія "Рейтсон" у 1997 р. заплатила "Дженерал моторс" 9,5 млрд дол. за компанію "Хьюз Ейкрафт" та 3 млрд дол. корпорації "Тексас інструмент" за групу її військових підприємств.

Характерною особливістю реструктуризації 1996–1998 рр. було енергійне сприяння Пентагона та міністерства торгівлі. Окрім отримання прибутку велику роль відігравали стратегічні цілі. Уряд США ставить перед собою мету — розширити ринки для свого експорту зброї та відтіснити європейських конкурентів.

Роблячи ставку на найбільші фірми, уряд видає їм оборонні замовлення, які, наприклад, для "Боїнга" у 1997 р. становили майже 20 млрд дол. Субсидії, які були виділені фірмі під ці замовлення, а також фінансування урядом НДДКР дали можливості "Боїнгу" продавати свою продукцію високої якості за низькими цінами, що робить неконкурентоспроможними всіх інших

експортерів, особливо тих, які не підтримуються державою.

Як вважають зарубіжні експерти, наслідки глобальної фінансової кризи та зростаюча конкуренція з боку США найближчими роками впливатимуть на стан оборонної промисловості країн Західної Європи. Зокрема, порівняно із США з оборонним бюджетом у 280 млрд дол. західноєвропейські країни — члени НАТО (із сукупним оборонним бюджетом 185 млрд дол.) мають майже вдвічі більше компаній, які працюють у галузі ВПК. Через це, а також інші причини, переважно політичного характеру, у Західній Європі спостерігається дублювання НДДКР та випуску кінцевої продукції підприємств ВПК, що несумісно зі стійкою тенденцією до підвищення вартості розробки сучасних систем озброєння і військової техніки. Окрім економічних мотивів до реструктуризації галузі ВПК у західноєвропейських країнах спонукають плани НАТО щодо створення уніфікованих видів зброї та військової техніки. Отже, її здійснення є необхідним для адаптації військово-промислового комплексу до нових зазначених умов.

Фахівці пропонують різні шляхи реструктуризації, які зводяться до двох варіантів інтеграції підприємств ВПК: горизонтальної інтернаціональної (утворення інтернаціональних компаній) та вертикальної в національних межах (утворення великих національних компаній, які б охоплювали всі сфери ВПК). Суттєвою перешкодою для реалізації цих варіантів можуть стати інституціональні чинники. Так, у ВПК США працюють виключно приватні компанії, а у країнах Західної Європи — ще й державні.

Європа розпорошує свої зусилля: конструює і виробляє три найновітніших винищувача, три нових танки, два ядерних підводних човни, тоді як США працюють тільки над одним варіантом кожного з видів цієї зброї*. Більшу частину свого військового бюджету США витрачають на закупівлю зброї у своїх постачальників. Право на отримання військових замовлень виборюють п'ять літакобудівних, чотири кораблебудівних та дві компанії, які виробляють бронетранспортери. Європа (НАТО) має десять фірм, які виробляють літаки та вертольоти, одинадцять ракетних, чотири танкових, сім кораблебудівних та десять виробників бронетранспортерів, що загалом майже у 2 рази перевищує кількість оборонних компаній США.

* The Financial Times. — 1995. — № 30.

Намагання кожної з європейських держав мати свій шлях у виробництві нового технологічного оснащення призвело до відсутності в регіоні єдиного ринку, на якому могли би продавати свою продукцію національні виробники, побоювання об'єднання технологій породило дублювання НДДКР.

Окрім економії на реструктуризацію оборонні підприємства підштовхує також створення єдиних для НАТО видів зброї. Рішення цієї проблеми має певну складність для європейських держав. А тому поки що не вирішено питання, яким шляхом має йти реструктуризація. Дискусія точиться навколо того, чи є найкращим шляхом злиття через кордони в єдині великі компанії, чи необхідно зосередитися на створенні великих національних компаній, які б охоплювали всі види оборонного бізнесу.

Перспективним вважається шлях спільного управління реалізацією програм створення ОВТ. Уряди Франції, Німеччини та Великої Британії вже вдалися до такого роду організаційних заходів з метою скорочення витрат на утримання надлишкових потужностей у національних ВПК та уникнення дублювання НДДКР. Для цього в 1994 р. було утворено франко-німецьке Агентство озброєнь (з 1995 р. — Організація спільного співробітництва в галузі озброєнь). У 1996 р. до нього приєдналася Велика Британія. Втім, багато експортерів вважають, що єдино правильне рішення для Європи — це інтеграція або утворення загальноєвропейських груп, які б зосередилися на розробках і виробництві уніфікованої продукції. Разом з тим висловлюється думка про те, що утворити ринок озброєнь та військової техніки буде набагато важче, ніж валютний союз.

Росія має значні потужності з випуску експорторієнтованої продукції оборонного призначення, виготовленої на рівні світових стандартів, яка користується попитом на світовому ринку. При цьому Росія все ще зацікавлена в кооперації з Україною, хоча в окремих випадках вступає з нею в жорстку конкуренцію (близько 18–20 % комплектуючих до оборонної продукції Росія одержує з України).

Процеси, що відбуваються у ВПК Росії, певною мірою впливають на розвиток ВПК України. Річ у тім, що незважаючи на політичну незалежність кожної країни та прагнення до самостійності у виробництві військової продукції все ще залишається багато технологічно взаємопов'язаних підприємств в обох країнах, що не можуть існувати одне без одного. Якщо зупиниться якесь підприємство в Росії, то це може нега-

тивно позначатись на стані промисловості в Україні. Отже, життя об'єктивно підштовхує наші країни до співробітництва у виробництві як цивільної продукції, так і продукції військового призначення. Таке співробітництво варто розширювати, воно піде на користь обох країнам.

Ураховуючи потенціал російського ВПК, стан та можливі в перспективі напрями експорту, можна припустити, що Росія у найближчі 5–10 років може міцно закріпитися на світовому ринку, визначивши свою ринкову нішу та її якісний склад. Єдиною умовою для цього може бути економічна стабілізація російської економіки загалом і ВПК як її структурного компонента.

У принципі аналогічні завдання стоять і перед українським ВПК. Основною метою його реформування повинно стати збереження потрібної частки існуючих потужностей, які становитимуть “ядро” оборонної промисловості, і поступове впровадження нових виробництв з урахуванням фінансових можливостей держави, потреб Збройних Сил, перспектив розвитку експорту тощо. Усі економічно безперспективні підприємства повинні бути перепрофільовані або визнані банкрутами. Досягнення цієї мети потребує радикальної зміни структури виробництва і виробничих потужностей, форм власності, організаційно-правових форм підприємств-виробників, механізмів управління.

Нагальне завдання реформування ВПК полягає в тому, щоб на базі наявного науково-технічного виробничого потенціалу організувати виробництво конкурентоспроможної на світовому ринку продукції і знайти там свою нішу. Передумовою для цього є ціла низка конкурентних переваг, а саме: високий рівень фундаментальних і прикладних наук, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт зі створення озброєнь і військової техніки; наявність високих технологій оборонного і “подвійного” призначення; висококваліфікована і порівняно дешева робоча сила.

Одним з важливих напрямів реструктуризації ВПК України є його приватизація та акціонування. Але до проблем приватизації в цій сфері необхідно підходити виважено, з урахуванням світового досвіду, у тому числі й негативного, який має Росія. Так, на думку дослідників В. Бегми та В. Борохвостова, дезорганізація російського ВПК значною мірою пов'язана з приватизацією [1, 125]. Мало того, вчені вважають, що приватизація та акціонування оборонних підприємств РФ відбуваються без урахування їх специфічної ролі у виконанні державного обо-

ронного замовлення. Окремі приватизовані оборонні підприємства потрапили безпосередньо або через підставних осіб під контроль іноземних фірм, що заволоділи великою кількістю акцій багатьох підприємств, їх контрольними пакетами.

Слушною є думка про те, що стратегія реформування структури ВПК повинна передбачати можливість збереження державного регулювання в галузі виробництва та реалізації ОВТ, монопольного права на виробництво окремих його видів, що, у свою чергу, потребує збереження державних підприємств, основною сферою діяльності яких є розробка та виробництво продукції оборонного призначення. Проте тільки обмежену їх частину слід фінансувати з державного бюджету. Насамперед це стосується підприємств, які мають стратегічне значення в забезпеченні обороноздатності країни [2].

Аналіз процесів акціонування і приватизації оборонних підприємств свідчить, що ці процеси в Україні відбуваються доволі повільно, з порушеннями правових та нормативних актів. Фактично вони звелися тільки до перерозподілу власності. Завдання пошуку "ефективного власника" так і залишилось невирішеним. У багатьох випадках інтерес зарубіжних інвесторів і підприємців з комерційних структур у акціонерному капіталі підприємств, що підлягають приватизації, виявився обмеженим. Основна причина полягає у відсутності сприятливого інвестиційного клімату, привабливих інвестиційних проєктів тощо. На вкладений у будівництво заводу капітал, за оцінками фахівців, норма прибутку в Західній Європі становить 38,6 %, а термін окупності — 6 років. В Україні ця норма становить 21 %, а для окупності будівництва заводу потрібно 11 років.

Ефективна реструктуризація потребує створення сприятливих умов для товаровиробника, надійних гарантій іноземним і вітчизняним інвесторам, вибіркової державної підтримки підприємств і наукових організацій, найвагоміших для оборонної галузі. Без вирішення цих проблем важко розраховувати на успіх. Необгрунтована і поспішна реструктуризація ВПК може призвести до втрати значної частини його науково-технічного потенціалу.

Створення в Україні на основі поєднання промислового і фінансового капіталу виробничих структур може бути одним з основних шляхів реформування ВПК. Як свідчить світовий досвід, саме в такий спосіб можна ефективно вирішити ключові проблеми, пов'язані з налагодженням коопераційних і виробничо-технологічних

зв'язків, надійного інвестування підприємств-виробників, підвищенням конкурентоспроможності продукції, забезпеченням її надійного постачання і збуту. Зауважимо, що процес інтеграції промислового і фінансового капіталу в межах фінансово-промислових груп у Російській Федерації вважається одним з важливих елементів структурної перебудови ВПК.

Для реструктуризації ВПК необхідні значні зміни в законодавчій базі. Але, на наш погляд, потрібно ставити питання більш широке: необхідна *ідеологія реформи* ВПК. В її центр слід поставити підтримку вітчизняного товаровиробника не на словах, а на ділі і не абстрактного, а абсолютно конкретного. Ідеться не тільки про існуючі військово-промислові корпорації, а й про ті, які необхідно створити у процесі реструктуризації промисловості та її складової — ВПК.

При реструктуризації нові організаційно-правові форми можуть формуватися різними шляхами (наприклад, на основі об'єднання за схемою єдиного технологічного ланцюжка, наявної кооперації, виокремлення з виробництва самостійних підрозділів, подрібнення нежиттєздатних підприємств-гігантів на окремі виробництва). Реструктуризація має здійснюватись з найменшими втратами нових технологій, науково-технічного потенціалу шляхом створення інтегрованих компаній, орієнтованих не так на галузеву інтеграцію, як на конкретні проєкти. На основі міжгалузевої кооперації можуть створюватися корпорації (консорціуми) для виконання проєктів, що потребують об'єднання виконавців, не пов'язаних між собою технологічно і таких, що належать до різних галузей оборонної промисловості. Міжгалузева кооперація широко застосовується в західних країнах і має можливість найефективніше використовувати наявні науково-технічний і технологічний потенціали ВПК.

Необхідно розробити концепцію реформування національного ВПК, у якій наріжним каменем була би його реструктуризація і створення інтегрованих компаній за участю держави. Як концептуальну основу вирішення проблеми реструктуризації ВПК пропонуємо *створення великих інтегрованих господарських, науково-виробничих та фінансово-промислових структур*, які мають бути сформовані за корпоративним принципом і кожна з яких має стати виробником кінцевого продукту або групи взаємопов'язаних продуктів.

Розглянемо деякі найважливіші аспекти формування таких корпорацій. Насамперед слід визначитись, які підприємства слід втягувати у про-

пес корпоратизації (за критерієм кінцевого продукту). Для цього необхідно розробити систему базових факторів, які б урахували участь підприємства в кооперації; кількість виробів, що випускає підприємство, рівень зв'язку завантаженості потужностей виробами корпорації та ексклюзивності (монополізації) у виробництві окремих елементів, економічний стан та ін.

При формуванні корпорації необхідно, на наш погляд, забезпечити *ефективний зв'язок з горизонтальними ринковими суб'єктами*, скажімо, “агрегатчиками” (виробниками двигунів тощо), тобто з тими, хто бере участь у спільному виробництві або без якого використання продукту обмежене, а також з вертикальними структурами, які споживають продукт корпорації.

Дамо деякі пропозиції стосовно формування статутного капіталу таких корпорацій. На наш погляд, необхідно передбачити:

- передання у статутний фонд як паї засновників — акціонерних товариств без державної участі пакету їх акцій у розмірі від 25 % плюс одна акція до 50 % плюс одна акція. Як внесок держави приймаються пакети акцій засновників — акціонерних товариств, які закріплені в державній власності;
- виведення державних підприємств — учасників корпорації зі складу виробничих структур, в які вони включені на цей момент, їх акціонування і подальше передання до складу корпорації з внесенням ефективних пакетів акцій як вкладу держави у статутний фонд;
- продаж частини частки держави стратегічному інвестору зі збереженням у державній власності 25–50 % плюс одна акція статутного капіталу корпорації;
- закріплення державної частки, що залишилась у статутному фонді корпорації, на визначений термін за участю представників держави в управлінні корпорацією.

Вважаємо, що як стратегічного інвестора слід залучати банки та великі фінансові структури, бо саме вони є фундаментом будь-якої корпоративної структури і гарантом формування необхідного фінансового пулу.

Запропонований механізм формування статутного капіталу корпорації уможливило оперативне та ефективне формування початкового статутного капіталу без значних організаційних проблем та втрати темпів розвитку. При цьому частка держави у статутному фонді корпорації після завершення його формування, за нашими оцінками, становитиме 60–65 %, але це у разі реалізації запропонованої схеми не потребує від держави жод-

них бюджетних вливань. Мало того, продаж частини цієї частки (залишивши, наприклад, у державній власності 25 % плюс одна акція) може принести казні певний прибуток. Водночас частка держави у статутному капіталі корпорації на першому етапі буде доволі значною, що дасть змогу державі не тільки отримувати дивіденди, а й у разі потреби активно впливати на дії корпорації.

При такому підході до формування стратегічного капіталу корпорація володітиме або контрольним, або блокуючим пакетом акцій усіх основних підприємств, що входитимуть до її складу, незалежно від їх нинішнього статусу та форми власності. Це уможливить забезпечення *ефективного контролю держави* (шляхом участі її представників у раді директорів) і *ефективного механізму функціонування корпорації*.

Керуюча компанія корпорації, яка має діяти під жорстким контролем ради директорів, здійснює основні функції менеджменту — розробку, виробництво та збут продукції, фінансування, маркетинг, розробку стратегії розвитку, координацію діяльності учасників.

Запропонована принципова схема формування військово-промислової корпорації дасть змогу вирішувати поточні та перспективні проблеми ВПК, якщо передбачити в її структурі три “центри ваги” — *науково-технічний*, який об'єднує розробників продукту; *виробничий*, що охоплює серійне виробництво, допоміжні потужності та коопераційні елементи; *маркетинговий*, який займається збутом продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

При цьому керуюча компанія організовує та замикає весь коопераційний ланцюг, здійснює фінансування робіт під ліквідні активи або контракти, зв'язок з розробниками, реалізацію продукції, маркетинг і контракцію. Учасники виробництва мають визначену матеріальну частку в кожному виробі; фірми, які працюють паралельно, мають квоти на виробництво у кожному контракті. Такий підхід дає можливість організовувати наскрізне виробниче і фінансове планування, розробку бюджету, забезпечувати повернення коштів, що вкладаються, і в кінцевому підсумку виконання замовлень та отримання прибутку, який розподіляється між учасниками корпорації згідно з квотами та участю. Таким чином, зберігаються інтереси всіх учасників процесу — розробників, виробників, фінансових груп і споживачів.

Такий механізм формування і управління корпорацією цілком відповідає державним інтересам.

Завдяки йому підсилюється контрольна та регулююча функції держави у ВПК, забезпечується механізм реалізації інтересів національної безпеки країни.

При здійсненні структурної перебудови особливо можливого збереження й подальший розвиток науково-технічного потенціалу ВПК, його трансформування з мінімальними витратами згідно з потребами ринку. Для вирішення цих завдань потрібно забезпечити пріоритетне (порівняно із закупівлею ОВТ) фінансування з державного оборонного замовлення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; державне бюджетне фінансування найбільш значущих проектів для забезпечення потреб національної безпеки та оборони країни, а також виробництва конкурентоспроможної на світовому ринку продукції науково-дослідних і дослідно-конструкторських підприємств та організацій, надання їм (незалежно від форми власності) державної підтримки. Цю підтримку треба надавати науково-дослідним і дослідно-конструкторським організаціям та підприємствам ОПК при створенні корпорацій, науково-виробничих об'єднань, холдингових компаній, фінансово-підготовчих груп та інших структур з метою ефективної організації розробки та виробництва продукції за замкнутим циклом при залученні фінансових структур до науково-виробничої сфери.

Проте розглядувану проблему не слід сприймати однобічно. Необхідно чітко уявляти, що загальний рівень розвитку науки та технологій є основою для зміцнення обороноздатності країни, визначає рівень розвитку ВПК та його експортний потенціал. А тому науково-технічні та технологічні проблеми ВПК необхідно розглядати та розв'язувати в контексті загальних проблем розвитку країни. Врешті-решт, військова могутність країни базується саме на загальному високому технічному та технологічному рівні промисловості загалом.



Література

1. Бегма В. М., Борохвостов В. К. Уроки конверсії та приватизації оборонної промисловості Російської Федерації // Стратегічна панорама. — 1998. — № 3-4. — С. 121-130.
2. Белов О. Ф. Основні оборонні компоненти економічного простору держави // Стратегічна панорама. — 1999. — № 4. — С. 98-101.
3. Боднарчук Р. Стратегія формування державної політики реструктуризації оборонно-промислового комплексу // Економіка України. — 2000. — № 4. — С. 11-16.
4. Толкачев С. Реорганизация военно-промышленного комплекса США // Мировая экономика и международные отношения. — 1994. — № 6.

Рассматриваются проблемы реструктуризации предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК) как способ повышения конкурентоспособности их продукции. Основными целями государственной политики реструктуризации ВПК должны быть формирование благоприятных условий для эффективного использования научно-технического и производственного потенциалов оборонной промышленности в интересах национальной безопасности и обороны страны; создание научно-технических заделов в приоритетных направлениях; расширение деятельности ВПК в сфере производства продукции гражданского назначения; развитие производственно-финансовой кооперации оборонных предприятий и организаций с иностранными компаниями и фирмами; обеспечение стабильного выхода продукции ВПК на внешний рынок; внедрение новейших разработок, высоких технологий, ноу-хау в области оборонного производства.

Ю. Ф. ТЕРЕЩЕНКО, здобувач УАЗТ
(ДК "Укртехноекспорт", м. Київ)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РИНКАХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 135–140

Розглядаються проблеми розвитку експортного потенціалу високотехнологічних підприємств України, спрямовані на пошук найраціональніших і найдієвіших форм, методів та інструментів державного сприяння експортній діяльності в науко-містких, високотехнологічних секторах економіки. Особлива увага приділяється підготовці кадрів, стимулюванню інноваційної діяльності та впровадженню її результатів у виробництво. Обґрунтовується загострення в Україні проблеми підвищення конкурентоспроможності на рівні держави, окремої галузі, компанії та товару. Розглядаються методологічні аспекти оцінки та забезпечення конкурентоспроможності на ринках високотехнологічної продукції.

Сучасна конкуренція є невіддільним атрибутом світових ринків високотехнологічних товарів і послуг та характеризується масштабністю, динамізмом і гостротою. При цьому конкуренція на зазначених ринках сприяє розвитку інновацій, впровадженню новітніх технологій та ефективному використанню ресурсів.

Останніми роками стала очевидною незбалансованість економіки України, її сировинна та технологічна залежність від внутрішніх і зовнішніх чинників. Процес інтеграції економіки України у світове господарство потребує поєднання структурної перебудови економіки з орієнтацією на активний експорт продукції виробничо-технічного призначення, зокрема високотехнологічної, підвищення її конкурентоспроможності.

Проблемні питання конкурентоспроможності ставляться та аналізуються як вітчизняними, так і зарубіжними вченими та експертами. Проте поза увагою науковців залишаються комплексні дослідження методологічного характеру щодо визначення особливостей оцінки конкурентоспроможності на ринках високотехнологічної продукції.

Відомо, що експорт України на 60–70 % складається з продукції сировинного характеру та невисокого рівня обробки з незначною питомою вагою доданої вартості. Успіху експортної полі-

тики України нині загрожують внутрішні структурні проблеми, які гальмують розвиток експортного потенціалу країни, заважають підвищенню міжнародної конкурентоспроможності. Без радикального і комплексного вирішення цих проблем входження на міжнародні ринки, особливо у високотехнологічних секторах, неможливе, і країна буде приречена на роль аграрно-сировинного придатку до економік розвинених країн Заходу.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку світового господарства доводить, що досягнення високого ступеня міжнародної конкурентоспроможності практично в усіх сферах підприємницької діяльності потребує концентрації зусиль на виробленні механізму стимулювання прискореного розвитку експортного потенціалу відповідно до стратегічних пріоритетів країни.

Важливим у цьому аспекті є Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" № 433-IV від 16 січня 2003 р., основною метою якого є створення правової бази для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технологічного оновлення виробництва та сфери послуг у країні, забезпечення внутрішнього ринку конкурентною наукомісткою продукцією та виходу з нею на світовий ринок. Визначені цим Законом пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні зобо-

в'язують органи виконавчої влади України всіх рівнів створювати режим найбільшого сприяння виконанню робіт, спрямованих на реалізацію відповідних пріоритетних напрямів, і концентрації на них фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів.

Розвиваючи відомі положення щодо ієрархії оцінок конкурентоспроможності в міжнародних порівняннях економіки загалом, окремої галузі, окремої компанії, окремого товару [3, 50], зазначимо, що сучасне лідерство у численних рейтингах за всіма рівнями ієрархії оцінок конкурентоспроможності забезпечується саме конкурентоспроможністю у високотехнологічних секторах національної економіки та світового господарства. При цьому першоосновою розвитку високотехнологічного виробництва є масовий характер інноваційних процесів як безпосередньо у виробництві товарів та послуг, так і в управлінні компаніями.

Так, широко відомі міжнародні рейтинги конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (WEF), експерти якого щорічно складають Доповідь про світову конкурентоспроможність. Вони використовують тут дані про розвиток національної економіки з офіційних джерел і доповнюють їх даними опитувань керівників найбільших компаній світу (у 2002 р. опитано 4800 керівників). При опитуванні оцінюються макроекономічна стабільність у країні, якість законодавства і норм регулювання, рівень розвитку технологій тощо. Результати узагальнюються в індексах, серед яких узагальнений індекс "перспективної" конкурентоспроможності (GCI) та індекс мікроекономічної конкурентоспроможності (MICI).

У Доповіді 2002 р. оцінено 80 країн, а Україна за узагальненим показником посіла 77-ме місце (з нею йдуть Болівія, Зімбабве і Гаїті). На місце України за індексом GCI істотно вплинули субіндекси, насамперед рейтингу макроекономічного розвитку (77-ме місце), технологічності (72-ге місце) та публічності інституцій (72-ге місце). За індексом MICI положення України дещо краще — 69-те місце. При складанні рейтингу мікроконкурентоспроможності основними субіндексами є рейтинг управління і стратегій компаній (Україна на 66-му місці), якість національного бізнесу, а також рейтинг розвитку країни загалом (69-те місце).

Зважаючи на важливість рейтингів, необхідність удосконалення інструментів регулювання підприємницької діяльності у високотехнологічних секторах національної економіки,

розглянемо специфічні аспекти оцінки конкурентоспроможності на ринках високотехнологічної продукції.

Наприкінці XX ст. до категорії високотехнологічних зараховували товари, у вартості яких частка НДДКР становить щонайменше 3,5 %. Якщо цей показник дорівнював 3,5–8,5 %, то такі товари вважались "технікою високої якості", якщо ж він перевищував 8,5 % — "технікою вищої якості". За оцінками експертів федерального Об'єднання німецької промисловості, за обсягами продажів товарів, що є технікою "високої якості", на світовому ринку лідирувала ФРН (її частка становила близько 17 %). Це досягалося за рахунок таких галузей, як машинобудування, електротехніка, автомобільна і хімічна. У сфері "технології вищої якості" у трійку лідерів входили Японія, США і Німеччина. Частка ФРН на світовому ринку високотехнологічних товарів у 1997 р. становила 14,4 %. За цим показником Німеччина посідала 3-тє місце, поступаючись лише США (18,8 %) і Японії (15,8 %) [6]. Високі показники у високотехнологічних секторах досягалися насамперед за рахунок підтримки та поширення "кластерів" провідних технологій.

Особливість сучасного етапу світового економічного розвитку полягає у використанні одночасно кількох провідних "кластерів" технологій: інформаційно-комунікаційних; біотехнологічних; технологій нових матеріалів. Такі галузі вирізняються виробництвом складних виробів, мають потужну науково-технічну базу, де нові технології повністю та швидко витісняють старі і при цьому не лише створюють, а й революціонізують попит.

Середньо- і високотехнологічний сектори включають хімію, офісне, електричне, телекомунікаційне устаткування, точне машинобудування, автомобілебудування, космічну техніку та інші види транспорту. Технологічний сектор включає комунікаційне і комп'ютерне устаткування, програмне забезпечення, телекомунікаційні послуги, мережу Інтернет, напівпровідники, електроніку, медицину і біотехнології.

В умовах ресурсних обмежень найдієвішим інструментом втілення в життя раціональної науково-технічної, промислової, експортної і фінансової політики є так звані критичні технології, які охоплюють національні, відомчі та регіональні пріоритети розвитку техніки, технологій і виробництв, і містять, як правило, постійну складову, що не змінюється протягом тривалого періоду. "Національні критичні технології" — це пріоритетні напрями науково-технічного і господарсь-

кого розвитку країни, які розглядаються як єдиний інноваційний процес “наука — техніка — технологія — виробництво — споживання” і спрямовані на створення й організацію серійного виробництва критично важливої, у частині задоволення першочергових національних потреб, високотехнологічної, наукомісткої конкурентоспроможної продукції цивільного та військового призначення шляхом ефективного використання і нарощування науково-технічного прогресу [4].

При цьому зазначимо, що технологічний процес (процес виробництва) має відповідати найрізноманітнішим вимогам, насамперед бути потенційно спроможним забезпечити досягнення нового рівня функціональних властивостей високотехнологічної продукції. Усі складові технологічного процесу (виробнича технологічна база, використання інвестицій, розробка нових продуктів) повинні визначатися, з одного боку, прогнозуванням попиту споживачів, з іншого — потребами в новітніх технологіях і потужній технологічній базі. Важливу роль у цьому відіграє технічне забезпечення високих технологій, у межах якого до основних умов реалізації належать інноваційність устаткування, інструмента, оснащення, системи діагностики і контролю [1]. Особливе місце у виробництві високотехнологічної продукції посідає спеціально підготовлений персонал, що її створює та поширює.

Підсумовуючи викладене, констатуємо, що високі технології, маючи сукупність ознак (наукомісткість, системність, інноваційність), при відповідному технічному і кадровому забезпеченні гарантують одержання продукції з новим якісним рівнем функціональних, естетичних та екологічних властивостей, відповідно — з новим рівнем конкурентоспроможності.

На противагу сучасним тенденціям розвитку високотехнологічного виробництва у зазначеному вище Законі Верховна Рада України визначає такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності у країні на 2003–2013 рр., як модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології; машино- та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії; нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації; удосконалення хімічних технологій; нові матеріали, розвиток біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості; транспортні системи: будівництво і реконструкція; охорона і оздоровлення людини та на-

вколишнього середовища; розвиток інноваційної культури суспільства. На нашу думку, неправильно визначені пріоритети на державному рівні та підтримка низькотехнологічних галузей може ще більшою мірою поглибити відставання розвитку національної економіки у високотехнологічних секторах і погіршити рейтинги країни в міжнародних порівняннях. Відповідно може загостритися проблема підвищення конкурентоспроможності на рівні окремої галузі, компанії та товару.

Зважаючи на це для компаній України неабияке значення має врахування досвіду компаній розвинених країн світу в розробці маркетингових стратегій підвищення конкурентоспроможності високотехнологічної та наукоємної продукції. У виробництві цієї продукції та просуванні її на ринки спостерігається об'єктивний процес, коли міжнародна конкуренція переміщується із цінової сфери у сферу, де конкурують національні умови виробництва. Така конкурентоспроможність відбиває виробничий, технологічний та експортний потенціал національної економіки. Адже відбуваються істотні технологічні зміни й інноваційні високотехнологічні продукти стають головним джерелом конкурентних переваг на швидкозростаючих ринках.

Продукція високих технологій має такі характерні особливості:

- короткі життєві цикли (три–п'ять років), тоді як у більшості технологій промислових виробів — 10–15 років; крім того, для них характерна практика копіювання, тому часовий фактор у стратегії просування на ринок є для таких товарів ключовим;
- низький рівень передбачуваності: виникнення нової технології не є запорукою її впровадження, адже дуже важливо знайти для неї комерційні пропозиції й застосувати її як нову “технологічну платформу” для максимальної кількості виробів (технологія створює ринок);
- розмите конкурентне середовище (як правило, межі базового ринку не чіткі, тобто конкурентна небезпека може охоплювати різні технологічні горизонти; у результаті постійного руху конкурентів рівень технологічної невизначеності доволі високий; межі промислових секторів змінюються, і можливе об'єднання кількох ринків у новий базовий ринок, або навпаки — розпад ринку на вузькоспеціалізовані сегменти).

Особливість полягає в тому, що міжнародні ринки технологій розвиваються випереджаючими темпами порівняно з національними. Ком-

панії — власники нових технологій намагаються швидше запропонувати їх потенційним покупцям, що дає технології не тільки міжнародне визнання, а й формує її світову ціну, підкреслюючи роль інтернаціональної вартості як критерію ефективності НДДКР.

Обов'язковою умовою існування ринку високотехнологічної продукції є власність на застосовувані у виробництві знання як об'єкт господарювання. В основі такої власності лежать чинники природного порядку (комерційна таємниця, ноу-хау, науково-технічне випередження тощо) і права інтелектуальної (промислової) власності. Одним з найважливіших критеріїв спроможності країни до інноваційної діяльності та розвитку високих технологій є кількість патентів, що відповідають вимогам світового ринку, на 1 млн економічно активних громадян. Так, у 1997 р. за цим показником лідирували країни Західної Європи: Швейцарія (596), Швеція (483) і ФРН (449). Це істотно більше, ніж у головних конкурентів — Японії (213 патентів), США (191) і Великобританії (165) [6]. В Україні останніми роками річна кількість патентів на винаходи за міжнародно визнаною процедурою становила близько 1300, а відповідний показник не перевищує 50 патентів на 1 млн економічно активного населення.

Важливими для розуміння проблем і тенденцій розвитку високотехнологічних галузей в Україні та відповідних ринків є оцінки президента Національної академії наук Б. Патона [2]. Він зазначає неперервне зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції, зокрема, у машинобудуванні цей показник знизився до 3,1 % у 1999 р. Понад 90 % продукції, що виробляється в Україні, не має відповідного науково-технологічного забезпечення. Як наслідок вітчизняна продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною, а в експорті збільшується частка мінеральної сировини та продукції первинного перероблення. Крім того, відсутні належні стимули в галузі стандартизації та сертифікації продукції і технологій. При цьому організація трансферу технологій в Україну з-за кордону на основі закупівлі ліцензій фактично не сприяє підвищенню рівня вітчизняного виробництва, адже близько 90 % ліцензій, закуплених останніми роками, не репрезентують сучасні досягнення науково-технічного прогресу. Зважаючи на це важливим аспектом розвитку ринку високотехнологічної продукції в Україні є спирання на власний науково-технічний потенціал, створення дієвої системи захисту інтелектуальної власності, активне впровадження сучасних маркетингових досліджень, у тому числі з

позицій конкурентоспроможності та конкурентних переваг.

Відомо, що на ринках високотехнологічної продукції панують дві протилежні тенденції — зростання і зниження цін, що передусім пов'язане з життєвим циклом товару. У світовій практиці відомо багато прикладів масштабного і швидко-го здешевлення товарів високотехнологічного характеру на етапі їх масового поширення. Прикладом є напівпровідники, побутова електронна апаратура, комп'ютерна техніка тощо. Водночас на початковому етапі виходу на ринки ціноутворення на високотехнологічну продукцію базується на відомій стратегії “зняття вершків”.

Перенесення акцентів конкурентної боротьби у сферу нецінових чинників зумовлюється характером попиту та споживання товару протягом усього терміну його служби. Нецінковою є конкуренція, що базується на продажу товарів більш високої якості та надійності, що досягається завдяки технічному переважанню та використанню будь-яких законних методів і засобів, крім зниження цін, з метою залучення нових споживачів. Основними складовими забезпечення і оцінки конкурентоспроможності є технічний рівень товару; рівень маркетингу і рекламно-інформаційного забезпечення; відповідність вимогам споживача, технічним умовам і стандартам; організація сервісу, гарантійного забезпечення; навчання персоналу; терміни постачання (розробки, створення, продажу); терміни гарантії; ціна; умови платежів; своєчасність появи товару на конкретному ринку; політико-економічна ситуація в регіоні та ін. До окремих видів продукції висуваються такі обов'язкові вимоги, як наявність сертифіката безпеки та/або екологічності. Високу конкурентоспроможність мають новинки — товари, що випускаються вперше у світі чи країні, що задовольняють існуючу потребу чи викликають виникнення і розвиток нової потреби. Купівельні переваги визначаються такими неціновими параметрами, як якість, новизна, прогресивність і надійність конструкції, відповідність міжнародним стандартам, дизайн, зручність експлуатації, оформлення, оперативність технічного обслуговування тощо. Ці параметри, формуючи нову систему споживчих цінностей, утворюють нові “епіцентри” конкурентної боротьби. Головним арбітром в цій боротьбі є споживач.

Ринки високотехнологічної продукції характеризуються високим рівнем невизначеності попиту. Основними напрямками вивчення попиту на високотехнологічну продукцію, яка є результа-

том інноваційної діяльності, визначаються аналіз потреб у продукції, що випускається, і(або) реалізованої інновації або новій послугі; аналіз попиту на інновації та пов'язані з ними послуги і вплив на них різноманітних чинників; аналіз впливу попиту на результати діяльності компанії; визначення максимальної можливості збуту й обґрунтування плану збуту з урахуванням вирішення перших трьох завдань, а також виробничих можливостей компанії. Для управління попитом компанії — виробнику високотехнологічної продукції необхідно визначити чинники, що впливають на розмір і характер попиту — так звані детермінанти попиту. Детермінанти, що впливають на попит на нову продукцію, значно відрізняються від чинників попиту на пропоновану споживачам традиційну продукцію.

Важливим аспектом аналізу попиту на нову продукцію є його диференціація за формами утворення, що відбиває стадії життєвого циклу продукції [5]. При цьому розрізняють потенційний попит, що виникає на стадії розробки і підготовки нової продукції до виходу на ринок; попит, що формується на етапі виходу нової продукції на ринок; попит, що розвивається на етапі утвердження нової продукції на ринку; попит, що сформувався на відповідній стадії зрілості високотехнологічної продукції.

Множинність стратегій, що використовуються в сучасному міжнародному маркетингу, утруднює вибір найефективнішої для просування на ринок конкретної високотехнологічної продукції. Важливим у цьому аспекті є визначення чинників, що впливають на вибір маркетингової стратегії, та можливі складові маркетингової стратегії.

Відрізняють такі основні чинники, що впливають на вибір маркетингової стратегії на ринках високотехнологічної продукції [4; 5]:

- інвестиції в НДДКР — частка витрат на НДДКР у доході (%); частка витрат на дослідження в доході (%); частка витрат на розробки в доході (%);
- позиції в конкурентній боротьбі — лідерство в дослідженнях, розробці продукції та технологій;
- динаміка продукції — частота появи нової продукції; тривалість життєвого циклу; технологічна новизна продукції;
- динаміка технологій — тривалість життєвого циклу; частота появи нових технологій; кількість технологій, що конкурують;
- динаміка конкурентоспроможності — технологічні відмінності продукції; інтенсивність конкуренції; вимушене старіння продукції; чут-

ливість технології до державного регулювання; чутливість технології до тиску споживачів тощо.

Оцінка зазначених чинників має сприяти визначенню стратегій можливості просування та поширення конкретної високотехнологічної продукції на конкретному зовнішньому ринку. Конкурентні позиції виробника визначаються рівнем ефективності виробництва, темпами впровадження інновацій. Відомо, що високі ресурсо- та матеріаломісткість, низька фондоозброєність, спотворена структура витрат виробництва, знос основних фондів спричиняють неконкурентоспроможність продукції на будь-якому ринку. Саме це спостерігається на підприємствах України.

Узагальнюючи наведені результати дослідження, можна сформулювати положення, що провідну роль у визначенні маркетингової стратегії на ринках високотехнологічної продукції відіграють інноваційна або технологічна стратегія, що задає цілі інноваційної діяльності, вибір засобів їх досягнення та джерел фінансування. Інноваційна стратегія розробляється з урахуванням технологічних можливостей (зовнішніх і внутрішніх), ринкових цілей, а також конкурентних переваг певної високотехнологічної продукції. При формулюванні маркетингової стратегії необхідно обов'язково враховувати економічні, інституціональні та правові умови її реалізації. Іншою важливою вимогою до розробки стратегії, без якої неможливо очікувати ефективного результату, є чітке розуміння цілі розробки і використання високих технологій, насамперед прогнозування попиту. Відповідно маркетингова стратегія повинна визначати політику управління попитом.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що ключовою проблемою розвитку експортного потенціалу високотехнологічних підприємств України є завдання владних структур розробити найраціональніші та найдієвіші форми, методи та інструменти державного сприяння експортній діяльності в наукомістких, високотехнологічних секторах економіки. Досягти цього можна завдяки реалізації комплексу заходів державного регулювання. У цьому аспекті особливу увагу слід приділити сфері підготовки кадрів, стимулюванню інноваційної діяльності та впровадженню її результатів у виробництво. Від цього залежить, чи матиме високотехнологічна і наукомістка продукція українського виробництва стійкі конкурентні переваги на міжнародних і національних ринках.

Наведені дані є певним підтвердженням того, що ефективні шляхи входження на ринки товарів, які належать до наукомісткого сектору, обмежені не тільки формальними (методи експортного контролю), а й неформальними бар'єрами, що встановлюються транснаціональними фінансово-промисловими і високотехнологічними структурами, альянсами, стійкими коопераційними зв'язками тих чи інших компаній у межах політичних та економічних угруповань. Подолання цих бар'єрів можливо за умови створення передумов та інтегрованих зусиль як відповідних компаній, так і доволі високого рівня державної підтримки формування специфічних факторів розвитку — спеціалістів найвищої кваліфікації, потужних інформаційних систем і баз даних, сучасної інфраструктури інноваційної діяльності. Це передбачає створення механізмів фінансової та законодавчо-нормативної підтримки процесу впровадження новітніх технологій і техніки, зокрема розвит-

ку національної системи захисту інтелектуальної власності.



Література

1. *Основы маркетинга высоких технологий.* — Х.: Изд-во ХГПУ, 1999. — 256 с.
2. *Патон Б.* Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісн. НАН України. — 2001. — № 2. — С. 11–15.
3. *Позняк С. В.* Конкурентні переваги і конкурентоспроможність // Актуальні проблеми економіки. — 2002. — № 1. — С. 50–54.
4. *Рыжих В. Н.* Критические технологии — инструмент решения важнейших общенациональных задач // Високі технології в машинобудуванні: Зб. наук. пр. ХДПУ. — Х.: Вид-во ХДПУ, 2000.
5. *Сокольникова И. В.* Задачи и анализ спроса на нововведения. — [http:// www. itui. ru](http://www.itui.ru).
6. *Стан і перспективи розвитку НДДКР у ФРН* // БИКИ. — 2000. — 30 берез.

Б. Ю. ЦИБЕРЕ, студент
(Украинская академия внешней торговли, г. Киев)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 141–145

Рассматривается роль конкуренции в мировой экономике, инновационная деятельность как направление обеспечения конкурентоспособности. Своеобразным полигоном для апробации научных идей и технических новинок является военно-промышленный комплекс (ВПК). Конкурентоспособность специальной высокотехнологической продукции без внедрения высоких технологий, инноваций в ВПК невозможна.

Мы являемся свидетелями того, что мировая экономика вступила в эпоху, которую характеризуют исключительная роль знаний, небывалая жесткая конкуренция, быстрые изменения и агрессивность в предложениях результатов современных технологий и маркетинговой деятельности в этой сфере, что позволяет заказчику получить наиболее удачное решение проблемы, самый конкурентоспособный продукт. Получив государственную независимость, Украина решает чрезвычайно важную задачу создания экономики, способной обеспечить достойную жизнь народу. С этой целью Украина осуществляет переход к рыночной экономике и ее развитие. Выход на рынок, в частности внешний, всегда связан с конкурентной борьбой.

В современных условиях глобализации и интернационализации проблемы международной конкуренции выходят на первый план. Показателем признания ведущей роли конкуренции для успешного функционирования рыночного хозяйства является то, что во многих странах мира, включая страны с переходной экономикой, приняты законы о конкуренции и созданы национальные органы, занимающиеся этими вопросами.

Конкуренция выполняет роль регулятора темпов и объемов производства, побуждая произво-

дителя внедрять научно-технические достижения, повышать производительность труда, совершенствовать технологию, организацию работы. Конкуренция является определяющим фактором приведения в порядок цен, стимулом инновационных процессов (внедрение в производство новых изобретений и технологий). Она способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональному использованию ресурсов, исключает диктат производителей-монополистов относительно потребителя.

Одним из методов конкурентной борьбы является неценовая конкуренция — соперничество, которое ведется между конкурентами-производителями за покупателя через предоставление товарам неповторимых особенностей — новизны, качества, высокого дизайна и эстетичной привлекательности. Такие особенности товару обеспечивают продукты интеллектуальной собственности — изобретения, промышленные образцы [2].

Технологии или технологические инновации являются сложнейшими результатами творческой деятельности ученого, специалиста, становясь в процессе разработки все более сложными, они могут включать комплекс конкретных результатов интеллектуальной деятельности. Технологии обеспечивают развитие тех или

иных областей промышленности и являются основой технологических изменений и достижений экономики. В настоящее время прирост валового продукта в первой десятке развитых стран приблизительно на 75–80 % определяется инновационной экономикой, построенной на уникальных технологиях.

Военно-промышленный комплекс является своеобразным полигоном для апробации научных идей и технических новинок. Повышение уровня конкурентоспособности специальной высокотехнологической продукции в принципе невозможно без внедрения инноваций в военно-промышленный комплекс Украины.

Инновацию коротко можно определить как использование новых идей, научно-технических разработок и вообще любых новых творческих достижений для получения более значимых, эффективных и полезных результатов жизнедеятельности человека и общества в целом. Эти новые, более эффективные творческие достижения могут быть получены не только в процессе научной и инженерной технической деятельности по разработке и модернизации вооружений, но и в искусстве применения вооружения, в воспитании и обучении личного состава, в экономической, медицинской и любой другой сфере обеспечения жизнедеятельности разработчиков оружия и профессионалов по его применению, ремонту и эксплуатации.

Инновационная деятельность — это очень широкое понятие, но всегда предполагает использование новых, более эффективных (чем известные ранее) творческих, интеллектуальных идей и результатов (научных, технических, организационных, педагогических, политических, социальных и многих других), позволяющих получить более эффективный конечный результат при меньших затратах.

За годы независимости Украины созданы достаточно благоприятные условия (но пока только в законодательном плане) по закреплению и использованию прав на частную собственность не только материальных активов, но и нематериальных, т. е. интеллектуальной собственности.

Появилась мощная мотивация использования интеллектуальной собственности, а следовательно, и инновационного пути развития в различных сферах деятельности военно-промышленного комплекса.

Но целый ряд проблем на этом пути все еще, к сожалению, остается неразрешенным, особенно в сфере товарного производства вооружений и услуг по эксплуатации и трансфера техноло-

гий продукции специального и двойного назначения. Для того чтобы инновационный путь развития состоялся, требуется выполнение достаточно простых условий:

1. Любой инновационный проект должен быть выгоден и финансово безопасен инвестору независимо от того, кто он — государство или частная компания.

2. Товары и услуги, появляющиеся на международном рынке вооружений, в результате реализации инновационного проекта должны быть конкурентоспособны по качеству, боевой эффективности, иметь достаточный спрос для того, чтобы окупить инвестиционные затраты и вовремя получить ощутимую прибыль.

3. Правовое законодательное поле, в котором осуществляется инновационный проект, должно гарантировать инвестору, что за время выполнения этого проекта законодательное поле не изменится в сторону ухудшения условий реализации проекта. А если правовое поле изменится, то государство либо его страховые компании обязаны возместить инвестору его потери от этого изменения.

Как известно, для осуществления крупных инновационных проектов недостаточно иметь мощного инвестора, каким является государство (в случае, например, с Ан-70, Ан-140, Т-80 и Ил-220). Создания конкурентоспособных товаров (по качеству и цене) с высокими боевыми техническими характеристиками, превышающими мировой уровень, еще недостаточно. Для успешного завершения инновационного проекта в сфере военно-промышленного комплекса необходимо еще иметь достаточный спрос на этот товар на мировом или внутреннем рынке. Если спроса не будет, не будет возврата инвестиций и прибыли, и даже такой крупный инвестор, как государство, может понести значительные убытки и затормозить развитие целой отрасли. Поэтому до начала выполнения любого инновационного проекта инвестору необходимо заручиться достаточным спросом на товары и услуги, производимые в результате этого проекта. В жесткой конкурентной борьбе кроме качества и цены товара действует еще целый комплекс внешнеэкономических факторов, в том числе и политических, от которых зависит успех любого инновационного проекта и которые следует учитывать. Конечно, главный из них — гарантированный спрос на производимые товары и услуги. Поэтому научно-прогнозные маркетинговые исследования потребностей рынка, спроса с учетом множества факторов, в том числе и политических, — это одно из необ-

ходимых условий успешного завершения любого инновационного проекта.

Если тщательно проанализировать современное состояние Украины с позиций инновационного пути ее развития (а другой альтернативы развития без потери независимости, видимо, не существует), то оказывается, что у Украины не так много традиционных направлений, где будущему инвестору будет сопутствовать успех, а нетрадиционных — “прорывных” — еще меньше, причем большинство из них находится в рамках военно-промышленного комплекса.

Наиболее привлекательным для инвесторов является все еще сохраняющийся (но быстро снижающийся) высокий научно-технический потенциал ученых, инженеров, технических специалистов в сфере военно-промышленного комплекса. Иностранный капитал уже 10 лет замаскированно вкладывает инвестиции именно в сферу военно-промышленного комплекса, выкачивая из страны наиболее ценное, что в ней есть, — высококвалифицированные научно-технические кадры [4]. Во всем мире достаточно развита “торговля” учеными и высококвалифицированными специалистами, за них идет борьба, их перекупают, а мы “спим”. Но еще более ожесточенная борьба идет за высококвалифицированных менеджеров, способных принести рыночный успех любой компании. Идет соревнование очень высоких заработных плат таким менеджерам. Украина в этой борьбе не участвует, и ее высококлассных ученых и технических специалистов “покупают” за бесценок только потому, что они не востребованы на Родине.

Выбирая приоритетные направления инновационного развития, прежде всего необходимо быстро организовать по три-четыре крупных инновационных проекта в каждом направлении ВПК, а в базовых (авиация, электроника, телекоммуникации) — по 10–12, и большинство действительно высококвалифицированных специалистов будет востребовано, причем с оплатой по мировым стандартам. Государство могло бы вложить очень незначительные средства в рекламу (как это делается в высокоразвитых странах) отечественного научно-технического потенциала и его возможностей, в рекламу новых разработок (пока они были новыми) и быстро окупить эти инвестиции на тех заказах из-за рубежа, которые могли бы выполнить украинские специалисты, не выезжая из страны.

Государство как один из участников рынка может участвовать в крупных инновационных проектах только по нескольким приоритетным на-

правлениям, но особенно там, где без государственного вмешательства нельзя выйти на мировой рынок, либо в тех проектах, которые затрагивают жизненно важные интересы обороны не только Украины, но и дружественных ей стран [3].

Страны Азии и Ближнего Востока — традиционные заказчики украинского вооружения — все чаще высказывают намерение не просто покупать товар, а получать вместе с ним лицензию на его производство. Поэтому объем торговли лицензиями, технологическими линиями или просто товаром, который содержит новые технологии, возрастает в геометрической прогрессии. Не удивительно, что Украина приняла решение продавать ряду партнеров свои технологические решения в разнообразных вариациях. Это касается как технологий организации производства оружия (организация порохового производства во Вьетнаме, выпуска самолетов в Иране или готовность передать Турции 100 % технологий производства Т-84), так и передачи непосредственно чувствительных технологий (например, продажа Китаю технологии создания ионно-плазмового двигателя для космических аппаратов).

Еще одним позитивом может быть появление среди потенциальных покупателей украинских технологий представителей развитых западных государств. Например, американцы высказывали готовность купить технологию производства станции пассивной радиоэлектронной разведки “Кольчуга”. Украинская сторона, в принципе, не против ее продажи. Однако, как считают украинские торговцы технологиями, разговор должен вестись о цене, которая равняется производству 50 изделий. Лишь такая форма торговли, по их мнению, может, с одной стороны, способствовать развитию отдельных направлений в оборонном комплексе, а с другой — дает возможность зарабатывать по мировым стандартам. Хотя иногда украинские собственники ноу-хау отказываются их продавать. Это выгодно, если уже создано производство. Например, Шосткинский государственный завод “Импульс”, владеющий замкнутым циклом производства капсулей, уже многократно отказывался передать технологии производства этой продукции иностранным заказчикам, мотивируя тем, что иностранные компании с готовностью покупают конечную продукцию, изготовленную по этим технологиям, в виде боеприпасов.

Специалисты, занимающиеся украинскими технологиями, считают, что перспективы у государства есть прежде всего в таких областях:

ракетно-космическая, авиационная, авиационное двигателестроение, бронетанковая, двигателестроение для бронетанковой техники, судостроительная, в том числе создание подводных телеуправляемых аппаратов, модернизация современной военной техники, создание электронно-оптических изделий, навигационных приборов, головок самонаведения для ракет "земля—воздух", "воздух—воздух" и артиллерийских снарядов, станций радиотехнического контроля, звуко-метрических систем артиллерийского слежения, сложных систем управления, аппаратуры радиосвязи, систем радиотехнической и радиоэлектронной защиты, создание беспилотных летательных аппаратов, авиационных и ракетных систем прицеливания.

Так, уже в 1998–1999 гг. среди основных условий выхода на рынок торговли оружием называлась необходимость проведения детальной инвентаризации отечественных технологий. Эта проблема не решена окончательно и сегодня. Хотя структуры, которые занялись технологиями, имеют определенные наработки. Так, в базе данных государственного посредника насчитывается более 400 технологий, большей частью касающихся военной сферы, или имеются технологии двойного назначения. Однако в настоящее время очень тяжело отделить военную технологию от гражданской. Например, казалось бы, целиком мирное решение проблемы восстановления материалов или укрепления поверхностей может быть применено как для военных, так и для гражданских целей. Лопатки турбовинтового двигателя можно использовать в конструкции электростанции либо приспособить для боевого истребителя. В качестве универсального примера вспомним, как уже через год после применения в ракетно-космической области такого уникального материала, как кивлар, он уже широко используется в машиностроении.

И хотя на патентование часто не хватает средств (чтобы запатентовать любую технологию по международным стандартам, необходимо, по мнению украинских экспертов, в среднем около 20–25 тыс. дол.), при централизованном подходе к этой проблеме разработчики будут иметь выгоду. В самом деле, попытки отдельных научно-исследовательских институтов и предприятий торговать технологиями самостоятельно называются наибольшим промахом в политике государства на международном рынке высоких технологий. Не имея достаточных собственных ресурсов для обеспечения защиты своей интеллектуальной собственности, такие раз-

работчики часто утрачивают собственные технологии.

Однако старт новой системе все-таки дан. Вопреки начальному намерению украинских экспортеров вооружений создать специализированное агентство для реализации технологий проблема этого вида торговли в государстве решена по-другому. Во-первых, в составе "Укрспецэкспорта" появилась новая структура — государственное предприятие "Спецтехноэкспорт". Демонстрируя желание войти в цивилизованный рынок технологий, Украина в течение последних нескольких лет наделила полномочиями по работе с технологиями целый ряд специализированных структур. Так, если "Спецтехноэкспорт" занялся в основном технологиями военного назначения, то компания "Инвестиции и технологии" — технологиями двойного назначения, а "Украинские технологии" — чисто гражданскими ноу-хау. Соответственно поиском новейших научно-технических разработок, доведением их до товарного вида и реализацией занимается Украинский центр инноваций и технологий, а созданием выгодных условий для ученых — так называемые технологические парки, появившиеся на базе некоторых академических институтов и университетов. Кстати, они при условии функционирования создаваемой системы взаимодействия ее субъектов и наличия жесткого государственного контроля могут стать наиболее эффективным механизмом национальной инновационной деятельности в силу того, что для них предусмотрен особый режим инвестиционной деятельности со значительными льготами. Например, 100 % налогов на прибыль технопарк может перечислять не в государственный бюджет, а на специальные счета — 50 % непосредственно технопарку и 50 % — участникам — исполнителям проекта. При этом целевой импорт по проектам освобождается от налога на добавленную стоимость и ввозной таможенной пошлины, а расчеты за экспортно-импортные операции могут осуществляться в течение 150 дней вместо обычных 90 [1].



Литература

1. Бадрак В. Экспорт XXI: ставки на технологии // Зеркало недели. — 2003. — № 2(427).
2. Вачевський В. М. Конкуренція і конкурентоздатність товарів при використанні об'єктів інтелектуальної власності // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 1(19).

3. Новак И. М. Методические подходы к повышению конкурентоспособности специальной высокотехнологической продукции: Автореф. дис. ... д-ра философии в области экономики. — К.: МАУП, 2003. — 20 с.

4. Становлення інноваційної моделі розвитку економіки України // Матер. наук.-практ. конф. — К., 2003. — 160 с.

Розглядається роль конкуренції у світовій економіці, інноваційна діяльність як напрям забезпечення конкурентоспроможності. Своєрідним полігоном для апробації наукових ідей і технічних новинок є військово-промисловий комплекс (ВПК). Конкурентоспроможність спеціальної високотехнологічної продукції без впровадження високих технологій, інновацій у ВПК неможлива.

Н. І. КОЛОМІЙЧЕНКО, старш. викл., докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 146–150

Розглядаються результати впровадження в економіку України вільних економічних зон. За роки незалежності держави накопичені певні спостереження за діяльністю цих зон. Протягом останнього року було зроблено багато критичних зауважень щодо існування вільних економічних зон. На основі аналізу проблем сформульовані висновки щодо розвитку вільних економічних зон в Україні.

Одним зі шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції може бути створення, так би мовити, “оранжерей” для розвитку і процвітання вітчизняних підприємств. Ними повинні стати так звані *вільні економічні зони* зі спеціальним правовим режимом економічної діяльності, що спрямований на забезпечення якнайкращих умов для підприємництва. Насамперед це цільові інвестиційні режими щодо оподаткування. В Україні під *вільними економічними зонами* мається на увазі 11 спеціальних економічних зон (СЕЗ), 66 територій пріоритетного розвитку (ТПР) у 9 регіонах країни та 8 технопарків, тобто спеціальний режим поширений на 10 % території країни [11, 16; 6, 22].

Починаючи з 1992 р. в Україні послідовно формувалась необхідна нормативно-правова база. Верховна Рада України 13 жовтня 1992 р. прийняла Закон України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, яким було покладено початок нового етапу розвитку економіки регіонів України та держави загалом за допомогою цього економічного важеля, який добре відомий у світовій практиці. З того часу прийнято близько 20 законів щодо окремих спеціальних зон і майже 30 нормативних актів [9, 12]. Зазначений Закон визначає найзагальніші моменти існування зон будь-яких типів. Спеціальних же законодавчих актів, які б регламентували створення і функціонування територій пріоритетного розвитку зі

спеціальним режимом інвестиційної діяльності, в Україні не існує. Проте зазначимо, що у процесі практичної організаційної роботи було прийнято понад 10 законів та цілу низку нормативно-правових актів, які регламентують конкретні аспекти діяльності ТПР.

Визначальними є дві постанови Кабінету Міністрів України — “Про концесію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні” від 14.03.94 і “Про заходи щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності” від 24.09.99.

Єдині підходи до підготовки проектних документів забезпечуються Типовими методичними рекомендаціями з розробки техніко-економічного обґрунтування спеціальних (вільних) економічних зон. Процедурі моніторингу та оцінювання результатів розвитку СЕЗ і ТПР визначає документ — Порядок здійснення моніторингу за функціонуванням спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку та дотримання умов спеціальних режимів їх діяльності, затверджений спільним наказом Міністерства економіки, Міністерства фінансів, Державної податкової інспекції і Державної митної служби України. Для регулярного стеження за процесами, що відбуваються в СЕЗ і на ТПР, а також з метою нагромадження вірогідної інформації про їх розвиток запроваджено державну статистичну звітність (наказ Державного комі-

тету статистики України від 06.06.2000). Щорічне здійснення комплексного аналізу функціонування зон і територій зі спеціальним режимом регламентує відповідна постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.01.

Зазначеними законодавчими та нормативними актами передбачається розв'язати комплекс завдань для подолання депресивного характеру регіональної економіки; стимулювання структурних перетворень; активізації підприємницької діяльності; вирішення проблем зайнятості економічно активного населення; залучення іноземних інвестицій; нарощування експорту і збільшення поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг; залучення і впровадження нових технологій, а відтак і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції; поліпшення використання природних і трудових ресурсів.

Чи вирішені ці проблеми?

У серпні 2002 р. Міністерство економіки України підготувало звіт про діяльність СЕЗ і ТПР за 2001 р. і затвердило його на засіданні Кабінету Міністрів України. Згідно зі звітом темпи залучення інвестицій у 2001 р. підвищилися на 18,8 % (269,6 млн дол. порівняно з 227 млн дол. у 2000 р.). За три роки — 1999–2001 — СЕЗ і ТПР дали змогу залучити на депресивні території 678 млн дол. інвестувань, що у 2,5 раза більше, ніж по країні загалом. Створено 60,1 тис. робочих місць (у 2000 р. — 23,8 тис.) із середньою заробітною платою понад 150 дол. Темпи зростання обсягів виробництва вражаючі — 300 % за 1999–2001 рр. (по Україні — 113 %) [11, 16; 12, 7]. Щоправда, стосовно останнього показника можна почути багато для скептичних зауважень, оскільки базою для порівняння взято кризовий 1992 р.

Відповідно до територіального масштабу, ресурсного потенціалу та вирішуваних соціально-економічних завдань лідирують ТПР, де зареєстровано 68 % інвестиційних проектів за кількістю і 75 % за вартістю. Найпривабливішими для інвестування виявились хімічна та харчова галузі промисловості (17 %), транспорт і зв'язок (12 %), металургійна (9 %), вугільна, машинобудівна та легка промисловість (6 %).

Питома вага іноземних інвестицій у 1998–2000 рр. на територіях особливих економічних утворень становила 43 %. Динаміка іноземного інвестування була позитивною. У ході розбудови СЕЗ і ТПР їх вплив на процеси іноземного інвестування підвищився від 0,2 % сукупних залучених інвестицій для держави загалом та 0,6 % для регіонів відповідно до 18,6 і 40,8 %. Основ-

ними інвесторами є компанії з Угорщини, Великої Британії, США і Нідерландів.

У розвитку СЕЗ і ТПР простежується також інноваційна складова. Наприклад, реалізується 62 інноваційних проекти сукупною вартістю 121 млн грн. Питома вага інноваційних витрат у залучених інвестиціях становить 6 % [9, 15–16].

Здається, наведена інформація є позитивною. Проте як результат згаданого звіту Міністерства економіки України було прийнято рішення — нових зон не створювати до 1 січня 2005 р., що затверджено відповідною постановою Кабінету Міністрів України (серпень 2002 р.). Чи можна вважати цей мораторій лише поступкою вимогам FАTТ (відсутність чергового траншу від Міжнародного валютного фонду пояснюється відмовою України закрити СЕЗ)? Мабуть, ні, бо надто багато є також негативних висновків щодо існування в Україні таких вільних економічних зон.

За нашими спостереженнями, основною претензією є необґрунтоване уникнення податків. Існує навіть вираз: “Прийди в зону — купи метр кордону”. Імпорт товарів через СЕЗ (законодавством передбачено існування вільних митних зон і портів, митних складів і транзитних зон, де товари не обкладаються податками) шкодить вітчизняному виробнику. Компанії, що працюють у цій сфері, все одно, що купили метр кордону: не сплачуючи податків, вони заробляють мільярди на продажу іноземних товарів в Україні — від прального порошку до імпортних ліків. Статистика з цього питання така: у 1999 р. було надано пільг підприємствам вільних економічних зон на 92 млн грн, ними ж сплачено податків і відрахувань в державні фонди 66 млн грн, у 2000 р. — відповідно 316 і 285 млн грн, у 2001 р. — 574 і 457 млн грн [12, 7]. Спеціальні інвестиційні режими перетворились на коридори для безмитного ввезення імпортних товарів. Особливо негативним фактором є ввезення продовольчих товарів (м'яса, молочної продукції, цукру). Згідно з офіційними даними в бюджети всіх рівнів протягом першого півріччя 2002 р. у межах реалізації інвестиційних проектів надійшло 236,1 млн грн, тобто обсяги надходжень зменшилися на 29 % порівняно з відповідним періодом 2001 р. Із загальної суми надходжень ПДВ становить 55,9 млн грн, податок на прибуток — 32,7 млн грн. При цьому “хронічно” збільшується частка імпортного мита в загальній сумі наданих пільг: у першому півріччі 2002 р. — 45 % [6, 21–22]. Нині використання “імпортного вікна” СЕЗ/ТПР — одна із загальновизнаних форм мінімізації опо-

даткування. Так, зареєстровані в СЕЗ підприємства безмитно ввозять продукцію і здійснюють незначний, переважно кінцевий, етап технологічного циклу виробництва товару. Далі цей товар уже без перешкод просувається територією країни, створюючи умови для поширення недобросовісної конкуренції. Таким чином, вільні економічні зони, які повинні підвищувати конкурентоспроможність вітчизняних товарів, виробляючи їх за новітніми технологіями, натомість наводнюють ринок товарами, які через пільгове оподаткування витісняють вітчизняний товар, вироблений не в зоні, але не гіршої якості. Згідно з даними уряду, із продукції, виробленої СЕЗ, обсягом 7,1 млрд грн лише третина (переважно сировина) експортується [11, 16]. Тому й зрозумілою є жорстка позиція Державної податкової адміністрації України щодо СЕЗ, яка влітку 2002 р. застосувала власну методику розрахунку ефективності функціонування СЕЗ і дійшла висновку: діяльність більшості зон неефективна. Так, згідно з її висновками, проекти в СЕЗ забезпечені інвестуванням менш як на третину від заявленого. При цьому невідомо, куди витрачають гроші пільговики: грошовий обіг 506 затверджених у таких зонах інвестиційних проектів становив 2,2 млрд дол., з яких лише 694 млн дол. — інвестиції. Отже, прибуток, який отримують підприємства в результаті реалізації інвестиційних проектів в СЕЗ, звільняється від оподаткування невиправдано [6, 20].

Результати 2002 р. виявили тенденцію невиконання прогнозних показників розвитку СЕЗ і ТПР. Зокрема, залучено лише 27,6 % інвестицій від передбачених на 2002 р. (453,5 млн дол.), у тому числі іноземних — 16,9 % передбаченого обсягу; випущено продукції на рівні 37,6 % передбаченого обсягу 8,8 млрд грн, створено і збережено близько 7 тис. робочих місць, або 9,5 % передбачених проектами [6, 22].

Аналітики звертають також увагу на незначну вагу кожного інвестиційного проекту в СЕЗ — більшість з них становить 1–7 млн дол. із середнім строком окупності 5 років. Основний обсяг отриманої у процесі реалізації проектів продукції у 2001 р. припадає на три доволі традиційні для України сфери — металургія і обробка металу (26 %), промисловість видобування (19 %), харчова і переробна (17 %) [12, 7]. Звичайно, це не відповідає інформаційним технологіям ХХІ ст.

Прикро, що на багатьох важливих виробництвах звичайним явищем став толінг. Тимчасовий власник вивозить велику частину доходу, не

оновлюючи основних фондів, що призводить до передчасного зносу устаткування. А бюджет не отримує податків, які держава могла б використати на програми з модернізації виробництва.

На жаль, не виконано екологічних завдань щодо створення СЕЗ — частка Житомирської радіаційної області надзвичайно мала (1 % за розподілом засвоєних інвестувань на 1 червня 2002 р.). Якщо ж узяти лідерів СЕЗ, а перше місце посідає Донецька область (60 %) [6, 20], то тут так само наявне невиконання соціальних завдань — не йдуть гроші в малі шахтарські міста, які найбільше потерпають від безробіття. Зокрема, 42 % загального обсягу інвестицій, отриманих ТПР у Донецькій області, припадає власне на обласний центр, по 12 % — на Єнакієве та Горловку, тоді як показники у Сніжному, Костянтинівці, Червоному Лимані та Вугледарі неістотні або взагалі нульові.

Отже, які висновки можна зробити з наведених даних, що є надто суперечливими, як зважити всі “за” і “проти” вільних економічних зон? Коли вони створювалися, обґрунтування зводилися врешті-решт до двох положень: зони і території — це інструмент або для виживання (коли йдеться про депресивні регіони), або для стрімкого інноваційного і технологічного прориву (для великих міст з відповідним потенціалом). І в будь-якому разі — це своєрідний полігон для випробувань механізмів та процедур роботи з інвесторами, які в подальшому можна буде перенести на територію всієї країни. При цьому будь-які аналогії з орендою “метра кордону” розцінювались як підступи ворогів регіонального розвитку.

Спробуємо розглянути основні претензії до функціонування вільних економічних зон.

1. Полеміки, коли одна сторона стверджувала: “Через СЕЗ в Україну надходить товар без оподаткування”, а інша заперечувала: “Нехай це найпростіше виробництво — банальна “скрутка”, головне, що у людей у депресивних зонах з’явилася робота”, відійшли в минуле як максималістські, а отже, неправильні рішення. Кабінетом Міністрів України 28 листопада 2001 р. прийнято законопроект “Про внесення змін і доповнень до законів України щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон та запровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку”. Саме цим проектом передбачалося врегулювати проблемні моменти, що виникають внаслідок неоднозначного тлумачення термінів “устаткування”, “обладнання”,

“комплектуючі” щодо надання пільг із ввезення на митну територію України відповідних товарів для потреб реалізації інвестиційних проектів. Саме через прийняття такого закону можна було б сподіватися на виробництво продукції високих технологій, яка б посіла відповідне місце на світовому ринку. Цей законопроект 3 грудня 2001 р. було подано Верховній Раді України, де він і розглядається понині. А тим часом тільки за перший квартал 2002 р. п'ять підприємств Донецької області отримали пільги щодо сплати ввізного мита на суму 106 млн грн на... м'ясо [12, 7]! Чия в цьому провина — власне вільних зон чи певних депутатів з їх лоббістськими здібностями?

Але заради справедливості зазначимо, що у законотворчому процесі щодо вільних зон все ж таки відбулися певні зрушення. Так, 24 грудня 2002 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін у Закон України “Про податок на додану вартість”» № 346-IV. Зміна полягає в тому, що пільги з ПДВ “... встановлені для платників, які знаходяться на території вільних та інших спеціальних зон, режим яких відрізняється від загального, надаються з урахуванням того, що цей режим не поширюється на операції з продажу підакцизних товарів і товарів 1–24 груп Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, а також на операції із ввезення (пересилання) на митну територію зазначених товарів”. Закон набрав чинності з 1 січня 2003 р.

Цілком зрозуміло, що для того щоб “разом з водою не виплеснути дитини”, у законотворчому процесі необхідно вибрати тенденцію, яка б сприяла найкращому вирішенню проблеми, відповідала насамперед інтересам суспільства загалом. Тому вчасне і гнучке реагування на запити сьогодення вітчизняних законодавців повинно розв'язати проблему невиправданих податкових пільг у вільних економічних зонах, забезпечуючи розвиток тих, хто проявив себе не тільки як їх споживач, а й як підприємець.

2. Чому вітчизняні вільні економічні зони не запрацювали так, як вони працюють в усьому світі?

Українські СЕЗ мають надто велику площу, що часто дорівнює половині області. Простежити, що відбувається на таких просторах, дуже важко, тому за таких умов чиновництво має надто великі повноваження. Діяльність підприємця СЕЗ залежить від сотень бюрократичних установ — місцевих рад, адміністрацій, органу управління СЕЗ. Для реалізації інвестиційного проекту та надання пільг необхідно отримати схвалення Кабінету Міністрів України (в інших країнах достатньо повідомлення в місцевий орган

управління зоною). Зрозуміло, що за такої гіперцентралізації надто важко пробитися в СЕЗ середньому капіталу або бізнесу, що не має “дружніх стосунків” з державними структурами. Як стверджують експерти, засновниками найприбутковіших компаній, які завдяки СЕЗ безмитно торгують імпортом, є вузьке коло осіб, наближених до уряду і адміністрації Президента України [11, 17].

Порівнюючи використання механізму вільних економічних зон за кордоном, ми забуваємо про дуже суттєві розбіжності щодо підходів. Наприклад, про необхідність достатнього розвитку інфраструктури (транспорту, телекомунікацій, тощо). Світовий досвід свідчить про те, що ефективне функціонування СЕЗ можливе тільки за його високого рівня. Зазвичай іноземні компанії запрошуються в зону лише після створення необхідної інфраструктури. А ми чекаємо, що самі інвестори створять її для себе. Так, на комплексне облаштування одного квадратного кілометра СЕЗ у країнах світу припадає 20–70 млн дол. У Китаї, де найвищий рівень показників СЕЗ, на кожні 10 дол. інвестицій у СЕЗ припадає 6 дол. державних капіталовкладень у розвиток інфраструктури [6, 23]. Іншими словами, для отримання прибутків у майбутньому необхідно дещо вкласти сьогодні, тим паче, що ці вкладення залишаться на території країни незалежно від того, хто розпочинає підприємницьку діяльність у СЕЗ.

3. Усіх, хто стикався зі статистикою щодо вільних економічних зон, вражає розбіжність в оцінках. Як зазначалося раніше, спостерігалось на 300 % збільшення обсягів виробництва, з одного боку, і залучення лише 27,6 % інвестицій від передбачуваних на 2002 р. — з іншого; одна оцінка у Міністерства економіки України, зовсім інша — у Державної податкової адміністрації України. Усе це свідчить про необхідність створення єдиної сукупності критеріїв, досягнення якої стане свідомством негативних тенденцій. Спеціалісти Українського інституту реформ пропонують так званий *критерій ефективності*: якщо певна СЕЗ або ТПР за певний період не досягає мінімального рівня показників, необхідно розглянути питання про доцільність функціонування такої СЕЗ/ТПР. Чітко формалізовані критерії дадуть змогу уникнути політичних спекуляцій щодо оцінок їх функціонування. Звичайно, універсальних критеріїв бути не може, необхідно враховувати спеціалізацію зон. Перша група — комплексні виробничо-експортні СЕЗ “Яворів”, “Славутич”, “Донецьк”, “Закарпаття”, “Миколаїв”, друга — рекреаційні СЕЗ “Курортполіс Труска-

вець”, третя — митні і транзитні СЕЗ “Інтерпорт Ковель”, “Азов”, “Порт Крим”, “Порто-Франко”, “Рені”. Нині спеціалісти Інституту реформ розробили критерій лише для першої групи. Серед них найефективнішими є “Яворів”, “Донецьк” і “Закарпаття”.

Отже, з огляду на викладене доходимо висновку, що дорікання, які останнім часом часто лунають з високих трибун і зі шпальт багатьох поважних видань на адресу вільних економічних зон, пов’язані здебільшого з прорахунками у законодавстві України, невизначеністю підходів до їх створення та відсутністю чітких критеріїв оцінювання. Власне, можна стверджувати, що ці утворення, які зарекомендували себе як ефективні підйоми для кризової економіки в усьому світі, необхідні українській економіці. Одне з найважливіших завдань, яке вони повинні й можуть розв’язати, — підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції шляхом залучення інвестиційних проектів, створення підприємств світових стандартів і впровадження сучасних технологій.



Література

1. Закон України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” від 13 жовтня 1992 р. // ВВР України. — 1992.
2. Закон України «Про внесення змін у Закон України “Про податок на додану вартість”» № 346-IV від 24 грудня 2002 р. // ВВР України. — 2002.
3. Постанова Кабінету Міністрів України “Про концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні” від 14 березня 1994 р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності” від 24 вересня 1999 р.
5. Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок проведення результатів аналізу функціонування спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку” від 28 лютого 2001 р.
6. Клименко І. Зони ризика // Комп&ньоН. — 2002. — № 51–52.
7. Крапивенко Д. Президент проти українських “офшорів” // Галицькі контракти. — 2003. — № 6.
8. Лісова О. Правові основи створення і функціонування вільних економічних зон в Україні // Підприємництво, господарство і право. — 2002. — № 6.
9. Пила В., Чмир О., Загородній В. Про перспективи спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку в Україні // Економіка України. — 2002. — № 4.
10. Сіваченко І. Ю., Кухарська Н. О., Левицький М. А. Вільні економічні зони. — К.: Ніка-Центр, 2002.
11. Степаненко С. Бізнес у зоні // Галицькі контракти. — 2002. — № 37.
12. Яценко Н. Несвободные от закономерности // Зеркало недели. — 2002. — № 34.

С. Е. ЗАХАРЕНКО, канд. техн. наук, доц.
(ГИИА “Зв’язок”)

Е. А. ЗАХАРЕНКО, дир. аналит. департамента
(Технопарк “Киевская политехника”)

УКРАИНСКИЙ РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ: СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 151–153

Рассмотрены основные аспекты построения национальной информационной инфраструктуры Украины и предлагается комплекс мероприятий по ее созданию с целью повышения эффективности национальной экономики.

В последние годы мировой национальной общественностью активно обсуждается возможность перехода от постиндустриального к информационному обществу.

Государственные деятели, политики и бизнесмены, научные работники и специалисты обсуждают различные точки зрения относительно указанного процесса и осуществляют строительство фрагментов Национальных информационных инфраструктур (НИИ), которые в будущем станут частью Глобальной информационной инфраструктуры (ГИИ). Главная особенность указанного процесса состоит в том, что основной деятельностью общества становится производство, передача и хранение информации.

Информация стала товаром, который имеет свою цену, продается и покупается. По оценкам специалистов, до 20 % мирового совокупного общественного продукта составляют информационные продукты. В Украине этот показатель составляет 12 %.

К составляющим НИИ относятся:

- телекоммуникация, базы данных, терминальное оборудование (аппаратные и программные средства);
- население, обладающее определенной компьютерной грамотностью;
- законодательные акты и нормативно-техническая база.

Украина располагает рынком услуг фиксированной, мобильной и спутниковой связи. На указанном рынке работают операторы различных форм собственности. Государство в лице Администрации связи (Госкомсвязи и информатизации Украины) осуществляет регулирование рынка телекоммуникационных услуг.

В начале марта 2003 г. на заседании коллегии Госкомсвязи и информатизации Украины были подведены итоги развития отрасли, в том числе относительно информатизации украинского общества и создания НИИ:

- телефонная плотность (количество телефонов на 100 жителей) — 22,7;
- общая численность абонентов мобильной связи — 3,6 млн;
- численный состав в национальном сегменте сети Интернет — 72 тыс.;
- количество web-сайтов — 23 тыс.;
- общая численность абонентов сети услуг Интернет — около 2 млн;
- количество провайдеров сети услуг Интернет — более 420;
- ГППС “Укрпочта” ввела по всей Украине услугу “электронный перевод”.

Однако развитие сети услуг Интернет не означает создания НИИ и национального информационного общества, поскольку основными инфокоммуникационными услугами принято считать такие [1]:

- электронное правительство;
- дистанционное обучение;
- работа на дому с помощью автоматизированных рабочих мест (персональных компьютеров);
- электронная торговля;
- электронный банкинг;
- телемедицина.

Под Интернетом следует понимать не только сети, работающие по Интернет-технологии. Фактически большинство сетей объединены в единое информационное пространство, мощной основой которого и являются сети, использующие Интернет-технологии. Кроме того, непосредственно с Интернетом работают также люди, не имеющие доступа ко многим возможностям этой сети. Таковыми, например, являются многие абоненты сетей, передающих почту в режиме off-line, а таких очень много как в нашей стране, так и за рубежом — ведь даже в США работу по выделенной линии может позволить себе не каждый. Такие пользователи часто работают с программами, позволяющими принимать и передавать почту с помощью модема. Сети, работающие с использованием других технологий, обычно имеют в Интернете специализированные “ворота” (или “Gate”), позволяющие иметь доступ к той или иной части ресурсов и информации сети и обеспечивающие свободное прохождение личной переписки.

Основой построения НИИ является локальная сеть, позволяющая объединить ресурсы пользователей для решения поставленных задач с помощью следующих серверов:

- сервера телекоммуникаций, обеспечивающего услуги по связи этой локальной сети с внешним миром;
- вычислительного сервера, позволяющего производить вычисления, которые невозможно выполнить на рабочих станциях;
- дискового сервера с расширенными ресурсами внешней памяти, предоставляющего их в пользование рабочим станциям и, возможно, другим серверам;
- файлового сервера, поддерживающего общее хранилище файлов для всех рабочих станций;
- сервера баз данных — фактически это обычная СУБД, принимающая запросы по локальной сети и возвращающая результаты.

Заметим, что в настоящее время в Украине уже существует множество локальных корпоративных (ведомственных) сетей, объединяющих как различные регионы страны (это прежде всего банковская система, системы МВД, СБУ, го-

сударственной таможенной службы, государственной налоговой администрации), так и множество внутренних локальных сетей различных ведомств, предприятий, проектных организаций.

На правительственном уровне принята программа “Электронная Украина”, предусматривающая создание трехуровневой системы — локальной вычислительной сети, объединяющей органы трех ветвей власти всех уровней. В создании указанной вычислительной сети принимают участие многие министерства и предприятия. Главным является Государственный комитет связи и информатизации Украины [4].

В основе дистанционного обучения лежит услуга “Конференц-связь”, которая преимущественно освоена. Однако имеются значительные трудности в нормативной, нормативно-методической и терминологической базе, многие аспекты дистанционного обучения требуют научного обобщения и исследований, разработки государственных стандартов. И для этого требуется объединение усилий многих вузов [3].

Относительно электронной торговли в Украине имеются пока отдельные научные разработки, относительно электронного банкинга — отдельные вычислительные корпоративные сети.

О преимуществах уже действующих электронных торгов можно судить по такой области, как рынок ценных бумаг. Для него Комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку разработана единая нормативная база, регламентирующая проведение торгов по ценным бумагам только в электронном виде, ведение регистраторской, хранительской, депозитарной деятельности. Вся система отношений и организация документооборота между субъектами фондового рынка и комиссией организуется в электронном виде с передачей данных по электронной почте.

В системе отношений между государственной налоговой администрацией и субъектами предпринимательской деятельности внедряется система сдачи отчетов в электронном виде, в том числе и по электронной почте.

В банковской деятельности кроме глобальной мировой электронной платежной системы, в которой работают украинские банки, уже более восьми лет успешно функционирует система “Клиент—банк”, позволяющая клиентам прямо из офиса осуществлять и контролировать движение безналичных денежных средств; теперь уже и для физических лиц осуществляются услуга “электронный перевод” и оплата коммунальных платежей, предлагаемая во многих отделениях связи. Однако основной проблемой в функционирова-

нии уже действующих описанных систем является проблема легитимности электронной подписи, необходимость решения которой уже назрела.

Сейчас в Верховной Раде Украины обсуждается законопроект об электронной подписи и электронной торговле. Принятие его создаст законодательную базу для электронного банкинга и электронной торговли.

В настоящее время реализуется проект общественных локальных микросетей жилых микрорайонов, где выход в глобальное пространство сети Интернет осуществляется через одну выделенную линию, а квартиры (отдельные дома микрорайона) объединены с помощью сетевого кабеля.

Основными проблемами в создании НИИ являются высокая стоимость аренды каналов связи, низкая телефонизация государства в целом и отсутствие инвестиций, направленных на развитие современных средств связи. Ценовые и другие трудности в эксплуатации сетей возникают прежде всего из-за проблем со скоростными каналами связи и качественной электронной телефонизацией.

В Киеве 1–2 апреля 2003 г. прошел Международный конгресс “Информационное общество — стратегия развития в XXI столетии”.

Конгресс проводился в рамках подготовки Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества как один из элементов реализации Регионального содружества в сфере связи (РСС).

В соответствии с решением Генеральной Ассамблеи ООН первый этап встречи должен состояться 10–12 декабря 2003 г. в Женеве, второй — в Тунисе в 2005 г.

Конгресс всесторонне рассмотрел проблематику информационного общества, опыт построения НИИ в странах СНГ, ближнего и дальнего зарубежья, а также проблемные вопросы, возникающие при его создании.

Согласно оценке члена-корреспондента НАН Украины С. А. Довгого, в Украине пока еще недостаточно развиты социальная, техническая и технологическая компоненты НИИ. Создаются национальные информационные ресурсы и инфокоммуникационная база, разрабатывается законодательная база.

Организация объединенных наций активно участвует в создании в Украине НИИ. Так, запущена программа “Электронного трамплина”.

Сегодня следует направить усилия всех заинтересованных слоев украинского общества и государства на создание НИИ. Необходима общая стратегия на законодательном уровне.

Анализ научных публикаций в телекоммуникационных изданиях, выступлений общественности на НПК позволяет сделать следующие выводы:

1. Население Украины пока не готово воспринять идеи НИИ. В средней школе и вузах II–IV уровня аккредитации нужно ввести предмет “Информатика, инфокоммуникации”. Это будет способствовать повышению компьютерной грамотности. Каждый член нашего общества должен знать, чем выгодна информатизация.

2. Необходимо развивать направление “электронное правительство”, что обеспечит прозрачность решений органов власти и обратную связь с населением.

3. Следует повысить роль общественных организаций в создании национальной информатизации общества.

4. Нужно шире использовать поддержку международных организаций (ПрООН) в создании НИИ.

5. Необходимо изыскать инвестиционные ресурсы для существенного повышения качества каналов связи.



Литература

1. Захаренко С. Е., Павлович В. Н., Цвигун А. В. Роль современной телекоммуникационной инфраструктуры в решении проблемы информатизации общества // Зв'язок. — 2002. — № 3.
2. Основні аспекти створення “електронного уряду” України / П. П. Ігнатенко, О. В. Нестеренко, І. П. Сініцин, В. Ю. Суслов // Зв'язок. — 2002. — № 3.
3. Платоненко О. Ю. Информационная технология дистанционного обучения // Зв'язок. — 2002. — № 4.
4. Особливості інформатизації суб'єктів економічної та громадської діяльності в контексті формування “Електронної України” / П. П. Ігнатенко, С. Є. Захаренко, О. В. Нестеренко та ін. // Зв'язок. — 2002. — № 1.

Розглянуто основні аспекти побудови національної інформаційної інфраструктури України і пропонується комплекс заходів щодо її створення з метою підвищення ефективності національної економіки.

С. В. БЛИЗНЮК, канд. екон. наук, проф.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

М. Я. СТАДНИК, здобувач УАЗТ

(ДК "Укрінмаш", м. Київ)

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 154–156

Розглядаються сучасні підходи до визначення потенціалу підприємства як сукупності реальних можливостей, що базуються на ефективному використанні ресурсів, які надають йому можливість поліпшити своє становище у конкурентному середовищі, тобто підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Конкурентоспроможність означає сукупність властивостей об'єкта, необхідних і достатніх для того, щоб об'єкт у певний період міг користуватися попитом на конкретному ринку поряд з іншими аналогічними об'єктами або об'єктами, що задовольняють аналогічні потреби.

Згідно з визначенням Європейського форуму з проблем управління, конкурентоспроможність підприємства відображає реальну та потенційну здатність підприємства розробляти, виробляти та реалізовувати з високим прибутком в умовах, де йому доводиться функціонувати, товари та послуги, які за характеристиками привабливіші для покупців, ніж товари та послуги його конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства визначається насамперед його вмінням максимально використовувати у своїх інтересах ринкову ситуацію, що склалась або може скластись на певний проміжок часу, для одержання максимального прибутку.

Асортимент, ціна, інтенсивність зусиль з продажу і комунікаційна політика, організація торговельно-виробничих процесів, "імідж" підприємства — ось головні чинники, що визначають конкурентоспроможність підприємства. Але для того щоб посісти відповідне місце в конкурентному середовищі, потрібні ресурси і певний рівень їх використання, завдяки чому підприємство може маневрувати в конкурентному середовищі.

Насамперед підприємство повинно зібрати якомога точну та повну інформацію про потенцій-

них конкурентів і визначитись із власним положенням (позицією).

Вибір позиції щодо конкурентів — одне з центральних завдань будь-якої маркетингової стратегії. Позиція означає правильно вибраний старт для забігу в конкурентній боротьбі. М. Портер так описує основне завдання аналізу конкуренції: "Мета аналізу конкурентів в тому, щоб побудувати профіль характеру та успіху ймовірних змін стратегії, які може здійснити кожний конкурент, імовірної відповіді кожного конкурента на набір реалістичних стратегічних дій, які можуть почати інші фірми, і ймовірної реакції кожного конкурента на сукупність змін у галузі і більш широкіх зрушень у середовищі, які можуть відбутись" [2, 52].

Існує чотири основних питання, навколо яких будується структура системи слідування за конкурентами:

- якими є основні цілі конкурентів;
- яка їх поточна стратегія для досягнення цих цілей;
- які засоби мають конкуренти для реалізації своєї стратегії;
- які їх імовірні майбутні стратегії.

Відповіді на ці питання повинні забезпечити підприємству вихідні дані для прогнозування ймовірних стратегій конкурентів, а головне — формування та управління власними маркетинговими стратегіями, змінюючи їх залежно від вірогідних дій конкурентів, визначених своїх можливостей, а також змін зовнішнього середовища.

Знайти прийнятні відповіді на поставлені питання дуже важко. Не вдаватимемося до детального розгляду методів, за допомогою яких можна відстежувати дії конкурентів. Це питання широко висвітлюється в літературі.

Акцентуємо увагу на визначенні фундаментальних можливостей (спроможностей) підприємства у конкурентній боротьбі. Адже якщо навіть визначено позицію підприємства серед конкуруючих підприємств, то головне для підприємства — оцінити власні можливості щодо укріплення і розвитку досягнутих позицій або втримання їх. Саме потенційні можливості підприємства і є головним козирем у конкурентній боротьбі, де перемагає той, хто має більший потенціал до розвитку, завоювання ринку і агресивного наступу, до маневрування на ньому.

Потенціал підприємства як сукупність реальних можливостей, що базуються на ефективному використанні ресурсів, які надають йому можливість поліпшити своє становище в конкурентному середовищі, — це і є конкурентоспроможністю підприємства.

Зазначимо, що визначення позиції підприємства в конкурентному середовищі — це завдання, яке має доволі широке методичне розв'язання як у теорії, так і на практиці. Суть методичних підходів полягає у порівнянні найважливіших показників діяльності підприємства з аналогічними показниками підприємств-конкурентів. При цьому застосовуються різні статистичні методи, за допомогою яких можна оцінити положення підприємства (визначити його ранг серед інших порівнюваних підприємств). Приклад такого порівняння наведений у таблиці.

Об'єкт оцінки (показники)	Ранг			
	1	2	3	4
X_1	A	B	B	Г
X_2	B	B	Г	A
X_3	Г	A	B	B
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

Примітка: A — підприємство; B, B, Г — підприємства-конкуренти; X — показники (критерії), за якими порівнюються підприємства.

Визначення положення підприємства в конкурентному середовищі означає визначення його координат у багатовимірному економічному просторі. Методика розв'язання цього завдання розроблена у працях В. П. Онищенко, В. А. Поповкіна та інших учених. Сутність цієї методики в тому, що кожному показнику надаються коефіцієнти важливості (λ_i), а потім за спеціально роз-

робленими метриками розраховуються значення векторів, що трактуються як узагальнені показники економічного стану підприємства. Оперуючи такими узагальненими показниками, підприємства ранжуються за положенням в економічному просторі (у конкурентному середовищі). Добрі результати щодо розв'язання таких завдань дає метод головних компонент, а також інші методи багатовимірного статистичного аналізу.

Проте такі підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства — це статика. По суті, визначається положення підприємства в конкурентному середовищі за виокремленими параметрами, критеріями, показниками на цей момент при існуючому рівні використання ресурсів та реалізації маркетингових стратегій (заходів). При цьому не визначається власне рівень конкуренції, а тому йдеться не про положення підприємства в конкурентному середовищі, а про порівняння, ранжування, визначення відносного рівня того чи іншого показника серед інших підприємств. За допомогою такого підходу можливо визначити сильні та слабкі місця підприємства, але тільки у статичі.

Головне ж завдання в оцінці конкурентоспроможності підприємства — визначити його можливості, потенціал у конкурентній боротьбі. Тому за статичною оцінкою положення підприємства в конкурентному середовищі необхідно ставити систему цілей щодо завоювання ним певного положення на визначених СЗД, тобто так орієнтувати стратегічні ресурси підприємства, пристосовуватись до змін у зовнішньому маркетинговому середовищі, щоб сформувати конкурентний статус підприємства, який би сприяв досягненню конкурентних переваг і поставлених цілей.

У цьому аспекті під конкурентоспроможністю підприємства розуміють його здатність до утримання або динамічного розширення своєї частки ринку як основного критерію розвитку підприємства в ринковій економіці. Конкурентоспроможність підприємства — це здатність його до розвитку, наступу на ринок.

Тепер визначимося з методологічною базою та основними поняттями (термінами), якими оперуватимемо у процесі визначення конкурентоспроможності підприємства.

Зазначимо, що конкурентоспроможність підприємства можна визначити тільки в межах групи підприємств, подібних за спеціалізацією, асортиментом тощо. Одне й те саме підприємство може бути конкурентоспроможним у межах певної множини підприємств, у певному регіоні (або регіонах), але поступатися за інших умов.

Це положення добре відоме і не потребує розгорнутого аналізу.

Для визначення конкурентоспроможності підприємства розглянемо поняття “конкурентний статус”, “конкурентні переваги” та “стратегічний потенціал підприємства”.

Спочатку визначимось з поняттям “конкурентний статус підприємства (КСП)”. І. Ансофф трактує це поняття як позицію підприємства в конкурентному середовищі [1, 94]. У кількісному вираженні він розуміє під КСП співвідношення очікуваної та базової (необхідної для досягнення стратегічних цілей) продуктивності використання ресурсів підприємством.

Під конкурентною перевагою підприємства (КПП) слід розуміти його стійке положення на певному сегменті ринку завдяки низьким витратам та вищому рівню диференціації товару (послуги, діяльності). Зрозуміло, що конкурентна перевага певного типу дає вищу продуктивність використання того чи іншого ресурсу, ніж у конкурентів.

Конкурентна перевага підприємства характеризує передумови досягнення підприємством того чи іншого рівня конкурентного статусу, тобто потенціал підприємства у досягненні та реалізації завдань. Ці передумови визначаються, з одного боку, стратегічним потенціалом підприємства (СПП), з іншого — сукупною дією зовнішнього середовища на умови діяльності підприємства.

Під СПП слід розуміти його можливості щодо досягнення стратегічних цілей за рахунок ефективного розподілу і використання власних та залучених ресурсів. *Стратегічний потенціал підприємства* — це можливості формувати певні конкурентні переваги через ресурсне забезпечення відповідного рівня конкурентного статусу підприємства. При цьому

$$\text{КСП} = F(\text{КПП}), \text{КПП} = f(\text{СПП}),$$

або

$$\text{КСП} = \omega(\text{КПП}, \text{СПП}, \lambda).$$

Визначення КСП означає відповідь на такі питання:

- чи достатньо розвинені елементи стратегічного потенціалу, тобто чи забезпечена повною мірою ресурсами здатність підприємства досягати стратегічних цілей, які можна інтегрувати в одну — здобуття певних конкурентних переваг серед підприємств-конкурентів та сегментів ринку;

- якою мірою враховуються та використовуються умови зовнішнього середовища для формування конкурентних переваг.

При цьому основною проблемою у визначенні КСП стає проблема оцінки рівня достатності розвитку СПП. Лише після розв’язання цієї проблеми може йтися про рівень КСП як рівень достатності передумов для створення та підтримки на високому рівні конкурентоспроможності підприємства.

Основою оцінки конкурентоспроможності підприємства є його потенційні можливості щодо досягнення поставлених цілей. Безумовно, що цілі формуються виходячи зі стратегічних напрямків бізнесу — розширення ринку, підвищення рентабельності, намагання досягти такої диференціації, яка б зменшувала тиск конкуренції.

Головним при визначенні КСП є оцінка СПП. Це потребує, у свою чергу, розглянути підприємство з позицій оцінки його ресурсів та можливостей їх мобілізації для досягнення стратегічних цілей, тобто розглянути структуру підприємства з позицій ресурсів і можливостей їх ефективного використання. Стратегічний потенціал підприємства під таким кутом зору є системою взаємопов’язаних елементів системи ресурсів підприємства, які повинні бути так розподілені між напрямками досягнення стратегічних цілей, щоб цей процес здійснювався з мінімальними витратами за певний час. Це одна з постановок проблеми; можлива мінімізація терміну досягнення цілей при визначених (обмежених) витратах тощо.

З огляду на викладене одна з найважливіших цілей стратегічного управління підприємства — раціональний розподіл обмежених ресурсів підприємства між складовими стратегічного потенціалу. Іншими словами, необхідно визначити, куди вигідніше спрямовувати ресурси, у розвиток яких можливостей підприємства, щоб забезпечити високий рівень конкурентних переваг.

Таким чином, у нашому розумінні конкурентоспроможність підприємства визначається його можливостями щодо забезпечення стабільного розвитку підприємства через оптимальне використання стратегічних ресурсів.



Література

1. Ансофф І. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989.
2. Портер М. Стратегія конкуренції. — К.: Основи, 1997.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ШЛЯХОМ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 157–162

Розглядається винятково актуальна проблема — інвестиційна та інноваційна діяльність в будівельній галузі в умовах становлення ринкових відносин, що має важливе значення не так для економічної теорії, як для повсякденної практики, особливо в сучасних умовах розвитку народного господарства України. Виходячи з цього досліджувалися дві групи завдань — методологічні, що стосуються вдосконалення сучасної модифікації інвестиційної та інноваційної діяльності, і прикладні, спрямовані на реформування системи економічних відносин у процесі реалізації інвестиційної та інноваційної діяльності, а також зміцнення матеріального бізнесу.

Процес розширеного відтворення тісно пов'язаний з безперервним розширенням, оновленням і якісним поліпшенням матеріального виробництва, розподілом і споживанням вироблених продуктів. Цей процес об'єктивно необхідний, його дія поширюється на всі аспекти суспільного життя. Основним напрямком розширеного відтворення і прискорення інвестиційних процесів є їх інтенсифікація. Підвищення ефективності виробництва можливе тільки в умовах розширеного відтворення інтенсивного типу, коли результати поліпшуються швидше, ніж споживані ресурси. Відтворення інтенсивного типу поряд з підвищенням ефективності виробництва спрямоване також на краще регулювання кругообігу основних фондів і скорочення тривалості використання виробничих ресурсів. При цьому важливо досягти максимального скорочення розриву в часі між розробкою нової техніки та її впровадженням у проекти підприємств, початком реалізації капітальних вкладень та введенням в експлуатацію основних фондів і виробничих потужностей, введенням у дію нових потужностей та їх повним освоєнням. Іntenсифікація інвестиційних процесів пов'язана зі скороченням часу між витрачанням ресурсів і одержанням бажаних результатів.

Періодична хвильовидна зміна поколінь машин і устаткування, науково-технічних напрямків,

організаційно-економічних систем відбиває загальну закономірність науково-технічного прогресу, неухильний розвиток продуктивних сил і підвищення ефективності суспільного виробництва. Наукове обґрунтування життєвого циклу будь-якого процесу має важливе значення для вибору найефективніших шляхів його реалізації. Механізм ефективної реалізації капітальних вкладень буде сформовано лише в разі комплексного підходу до процесу створення й оновлення основних фондів. Такий підхід становить сутність інвестиційного циклу в будівництві. Найважливіша риса цього підходу полягає в тісному зв'язку з науково-технічним прогресом. Створювані внаслідок реалізації інвестиційного процесу основні фонди є носіями нової техніки й технології, які, у свою чергу, є каталізаторами нової хвилі науково-технічного прогресу. Тому інвестиційний цикл досягає найвищої ефективності тоді, коли реалізація капітальних вкладень і створення основних фондів збігаються з періодом створення і впровадження нової техніки й технології. У цьому зв'язку перед економічною наукою постає надзвичайно важливе завдання — розробити й постійно підтримувати в узгодженні з мінливими умовами механізм автоматичної реалізації досягнень науково-технічного прогресу через інвестиційний процес. Головне навантаження при цьому припадає на стадію науко-

во-дослідних, експериментально-конструкторських і проектно-пошукових робіт. На стадії науково-проектної підготовки потрібен комплексний підхід, який забезпечує поєднання цілей науково-технічного прогресу та інвестиційних і суміщення в часі періоду створення основних фондів з розробкою нової техніки й технології. У плановому порядку цього досягти важко, повинні працювати автоматичні регулятори — власність, інтерес, прибуток, податок та ін.

Результати наукових розробок щодо життєвих циклів виробів, машин, окремих систем використовуються у практиці народногосподарського планування і прогнозування. Проте майже відсутні дослідження із синхронізації планування суспільного виробництва з циклами науково-технічного прогресу. Розрізнена між окремими відомствами та організаціями й планово-проектна система капітального будівництва. Недостатньо потужним і стимулюючим є соціальне замовлення на дослідження в цій галузі. Нераціонально залишається структура інвестиційного циклу в будівництві, коли стадія підготовки займає лише близько 3 % його загальної вартості. А тим часом у процесі перерозподілу капітальних вкладень на стадії підготовки будівництва перерозподіляється сукупна праця всіх працівників інвестиційного процесу у сферу з вищим інтелектуальним потенціалом — науку і проектування. Посилення стадії підготовки інвестиційного циклу в будівництві має сприяти підвищенню науково-технічного рівня всього процесу розширеного відтворення загалом.

Процес розвитку народного господарства України та його соціально-економічні результати свідчать про об'єктивну необхідність істотної зміни інвестиційної стратегії з тим, щоб зробити її, врешті-решт, ефективною. Іншою в умовах ринкової економіки вона просто бути не зможе, бо екстенсивні фактори розвитку, такі як наро-

щування обсягів видобутку й продажу за кордон сировинних багатств, уже вичерпано. Проте відомо, що навіть надзвичайно прискорений розвиток економіки втрачає будь-який сенс, якщо він не зорієнтований на досягнення глобальних соціально значущих цілей. Ця методологічна передумова суспільного розвитку є критерієм інвестиційної стратегії, яка в окремі нетривалі періоди може відхилятися від виваженої лінії з об'єктивних (але не суб'єктивних) тактичних причин або міркувань, а протягом історично значущих етапів повинна бути чітко цілеспрямованою.

Кон'юнктурні зміни (короткі хвилі) спричинюються на ринку товарів багатьма, часто непередбачуваними факторами. Однак найчастіше кон'юнктурні зміни визначаються такими факторами, як модернізація продукції, що випускається, з боку окремих фірм і компаній. Це викликає додатковий попит на ринку товарів, продовжує життєвий цикл продукції як інновації (від англ. *innovation* — нове науково-технічне досягнення, нововведення як результат реалізації нововведення).

Технологічно розвинені країни перейшли від четвертого до п'ятого технологічного укладу, ставши на шлях деіндустріалізації виробництва. Разом з тим щодо продукції четвертого технологічного укладу здійснюється модифікація моделей, що випускаються (наприклад, автомобілів), чого цілком достатньо для забезпечення платоспроможного попиту як у своїх країнах, так і для утримання ринкових ніш за рубежом.

В українській економіці з низки об'єктивних причин ще не цілком використано потенціал третього і четвертого технологічних укладів. Водночас були створені наукомісткі виробництва п'ятого технологічного укладу. Короткий зміст технологічних укладів вітчизняної економіки наводиться у таблиці.

Порядковий номер технологічного укладу	3	4	5
Період домінування	1880–1930 рр.	1930–1980 рр.	1980–2030 рр.
Ключовий фактор технологічного укладу	Електродвигун, сталь	Двигун внутрішнього згоряння	Мікроелектронні елементи
Основні компоненти домінування технологічного укладу	Електротехнічне та важке машинобудування, виробництво сталі	Авто- і тракторобудування, синтетика, органічна хімія	Електронна промисловість, обчислювальна техніка, програмне забезпечення
Формування нового укладу	Автобудування, органічна хімія	Радари, будівництво трубопроводів	Біотехнологія, тонка хімія, термоядерний синтез
Переваги технологічного укладу	Збільшення гнучкості виробництва на основі електродвигуна, стандартизація виробництва	Масове та серійне виробництво	Індивідуалізація виробництва та споживання, збільшення гнучкості виробництва, нові форми власності

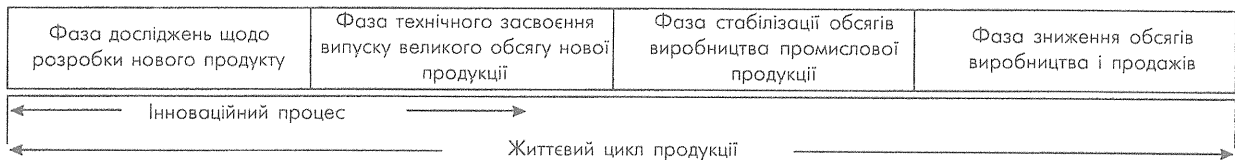


Рис. 1. Життєвий цикл продукції

У сучасній концепції теорії інноватики прийнято вирізняти такі поняття, як “життєвий цикл продукції” і “життєвий цикл технології виробництва”. Життєвий цикл продукції складається з чотирьох фаз. На першій здійснюються дослідження щодо розробки нововведення-продукту. Завершується ця фаза переданням відпрацьованої технічної документації у виробничі підрозділи промислових організацій. На другій фазі відбувається технологічне освоєння масштабного виробництва нової продукції. Як перша, так і особливо друга фази пов’язані зі значними ризикоінвестиціями, що виділяються на поверненій основі. Подальше розширення масштабів виробництва супроводжується зниженням собівартості продукції і збільшенням прибутку. Це дає можливість окупити інвестиції впродовж першої та другої фази життєвого циклу продукції. Потім настає третя фаза, особливість якої полягає у стабілізації обсягів виробленої продукції. На четвертій фазі відбувається поступове зниження обсягів виробництва і продажів. Життєвий цикл продукції (включаючи інноваційний процес) подано на рис. 1.

Життєвий цикл технології виробництва також складається з чотирьох фаз. Перша фаза пов’язана із зародженням нововведень-процесів і здійснюється шляхом виконання широкого кола науково-дослідних робіт (НДР) технологічного профілю. Друга фаза пов’язана з освоєнням нововведень-процесів на об’єкті. На третій фазі нова технологія поширюється і тиражується з багаторазовим повторенням на інших об’єктах. Четверта фаза включає реалізацію нововведень-процесів у стабільних, постійно функціонуючих елементах об’єктів. На домінування технологічного укладу тривалий час впливає державна підтримка нових технологій у поєднанні з інноваційною діяльністю фірм і компаній. Нововведення-процеси поліпшують якість продукції, сприяють зниженню витрат виробництва і забезпечують стійкий споживчий попит на ринку товарів.

Інноваційна діяльність пов’язана із залученням різних ресурсів. Основними з них є інвестиції і витрати часу як на дослідження і розробку, так і на виконання проектно-технологічних та інших

робіт, пов’язаних з масштабним освоєнням виробництва нової продукції. У цілісну систему інноваційної діяльності входять такі складові компоненти, як наука, технологія, економіка й утворення. Інтегративні властивості цілісних систем виражає співвідношення

$$A > \sum_{i=1}^l a_i,$$

де A — результат функціонування цілісної системи; a_i — результат функціонування i -го компонента; l — кількість компонентів цілісної системи.

Відсутність якогось з цих компонентів призведе до порушення цілісності системи інноваційної діяльності. Так, недостатня увага до розвитку одного з компонентів цілісної системи знизить результативність її функціонування. Наприклад, ігнорування розвитку науки негативно позначиться на конкурентоспроможності продукції, бо зменшиться її наукомісткість. У свою чергу, недостатня увага до сфери утворення призведе до загострення кадрових проблем не тільки в установах науки та організаціях, що створюють нову продукцію, а й у галузях економіки. Основним елементом розглянутих компонентів цілісної системи інноваційної діяльності є людина. Наука прямо чи побічно через технологію, економіку або побут впливає на людські потреби. Зміна цілей, ідеалів та інтересів сприяє розвитку нових цінностей, адекватних домінуючому технологічному укладу в суспільному виробництві. Тому цінності одного етапу розвитку науки можуть втратити своє значення на іншому, прогресивнішому.

Взаємозв’язки прикладних НДР, виконуваних до і після ДКР, у процесі створення нової продукції наведено на рис. 2. Ці роботи є елементами цілісної системи інноваційної діяльності за компонентами “наука” і “технологія”.

Інноваційна діяльність у сфері прикладних НДР технологічного профілю спрямована на створення і розвиток нововведень-процесів, завдяки яким забезпечується домінуюче положення нового технологічного укладу, підвищення економічного потенціалу країни, збільшення на-



Рис. 2. Взаємозв'язок прикладних НДР, виконуваних до і після ДКР, у процесі створення нової продукції: ТЗ — технічне завдання; ТП — технічна пропозиція

ціонального багатства. При цьому варто зважати на те, що фактичні витрати на здійснення однієї прикладної НДР більш як на порядок нижчі порівняно з вартістю виконання ДКР. Часу на прикладні НДР технологічного профілю також потрібно значно менше, ніж на ДКР, і кожна з цих робіт виконується незалежно від інших за істотного впливу на економічні показники нової продукції.

Якщо завдяки прикладним НДР технологічного напрямку інноваційної діяльності забезпечуються вищі експлуатаційні показники виробів та знижуються витрати праці і матеріалів, то це виводить економіку на ефективний шлях розвитку. Технологічне лідерство у виробництві наукомісткої продукції означає поліпшення стану економіки країни як одного з важливих компонентів цілісної системи інноваційної діяльності. Додатковим фактором економічного розвитку є максимальне використання інтелекту найманого персоналу, що неможливо без розвиненого утворення.

Безпосередньо інноваційний процес починається з етапу здійснення пошукових НДР, у процесі яких висувуються науково-технічні ідеї щодо матеріалізації наявних теоретичних знань і відкриттів. Завершуються пошукові НДР обґрунтуванням і експериментальною перевіркою нових методів задоволення суспільних потреб. Усі пошукові НДР виконуються як в академічних ус-

тановах і вищих навчальних закладах, так і у великих науково-технічних організаціях промисловості персоналом високої наукової кваліфікації. Фінансуються пошукові НДР переважно з державного бюджету і на безповоротній основі. При цьому багатопошукові НДР мають бюджетне фінансування за завданнями з державних програм з розв'язання найважливіших науково-технічних проблем. У кінцевому підсумку виграє суспільне виробництво, тому що результати еволюції наукового знання включаються у продуктивні сили у вигляді закінченого розв'язку важливої науково-технічної проблеми на основі експериментальної перевірки науково-технічних ідей.

На другому етапі інноваційного процесу здійснюються прикладні НДР. Виконання цих НДР пов'язане з високою ймовірністю одержання негативних результатів. Тому виникає ризик втрат при вкладенні засобів у виконання прикладних НДР, коли інвестиції в інновації мають ризиковий характер і називаються ризикоінвестиціями. Прикладні НДР виконуються в багатьох науково-технічних організаціях промисловості та вищих закладах освіти з різними тематичними напрямками досліджень і розробок. Вони фінансуються як з державного бюджету (з державними науково-технічними програмами, а також на конкурсній основі), так і за рахунок окремих замовників в особі великих організацій промисло-

вості, акціонерних товариств, комерційних фондів і венчурних ризикофірм.

На третьому етапі виконуються дослідно-конструкторські та проектно-конструкторські роботи, пов'язані з розробкою проектів, ескізно-технічним проектуванням, випуском робочої конструкторської документації, виготовленням і випробуванням дослідних зразків. Ці роботи здійснюються у спеціалізованих лабораторіях вищих навчальних закладів, конструкторських бюро, на дослідних заводах, а також у науково-виробничих підрозділах великих промислових організацій. Джерелами фінансування є ті самі, що й на другому етапі, а також власні кошти промислових організацій.

На четвертому етапі здійснюється процес комерціалізації нововведення від запуску у виробництво і виходу на ринок і далі за основними фазами життєвого циклу товару. При запуску у виробництво потребуються великі інвестиції для реконструкції виробничих потужностей, підготовки персоналу, рекламної діяльності тощо. На цьому етапі інноваційного процесу реакція ринку на нововведення ще невідома, і ризики відторгнення пропонованого товару дуже ймовірні. Тому інвестиції продовжують мати ризиковий характер. На фінансування робіт з четвертого етапу, пов'язаних з освоєнням масштабного виробництва нової продукції і подальшим удосконалюванням технології за рахунок нововведень-процесів, потрібно в 6–8 разів більше витрат, ніж на дослідження і розробки. Збільшення витрат залежить від прийнятих масштабів освоєння виробництва нової продукції (дрібносерійний, серійний чи великосерійний тип виробництва). З огляду на великі витрати для освоєння масштабного виробництва нової продукції на цьому етапі інноваційного процесу здійснюють емісію цінних паперів. Це дає змогу залучити додаткові інвестиції, забезпечити їх прибуткове використання за умови підтримки конкурентоспроможності продукції. Однак основним джерелом інвестицій є власні кошти організацій, акумульовані у спеціальних фондах на ці цілі, а також позикові (банківські кредити).

На сучасному етапі розвитку суспільного виробництва прогресивні нововведення втілюються у складних наукомістких продуктах, енергозберігаючих і високих технологіях, а також у сфері послуг. При всій розмаїтості ринку новачків визначальною умовою для ефективної реалізації інноваційних процесів і нововведень є виділення інвестицій на науково-технічну діяльність. Нездоланною умовою для виділення інвестицій є тех-

ніко-економічне обґрунтування (ТЕО) конкуруючих ідей і пропонованих рішень.

Фактори інвестиційної привабливості інноваційних проектів і програм умовно поділяються на дві групи: фінансово-економічні та позаекономічні. Найчастіше для інвестора становлять інтерес високі фінансові показники, однак існують ситуації, коли інноватор змушений реалізувати нововведення незважаючи на його пряму економічну непривабливість. Наприклад, якщо йдеться про екологічні заходи, що практично завжди мають негативні фінансові показники. Проте промислові фірми, що піклуються про високий імідж, здійснюють активну діяльність у цій сфері.

З економічних позицій інвестиційна привабливість визначається як внутрішніми характеристиками інновації (прибутковість інвестицій, термін реалізації проекту та ін.), так і умовами залучення фінансових ресурсів та їх джерел.

Русійні мотиви фінансування інноваційної діяльності істотно залежать від того, за рахунок яких джерел реалізується інновація — за свої чи залучені кошти. Однак для більшості інновацій у разі фінансування і за власні кошти, і за залучені фінансові ресурси в основу покладено такий показник, як ціна капіталу.

Ціна капіталу (*Cost of Capital*) — це відношення загальної суми платежів за використання фінансових ресурсів до загального обсягу цих ресурсів:

$$WACC = \sum_{i=1}^n k_i d_i,$$

де *WACC* (*Wighted Average Cost of Capital*) — зважена ціна капіталу; k_i — ціна i -го джерела; d_i — частка i -го джерела в капіталі компанії.

Ціна власного капіталу звичайно визначається дивідендною політикою інноватора (ціною залучення акціонерного капіталу) пропорційно частці акціонерного капіталу у власному капіталі організації:

$$C_s = p \frac{U}{U + A + M + B},$$

де C_s — ціна власного капіталу; p — відношення суми дивідендів до ринкової капіталізації компанії; U — акціонерний капітал; A — амортизаційний фонд; M — прибуток; B — безоплатні надходження.

Ціна власного капіталу для самофінансування інновацій є нижньою межею рентабельності: рішення про реалізацію інновацій при прибут-

ковості, що є меншою від ціни капіталу, може значно погіршити основні фінансові показники компанії, привести до неплатоспроможності й банкрутства інноватора. Для зовнішнього інвестора ціна власного капіталу інноватора є гарантією повернення вкладених коштів, показником достатності фінансової надійності об'єкта інвестицій.

Ціна залученого капіталу розраховується як середньозважена процентна ставка за залученими фінансовими ресурсами:

$$C_{inv} = \frac{\sum_{j=1}^m k_j V_j}{\sum_{j=1}^m V_j},$$

де C_{inv} — ціна залученого капіталу; k_j — ставка залучення фінансового капіталу, $k_j = 0$ для безоплатних позичок, % річних; V_j — обсяг залученого капіталу; m — кількість джерел залучених коштів.

Ціна залученого капіталу залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. До внутрішніх насамперед належить ділова репутація інноватора. На ділову репутацію фірми впливають не тільки фінансові показники її діяльності, а й авторитет вищого менеджменту, система відносин з партнерами і конкурентами, імідж, політична підтримка та ін.

Зовнішні фактори, що впливають на ціну залученого капіталу, визначаються передусім макроекономічною ситуацією (рівнем інфляції, ставкою рефінансування центрального банку, темпами зростання ВВП та ін.), державною інвестиційною політикою і ситуацією на фінансовому ринку.

Ціна капіталу визначає нижню межу прибутковості інноваційного проекту — норму прибутку на інновацію. Таким чином, інноватор, прий-

маючи рішення про початок реалізації проекту, повинен враховувати такі фактори: ціну власного та залученого капіталу і структуру капіталу (співвідношення власних і залучених коштів).

Інтеграція цих факторів у показник ціни капіталу є базою для визначення інвестиційної привабливості інноваційного проекту.



Література

1. До питання про іноземні інвестиції в Україні / Д. В. Степанов та ін. // Бюл. про приватизацію. — 2001. — № 1(101). — С. 19–21.
2. Інвестиційні процеси в промисловості України: Моногр. / В. Г. Федоренко, О. Ф. Іткін, Д. В. Степанов та ін.; За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: Наук. світ, 2001. — 448 с.
3. Міжнародні і правові аспекти інвестиційної діяльності в Україні: Моногр. / В. Г. Федоренко, О. Г. Чувардинський, О. Ф. Іткін та ін.; За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: Наук. світ, 2002. — 506 с.
4. Розвинення фінансово-банківської сфери — шлях до удосконалювання інвестиційної політики / Д. В. Степанов, В. В. Степанова, В. Г. Федоренко та ін. // Фондовий ринок. — 2001. — № 2(204). — С. 12–16.
5. Степанов Д. В. Державне регулювання економіки і правові аспекти формування ринкових відносин суспільства // Пути реформирования экономики Украины на современном этапе: Зб. наук. пр. — Дод. до журн. "Персонал". — 2000. — № 4(9). — С. 195–197.
6. Степанов Д. В., Федоренко В. Г. Инвестиции как механизм выхода из кризиса // Антикризисное управление предприятием: проблемы и пути решения в условиях Украины: Зб. наук. пр. // Дод. до журн. "Персонал". — 2001. — № 2(17).
7. Федоренко В. Г. Інвестиції і капітальне будівництво в ринкових умовах. — К.: Міжнар. фінанс. агенція, 1998.
8. Федоренко В. Г., Бондаренко С. В. Будівництво та інвестиції в Україні / За ред. В. Г. Федоренка. — К.: Знання, 1998. — 174 с.
9. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Инвестознaвство: Навч. посіб. / За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: МАУП, 2000. — 408 с.

Clause is devoted to a problem investment and innovation of activity in building branch of economy of Ukraine.

О. П. СКРИПНІЧЕНКО, канд. екон. наук, доц., докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

СИСТЕМА ІНТЕГРОВАНОГО МАРКЕТИНГУ ФІРМИ ЯК ЧИННИК ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 163–167

Економічна політика, яка здійснюється в Україні протягом останнього десятиліття, не забезпечила умови для прискореного розвитку народного господарства, не змінила кардинально на краще ситуацію щодо зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних фірм. Нині в період економічної стабілізації центр дискусій перемістився у площину вибору — якою буде наша держава, її економічна та соціальна структура.

Рух найрозвиненіших країн світу до постіндустріальної епохи супроводжується швидким розвитком транснаціональних корпорацій, малих фірм. Чисельність працівників малих підприємств (фірм) згідно із законодавством країн світу змінюється від 5 (побутові послуги — Південна Корея) до 500 осіб (промисловість — США). В Україні діяльність малих фірм визначається згідно із Законом України “Про підприємства в Україні” від 27 березня 1991 р. Чисельність працівників вітчизняних малих підприємств становить від 15 (роздрібна торгівля) до 200 осіб (промисловість та будівництво). Нині в індустріально розвинених країнах малі підприємства є провідним сектором ринкової економіки, який визначає темпи економічного розвитку, структуру і якість ВВП [1, 5].

Особливо високе значення малі підприємства мають у сфері організаційних і технологічних нововведень. Так, великі фірми передають малим вузькоспеціалізованим виробництвам — технічне обслуговування, ремонт обладнання, транспорт, складське господарство, енергетичне та інші види обслуговування виробництва. Використовуючи гнучкість, пристосованість до ринку, вміння швидкими темпами обновити випуск продукції, якісно задовольнити індивідуальний попит споживачів, малі підприємства активно реалізують нові технічні, технологічні та комерційні ідеї, стають провідниками науково-технічного прогресу. Малих підприємств у США налічується

19,3 млн, в Італії — 3,92 млн, Великій Британії — 2,6 млн, Німеччині — 2,6 млн. Навіть у Польщі працює близько 3 млн малих фірм. Чисельність зайнятих у малому бізнесі США становить 70,2 млн осіб, в Японії — 39,5 млн, Німеччині — 18,5 млн, Великій Британії — 13,6 млн осіб. Внесок малих підприємств в економіку США перевищує 50 % ВВП, у Франції — 55 %, Італії — 57 % [1, 8]. Проте в Україні сектор малого підприємництва поки що вагомої ролі ще не відіграє [2]. Кількість малих підприємств на тисячу населення в 2001 р. становила 4,4 [4], де було зайнято населення країни і вироблено близько 9 % ВВП [1, 8]. Розвиток малого підприємництва в Україні перебуває на початковому етапі становлення.

Життєздатними нині стають малі підприємства, що впроваджують форми і методи управління на засадах маркетингової концепції. Ефективність діяльності таких підприємств забезпечує націленість їх на нові види продукції і послуг, що уможливило створення нових ринків, сприяє задоволенню нових потреб. Тому пошук механізму інтеграції маркетингу в діяльність малих підприємств доволі актуальний.

Успіх діяльності малого підприємства багато в чому визначається управлінською майстерністю його власника, тим, як він опанував маркетингові засоби управління. Стиль управління на таких підприємствах вирізняється залученням у пошук усіх працівників. Насамперед це стосується

ся збирання інформації про ринок, його особливості, конкурентів, ціни. Директор у таких умовах є “творцем команди”, “генератором ідей”, а не “контролером”, який пильнує людей. Такі керівники зазвичай демократичні, доступні, підтримують неформальне спілкування, взаємодовіру і порозуміння.

До особливостей менеджменту малих підприємств належить також підвищена роль управління і організації для розвитку ефективності, скорочення управлінського апарату, широке делегування керівних повноважень “вниз”, чітка визначеність функцій працівників, взаємозамінність, взаємозалежність і довіра. Усе це істотно впливає на інтеграцію маркетингу в діяльність колективу.

Такий колектив здатен гнучко, ефективно реагувати на мінливі умови ринку, ризикувати, освоюючи нові виробництва і ринок нововведень.

Саме в таких колективах створюються найблагодатніші умови для інтеграції маркетингового управління. Під маркетинговим управлінням розуміється комплексне програмно-цільове управління виробничо-збутовою діяльністю виробничих господарських одиниць, спрямоване на максимальне задоволення споживчих потреб, виявлених шляхом аналізу здобутих знань про ринок.

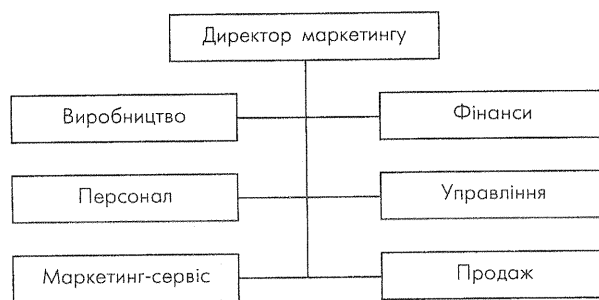
Ступінь комплексності й рівень програмно-цільового способу залежать від фаз інтеграції маркетингу в діяльність підприємств. У літературі з маркетингу вирізняють такі чотири фази розвитку [3, 235]: маркетинг як функція розподілу; організаційна концентрація завдань маркетингу як функція продажу; виокремлення маркетингу в самостійну службу; маркетинг як основна функція підприємства. Щодо інтеграції маркетингу в діяльність виробничих підприємств інтерес становлять третя і четверта стадії розвитку.

Третя стадія еволюційного процесу характеризується появою спеціалізованої служби маркетингу, рівноправної з іншими функціями підприємства. Служба маркетингу відповідає за планування і розвиток продукту і ціноутворення. Але кожний відділ дбає тільки про свої інтереси, які можуть істотно різнитись. Оптимальної комбінації сил немає; значення маркетингу як принципу ще не прозоре.

Четверта стадія еволюційного процесу характеризується орієнтацією всіх ділянок підприємства на вимоги маркетингу. Маркетинг вважається основною функцією підприємства. Конкретно це може визначатися в тому, що інші служби

будуть підпорядковані службі маркетингу або служба маркетингу отримає право давати поради іншим службам [3, 238]. Наведена на рисунку структура з урахуванням особливостей управління в малому підприємстві найбільшою мірою підходить для впровадження в його управління. Інтеграція за концепцією четвертої стадії реалізується тоді, коли керівником підприємства стане “людина маркетингу”.

Маркетинг може інтегруватись у діяльність підприємства частково і повністю. Часткова інтеграція означає, що маркетинг є рівноправною функцією підприємства. При повній інтеграції маркетинг є головною функцією. На практиці часткова інтеграція спостерігається на невеликих підприємствах і у сфері інвестиційних товарів, повна — переважно на американських підприємствах у сфері товарів масового попиту [3, 239].



Повна інтеграція маркетингу в діяльність підприємства

Наведені німецькими фахівцями стадії інтеграції маркетингу відображають тенденцію до повної інтеграції маркетингових принципів у діяльність підприємств.

В Україні впровадження маркетингу відбувається еволюційно за сценарієм розвитку цього процесу на Заході. Нині переважна більшість вітчизняних підприємств перебуває на другій або третій стадії процесу інтеграції маркетингу. Навіть там, де створено відділи маркетингу, вони не є рівноправними з іншими службами підприємства і займаються найчастіше проблемами збуту і питаннями реклами, про що свідчать численні публікації в періодичній і спеціальній економічній літературі. Діяльність цих служб вважається допоміжною, другорядною.

Водночас характеристика стадій інтеграції свідчить, що саме малі підприємства мають усі передумови для повної інтеграції маркетингового управління у свою діяльність.

Не наводитимемо причини неістотної ролі маркетингу в економіці України, але цілком по-

годжуємось з думкою вітчизняних учених, що “ринковий механізм можна і необхідно використати на повну потужність не для наздогоняючої, успадковуючої модернізації, а для здійснення радикальних структурних перетворень, спроможних поставити Україну в один ряд з найбільш економічно розвиненими державами постіндустріального рівня” [5, 50].

Щодо проблем маркетингу, то зусилля необхідно сконцентрувати на визначенні механізму повної інтеграції маркетингу у виробничо-збутові процеси — останньої винайденої стадії інтеграції. На нашу думку, найефективнішим механізмом вирішення проблеми є розробка і застосування нормативної управлінської документації з маркетингового управління — стандартів, положень, посадових інструкцій тощо.

У малих підприємствах підвищену роль відіграє людський фактор. Якщо директор малого підприємства оволодіє маркетинговою філософією та принципами маркетингового управління, можна бути впевненим, що й працівники підприємства намагатимуться не тільки не відставати, а й навіть перегнати директора в цьому.

Розвиток маркетингового управління особливо в малих фірмах потребує певної підготовки людей до цього виду діяльності. Таке завдання повинно вирішуватись на всіх рівнях освіти та навчання.

У межах держави, за наявності сильної влади, це питання повинно було б стати окремим пунктом сталої, всебічно обґрунтованої, реальної й далекосяжної економічної програми “розвитку на випередження” [5, 38].

На галузевому рівні можна було б навчати людей маркетинговому управлінню з урахуванням особливостей галузі при відтворенні дієздатності галузей вітчизняної економіки.

На рівні фірм і підприємств підштовхнути до маркетингового управління можна шляхом розробки управлінського маркетингового стандарту, в основі якого була б маркетингова концепція.

Зауважимо, що рівень інтеграції маркетингу у виробничо-збутову діяльність залежить від кількості працівників — керівництва і виконавців, які оволоділи маркетингом, і глибини оволодіння ними як філософією, так і принципами маркетингового управління.

У системі управління діють суб'єкти і об'єкти управління. Вони мають різні інтереси — виробництво і фінанси мають потяг до стабільності, маркетинг — до змін. Тому маркетингова філософія сприймається не однозначно. Мало того, дії керівництва, яке прийняло рішення перебу-

дувати управління на маркетингове, можуть зустріти загальний опір, приховану опозицію з боку підлеглих.

У кожному підприємстві існує оптимальний мінімум працівників, які повинні оволодіти спочатку основами маркетингу, а згодом і всією маркетинговою філософією. Насамперед це стосується директорів малого підприємства, керівників підрозділів і працівників, які виконують маркетингові функції.

Інтенсивність оволодіння філософією маркетингу має посилюватись у напрямі від виконавців через середню ланку керівництва до вищого керівництва.

Сутність маркетингової філософії полягає саме в розподілі всіх функцій на підприємстві на маркетингові та немаркетингові й визначенні провідної ролі маркетингових функцій і підлеглості інших функцій. У зв'язку з відсутністю в науковій літературі визначення маркетингових функцій зараховуватимемо до них ті, що безпосередньо впливають на споживача.

Сутність маркетингового управління полягає в комплексному програмно-цільовому використанні маркетингових функцій з координації діяльності підприємства загалом для досягнення намічених цілей.

Інтеграція маркетингового управління зумовлюється дією двох процесів.

З одного боку, формування ринкових відносин, посилення конкуренції створюють проблеми, які змушують підприємство переосмислити роль маркетингу, визнати доцільність використання маркетингу як філософії бізнесу і впроваджувати засоби маркетингового управління у виробничо-збутову діяльність (природний, але пасивний шлях).

З іншого боку, забезпечити інтеграцію маркетингу, визначити оптимальні межі та глибину його на підприємстві можна через нормативні акти — стандарти, положення про підрозділи, посадові інструкції (штучний, але активний шлях).

Не заперечуючи позитивної дії першого способу інтеграції маркетингу, другий, безумовно, набагато ефективніший.

Кожне мале підприємство повинно мати основний нормативний управлінський документ, що базується на філософії маркетингу. Найкраще, якщо це буде обов'язковий для виконання всіма працівниками підприємства стандарт підприємства. Як зводи законів — Закони Хамурапі, Яса Чингісхана, “Руська правда” Ярослава Мудрого, які визначали поведінку людей, їх взає-

мовідносини, норми співжиття та побуту, так і стандарт підприємства повинен визначати принципи маркетингової поведінки. Не відкидаючи ініціативи при розробці конкретних маркетингових програм, стандарт підприємства повинен розставити віхи — управлінські константи, норми поведінки — і пов'язати їх, створивши систему взаємовідносин.

Структура управління малого підприємства будується за функціональним принципом. Так, функціональна структура передбачає стабільність цілей, регулярність процесів функціонування. Вона характеризується жорстко встановленим розподілом компетенцій. Такий принцип найбільшою мірою відповідає особливостям малих підприємств: з одного боку, це чітка визначеність функцій працівників, з іншого — взаємозамінність.

Усі функції на підприємстві, як управлінські (планування, організація, регулювання, мотивація і контроль), так і діяльності (виробництво, фінанси, збут), розподіляються на маркетингові та немаркетингові. Згідно з функціональним принципом маркетингові функції розподіляються на п'ять груп. Серед них дві групи — це функції лінійного управління: планування і контроль і дві групи штабного (забезпечуючого) характеру: інформація, дослідження ринку та попиту. У п'яту групу функцій входять усі дії комунікаційного характеру — реклама, просування, зв'язки з громадськістю. Кожну групу функцій закріплюють за відповідними працівниками або підрозділами малого підприємства. Координацію виконання груп функцій повинен забезпечити директор малого підприємства.

Оскільки кожна група маркетингових функцій може поєднувати різні функції і виконуватись різними посадовими особами, доцільно розробити посадові інструкції за основними роботами: для наукового консультанта (інформація, дослідження, аналіз); економіста; інженера; інженера з комунікацій; інженера з контролю і зворотного зв'язку.

Стандарт підприємства повинен передбачати, що виконавці маркетингових функцій відіграють провідну роль на малому підприємстві не тільки тому, що їм передані реальні управлінські функції — планування і контроль, а й тому, що концепція маркетингового управління передбачає визначальну, провідну роль маркетингових функцій на підприємстві. Провідна роль повинна забезпечуватись організаційною технологією реалізації управлінських рішень, коли залучені до виконання маркетингових програм працівни-

ки чи підрозділи малого підприємства функціонально підпорядковуються керівнику відповідної групи маркетингових функцій. Це може бути начальник групи, бюро або окремий працівник. Керівники, які залучені до виконання маркетингових програм, повинні нести персональну відповідальність за виконання заходів маркетингового плану, закріпленого за його підлеглими.

Схема організаційної структури повинна мати замкнений цикл. Верхнім вихідним рівнем структуризації є структура інформації та досліджень, яка виконує планову управлінську функцію. Вона поділяється на фази прогнозування, цілеположення, регламентації та планування. Заключним рівнем структуризації є структура контролю та зворотного зв'язку. Вона поділяється на фази диспетчеризації, обліку, аналізу і зворотного зв'язку. Шляхом зворотного зв'язку директор малого підприємства постійно підналагоджує діяльність підприємства під діюче маркетингове середовище.

З нашої точки зору, стандарт малого підприємства повинен мати таку структуру: галузь використання; скорочення; загальні положення; організаційні основи; планування; контроль; маркетингова інформаційно-управлінська система.

У розділі "Організаційні основи" повинна бути наведена система взаємовідносин груп маркетингових функцій та інших підрозділів малого підприємства, а також права та обов'язки відповідної структури, яка забезпечуватиме виконання функцій кожною групою.

Процес планування в маркетинговому управлінні малого підприємства — це процес визначення можливостей та тенденцій ринків і приведення можливостей підприємства у найкраще співвідношення з ринковими. Тому у стандарті підприємства можна формалізувати процес розробки експортної програми. При цьому зазначимо, що маркетингову програму доцільно розробляти у п'яти документах: зокрема, це зведені контрольні показники; поточна маркетингова ситуація і перелік небезпек та можливостей; перелік завдань та програм; програма дій; бюджет маркетингової програми.

Серцевиною маркетингової програми повинна стати "Програма дій". Вона складається з переліку засобів за чотирма напрямками діяльності — товар, ціна, комунікації, збут, взаємопов'язаних в одну комплексну цілеспрямовану програму.

Стандарт підприємства з маркетингового управління не повинен бути громіздким, а має визначати принципові позиції управління на основі маркетингової філософії бізнесу.

У розвиток стандарту можуть бути розроблені й інші управлінські документи — положення про підрозділ маркетингу; положення про керівників; організаційна технологія реалізації управлінських функцій; ієрархічна схема; штатні розписи підрозділів малого підприємства; порядок розрахунків витрат на розробку і реалізацію маркетингових програм та ін.

Розробка нормативних документів, і насамперед стандарту підприємства, є тільки часткою роботи з інтеграції маркетингу. Основна діяльність припадає на неухильне виконання положень документів, їх удосконалення. Як уже зазначалося, основну роль тут має відігравати директор малого підприємства. Разом з колективом він повинен всебічно опановувати засоби маркетингового управління, поглиблювати розуміння маркетингової філософії.

Отже, доходимо таких висновків:

1. Малі підприємства (фірми) мають усі підстави для швидкої інтеграції маркетингу у виробничо-збутову діяльність.

2. Повна інтеграція маркетингу та ефективне маркетингове управління можливі лише за умови, що перший керівник підприємства усвідомить переваги маркетингової філософії бізнесу.

3. Інтеграція маркетингу може відбуватись повільно як у результаті розвитку і поглиблення ринкових відносин, так і більш швидкими темпами в результаті цілеспрямованої діяльності

людей. Цілеспрямована діяльність з інтеграції різко прискорить процес і значно підвищить ефективність діяльності малих підприємств.

4. Програми навчання маркетинговій філософії та принципам організації повинні розроблятися і реалізовуватись на всіх рівнях управління — державному, галузевому та регіональному.

5. Максимальний ефект від інтеграції маркетингу може бути отриманий тоді, коли кожне мале підприємство розробить і впровадить організаційний маркетинговий стандарт підприємства — зведення норм маркетингового управління — і неухильно виконуватиме його.



Література

1. Бревнов А. А. Маркетинг малого предприятия: Практ. пособие. — К.: ВИРА-Р, 1998. — 384 с.
2. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. — К.: Знання, 2001. — 278 с.
3. Дихтель Е., Хёршген Х. Практичный маркетинг: Учеб. пособие / Пер. с нем. А. М. Макарова. — М.: Высш. шк.; ИНТРА-М, 1996. — 256 с.
4. Долгоруков Ю., Редіка Н., Ермокератьева А. Мале підприємство у Дніпропетровській області // Економіка України — 2002. — № 6. — С. 32.
5. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002. — 470 с.

The paper is devoted to the investigation of main factors that determine process of competitive ability of modern enterprises. According to author's position the firm's system of integrated marketing is basic factor of its competitive ability. So marketing management is most perspective way of successful business.

И. Ю. БАТУЛИН, дир. информ.-техн. департамента
(Технопарк "Киевская политехника")

ФОРМЫ РАБОТЫ С КОНФЛИКТАМИ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 168–172

Рассмотрены причины конфликтов, формы работы руководителя коллектива с конфликтами, методы разрешения конфликтов. Предупреждение и разрешение конфликтов в трудовом коллективе рассматривается как способ повышения эффективности деятельности работников, а тем самым и как метод повышения эффективности работы производственных структур, непосредственно влияющий на конкурентоспособность.

Конфликты — одно из важнейших явлений современной социальной и политической жизни. Общеизвестно, что жизнь человека в обществе сложна и полна противоречий, которые часто приводят к столкновению интересов как отдельных людей, так и больших и малых социальных групп.

Конфликт (от лат. *conflictus*) означает столкновение сторон, мнений, сил.

История человеческой цивилизации насыщена разного рода конфликтами. Одни конфликты охватывали целые континенты и десятки стран и народов, другие вовлекали большие и малые социальные общности, третьи происходили между отдельными людьми. С древнейших времен люди пытаются решить возникающие противоречия и мечтают о бесконфликтном обществе. В древнейших законах жестокого царя Хаммурапи (1792–1750 до н. э.) содержатся десятки способов разрешения конфликтных ситуаций. По преданию царь Соломон (965–928 до н. э.) прославился благодаря мудрости и умению избегать и разрешать конфликты.

На протяжении веков лучшие умы человечества создавали теоретические модели бесконфликтного общества, а порой пытались воплотить их в реальную жизнь. К огромному сожалению, все попытки заканчивались неудачей, а порой приводили к еще более жестоким конфликтам.

Сегодня конфликты — повседневная реальность. В XX в. конфликты стали основной причиной гибели множества людей. Две мировые войны, локальные военные конфликты, террор тоталитарных режимов, вооруженная борьба за власть, убийства, самоубийства, несогласия, противоречия между отдельными людьми — все эти виды конфликтов по самым грубым подсчетам мировой статистики унесли в прошлом столетии до 300 миллионов человеческих жизней. Внутривластная борьба состоит из факторов развития конфликтов в государстве. Конфликты в организациях нередко оказывают определяющее воздействие на качество их деятельности. Согласие или несогласие в семье и с самим собой — одно из важнейших условий жизни каждого человека.

Все это свидетельствует о главенствующей среди других факторов роли конфликтов в жизни отдельного человека, семьи, организации, государства, общества в целом. В конце прошлого столетия Украина встала перед выбором: либо власть и народ будут удерживать социальные конфликты в определенных регулируемых рамках, либо конфликты будут управлять народом и властью, диктуя свои жестокие сценарии в жизни государства, общества и биографии каждой отдельно взятой личности. Незнание законов возникновения, развития и разрешения кон-

фликтов за последнее десятилетие оплачено жизнями и исковерканными судьбами сотен тысяч людей.

Из этого факта следует, что вся история цивилизации пронизана социальными конфликтами, разрешение которых часто становится невозможным без привлечения силовых методов, что, безусловно, наносит непоправимый урон жизни и деятельности народов.

Заметим, что, как правило, наиболее серьезные конфликтные ситуации, даже на государственном и межгосударственном уровнях, возникают из мелких и, казалось бы, примитивных ситуаций, поводов и причин. В этой связи рассмотрим основные способы работы руководителя с конфликтами и методами их разрешения.

Конфликт стал неотъемлемой частью общественных отношений. Он проявляется в повседневной жизни, пронизывая ткань межличностных отношений. Конфликт присутствует и там, где есть сотрудничество и согласие. Как показывает практика, в работе коллективов конфликты неизбежны.

Маловероятно, что в условиях современного динамичного бизнеса интересы всех участников все время будут совпадать. Напротив, наиболее характерным является постоянное возникновение точек рассогласования интересов. Поэтому в условиях современного бизнеса конфликты неизбежны. Однако их надо уметь разрешать, не доводя до перехода в стадию возникновения деструктивных конфликтов.

Причины конфликта. Очень важно определить причины конфликта, так как, зная причины возникновения того или иного феномена, легче предпринять конкретные шаги по блокированию их (причин) действия, предотвращая тем самым вызываемый ими негативный эффект. Рассмотрим группы причин возникновения конфликта, предложенные специалистом в области управления персоналом Р. Л. Кричевским.

Первая группа — причины, порожденные трудовым процессом. Для многих трудовых коллективов они являются главным источником возникновения конфликтных ситуаций.

Во-первых, конфликты вызываются факторами, препятствующими достижению людьми основной цели трудовой деятельности — получению определенных продуктов. Такими факторами могут быть непосредственная технологическая взаимосвязь работников, когда действия одного из них влияют (в данном случае негативно) на эффективность действий другого; перенесение проблем, решение которых должно было идти по

вертикали, на горизонтальный уровень отношений (так, нехватка оборудования, инструментов часто приводит к конфликтам между рядовыми работниками, хотя решать эту проблему должны не они, а их руководители); невыполнение функциональных обязанностей в системе “руководства—подчинения” (например, руководитель не обеспечивает надлежащие условия для эффективной деятельности подчиненных или, наоборот, подчиненные не выполняют соответствующих требований руководителя).

Во-вторых, конфликты вызываются факторами, препятствующими достижению людьми вторичных целей трудовой деятельности — достаточно высокого заработка, благоприятных условий труда и отдыха.

В-третьих, возникающие в процессе реализации трудовой деятельности конфликты нередко порождаются несоответствием поступков человека принятым в его коллективе нормам и жизненным ценностям. Или другая похожая конфликтная причина: ролевые несоответствия в системе отношений “руководства—подчинения”, когда, например, наблюдается несовпадение распространенных в коллективе ожиданий относительно поведения людей, занимающих определенные служебные должности, с их реальными действиями. Эта причина обусловлена главным образом плохим описанием во многих учреждениях служебных функций персонала. В результате у людей складывается превратное представление о том, кто за что отвечает и что делает.

Исчерпывающего списка причин, вызывающих конфликты, в том числе и в трудовой деятельности, не существует. И к названным причинам можно добавить еще немало других, порожденных организационной практикой. Следует упомянуть также о всевозможных коммуникативных помехах и барьерах, часто встречающихся в организационном процессе и вызывающих в нем сильнейшие “климатические возмущения”.

Ко второй группе причин межличностного конфликта относятся причины, вызываемые психологическими особенностями человеческих отношений. Наиболее яркий пример такого рода особенностей — взаимные симпатии и антипатии людей, ведущие к их совместимости или несовместимости.

Казалось бы, довольно безобидный фактор “симпатия—антипатия” касается не только двух или некоторого большего количества людей, но может иметь и более серьезные последствия для всего коллектива. Ведь нередко различные кадровые назначения в учреждениях, на предприя-

тиях имеют в основе именно этот принцип. В свою очередь, несправедливость в должностных назначениях, как правило, приводит к обострению межличностных отношений.

Выделяется еще одна причина конфликта, относящаяся к психологическим. В экологической психологии используется понятие территориальности, подразумевающее занятие личностью или группой лиц определенного пространства и установление контроля над ним и находящимися в нем объектами (предметами).

С проявлением территориальности мы часто сталкиваемся в повседневной жизни, в том числе и на работе. Люди, входящие в ту или иную рабочую группу, "обживают" определенную территорию (рабочее пространство или комнату отдыха), и занятие ее членами другой группы нередко оборачивается межгрупповыми столкновениями. Например, имея свой рабочий стол, вряд ли мы испытываем радость, обнаружив за ним во время своего отсутствия другого, тем более постороннего, человека. Если подобная ситуация повторится, это может вызвать раздражение.

В третью группу входят причины конфликтов, корнящиеся в личностном своеобразии членов коллектива. В этом случае имеются в виду возможные личностные особенности, порой "загоняющие" человека в конфликтные ситуации: неумение контролировать свое эмоциональное состояние, низкий уровень самоуважения, агрессивность, повышенная тревожность, некоммуникабельность, чрезмерная принципиальность. Список личностных причин конфликта не сводится только к набору соответствующих черт. Демографические характеристики также не нейтральны в этом вопросе. Так, для женщин характерна тенденция к большей частоте конфликтов, связанных с их личностными потребностями (заработная плата, распределение отпусков). Мужчины более предрасположены к конфликтам, связанным непосредственно с трудовой деятельностью (организация труда, определенность трудовых функций).

Формы работы руководителя в условиях конфликта и методы их разрешения. Конфликтологами разработаны и продолжают разрабатываться способы предотвращения, профилактики конфликтов и методы их "безболезненного" разрешения. В идеале считается, что руководитель должен не устранять конфликт, а управлять им и эффективно использовать его. Первый шаг в управлении конфликтом состоит в понимании его источников. Руководителю прежде всего следует выяснить причину возникновения конфлик-

та: это просто спор, недоразумение по какой-то проблеме, разные подходы к системе ценностей людей или же это конфликт, возникший вследствие взаимной нетерпимости (непереносимости), психологической несовместимости. После определения причин возникновения конфликта руководитель должен минимизировать количество участников конфликта. Установлено, что чем меньше лиц участвует в конфликте, тем меньше потребуется усилий для его разрешения.

Если в процессе анализа конфликта руководитель не может разобраться в его природе и источнике, он может привлечь для этого компетентных лиц (экспертов). Мнение экспертов часто бывает более убедительным, чем мнение непосредственного руководителя.

Существуют три точки зрения относительно конфликта.

1. Руководитель считает, что конфликт не нужен и наносит организации вред. В таком случае его задача — устранить конфликт любым способом.

2. Сторонники второго подхода считают, что конфликт — это нежелательный, но довольно распространенный побочный продукт организации, и руководитель должен устранить его, где бы он не возникал.

3. Руководители, придерживающиеся третьей точки зрения, считают, что конфликт не только неизбежен, но и необходим и потенциально полезен. Они полагают, что, как бы не росла и как бы хорошо не управлялась организация, конфликты будут возникать всегда, и это вполне нормальное явление.

От того, какой из этих точек зрения придерживается руководитель, и будет зависеть процедура преодоления конфликта. В этой связи способы управления конфликтами разделяются на две группы: педагогические и административные.

Особую сложность для руководителя представляет нахождение способов разрешения межличностных конфликтов. В этом смысле существует несколько возможных стратегий поведения и соответствующих вариантов действия руководителя, направленных на ликвидацию конфликта.

Поведение руководителя в условиях конфликта имеет, по существу, два независимых измерения:

- напористость, настойчивость характеризуют поведение личности, направленное на реализацию собственных интересов, достижение собственных, часто меркантильных целей;
- кооперативность характеризует поведение, направленное на учет интересов других лиц

(лица) для того, чтобы пойти навстречу удовлетворению их (его) потребностей.

Сочетание этих параметров при разной степени их выраженности определяет пять основных способов разрешения межличностных конфликтов.

Избегание, уклонение (слабая напористость сочетается с низкой кооперативностью). При этой стратегии поведения действия руководителя направлены на то, чтобы выйти из ситуации, не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от вступления в споры и дискуссии, от высказывания своей позиции.

Принуждение (противоборство). В этом случае высокая напористость сочетается с низкой кооперативностью. Действия руководителя направлены на то, чтобы настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, применения власти, принуждения. Такой руководитель заставляет принять свою точку зрения любой ценой.

Сглаживание (уступчивость). Слабая напористость сочетается с высокой кооперативностью. Действия руководителя в ситуации конфликта направлены на сохранение или восстановление хороших отношений, на обеспечение удовлетворенности другого лица путем сглаживания разногласий. Его девиз: “Не стоит ссориться, так как все мы — одна счастливая команда, находящаяся в одной лодке, которую не следует раскачивать”.

Компромисс, сотрудничество. Высокая напористость сочетается с высокой кооперативностью. В этом случае действия руководителя направлены на поиск решения, полностью удовлетворяющего как его интересы, так и пожелания другого лица в ходе открытого и откровенного обмена мнениями о проблеме. Поэтому он пытается урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки другой стороны.

По мнению специалистов в области управления, выбор стратегии компромисса — оптимальный путь к ликвидации противоречий. Благодаря сотрудничеству могут быть достигнуты наиболее эффективные, устойчивые и надежные результаты.

Решение проблемы предполагает признание различия во мнениях и готовность ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и разрешить его приемлемым для всех сторон способом. Тот, кто пользуется этой стратегией, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет наилучший вариант решения конфликтной ситуации. Приведем некоторые предложения по использованию этого стиля управления при разрешении конфликтов.

- Определите проблему в категориях целей, а не решений.
- После того как проблема определена, определите решения, приемлемые для обеих сторон.
- Сосредоточьте внимание на проблеме, а не на личных качествах другой стороны.
- Создайте атмосферу доверия, увеличив взаимное влияние на обмен информацией.
- Во время общения создайте положительное отношение конфликтующих друг к другу, проявляя симпатию и выслушивая мнения одной и другой стороны, а также сводя к минимуму проявления у них гнева и угроз.

Встречаются и другие способы разрешения межличностных конфликтов.

Координация. Для устранения конфликта требуется согласование тактических подцелей и поведения в интересах главной цели или решения общей задачи. Если согласование удастся, то конфликты разрешаются с меньшими затратами и усилиями.

Интегративное решение проблемы. Разрешение конфликта основывается на предположении, что может существовать такое решение проблемы, которое устраняет все конфликтные элементы и приемлемо для обеих сторон. Считается, что это одна из наиболее успешных стратегий поведения руководителя в конфликте.

Конфронтация как путь решения конфликта — вынесение проблемы на всеобщее обозрение. Это позволяет свободно обсуждать ее с привлечением максимального количества участников конфликта. Публичное и откровенное общение — одно из средств управления конфликтом.

Главная задача руководителя состоит в том, чтобы определить конфликт и “войти” в него на начальной его стадии.

Установлено, что если руководитель входит в конфликт на начальной фазе, он разрешается в 92 % случаев; на фазе подъема — в 46 %, а на стадии “пик”, когда страсти накалились до предела, конфликты практически не разрешаются или разрешаются очень редко.

Обычно в практике работы организаций и отдельных людей в условиях конфликта выделяют такие типичные ошибки:

1. Запаздывание в принятии мер по урегулированию и дальнейшему преодолению конфликтов.
2. Попытка “разрешить” конфликт без выяснения его истинных причин.
3. Применение только силы, карательных мер по “урегулированию” или, наоборот, только дипломатических переговоров.

4. Шаблонное применение схем урегулирования конфликта без учета его типа и особенностей в нелинейной, многомерной классификации.

5. Попытка с помощью политической интриги разыгрывать собственную карту с сиюминутной выгодой и необратимыми негативными социальными последствиями.

Профилактика конфликтов означает работу с еще не начавшимися, но возможными конфликтами. Она предполагает их прогнозирование при постоянном информационно-аналитическом сопровождении. Профилактика должна быть направлена на устранение условий возникновения конфликтов в конфронтационной форме, требующих радикального перераспределения дефицитного ресурса, по поводу интересов относительно которого и возникает конфликт.

Таким образом, приходим к выводу, что главный вопрос состоит не в возвращении к бесконфликтному состоянию, а в том, чтобы научиться жить в условиях конфликта и управлять им, отдавая себе отчет в его стимулирующем воздействии в тех случаях, когда он развивается в определенных рамках, и осознавая его разрушительный характер, когда он перерастает эти рамки. Это позволяет обосновать идею о том, что в основе конфликтных отношений лежат мотивации, потребности и мотивы — “рычаги” социального поведения человека как ясно сознаваемые, так и скрытые в глубинах подсознательного.

К сожалению, отечественная психология одной из последних сделала конфликты предметом своего изучения, что определяет совсем небольшой выбор литературы на украинском и чуть больший на русском языке.

Поэтому проблема конфликта и методов его разрешения является наиболее актуальной проблемой времени, и решение ее требует не только определенных знаний, но и желания людей бесконфликтно решать любые вопросы.



Литература

1. Андреев В. И. Саморазвитие культуры разрешения конфликтов: Хрестоматия по соц. психологии. — М.: Междунар. пед. акад., 1994.
2. Бородкин Ф. М., Коряк Н. М. Внимание: конфликт. — М., 1989.
3. Гришина Н. В. Психология конфликта. — СПб.: Питер, 2000.
4. Корнелиус Х., Фейр Ш. Знакомство с понятием конфликт: Хрестоматия по соц. психологии. — М.: Междунар. пед. акад., 1994.
5. Саржвеладзе Н. И. Личность и ее взаимодействие с окружающей средой. — Тбилиси, 1989.
6. Скотт Д. Г. Конфликты и пути их преодоления. — К.: Внешторгиздат, 1991.
7. Тренев Н. Н. Управление конфликтами: Учеб.-метод. пособие для вузов. — М.: ПРИОР, 1999.
8. Уткин Э. А. Конфликтология: теория и практика. — М.: Ассоц. авт. и издат. ТАНДЕМ; Изд-во “ЭКМОС”, 2000.

ФАМ ВАН ХОЙ, докторант

(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ПУТЬ ВЬЕТНАМА К ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ФОНЕ ДВУСТОРОННЕГО ТОРГОВОГО СОГЛАШЕНИЯ С США

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 173–175

Рассмотрены проблемы интеграции Вьетнама в международные торговые организации. Исследовано влияние двустороннего торгового соглашения Вьетнам–США на экономический путь Вьетнама к присоединению ко Всемирной торговой организации. Изложенные материалы будут полезны при выработке экономических стратегий для всех стран, стремящихся стать членом этой экономической организации.

В декабре 2001 г. правительства Вьетнама и США подписали двустороннее торговое соглашение (ДТС), открывающее огромные возможности для притока иностранных инвестиций в экономику Вьетнама.

Существенная особенность ДТС состоит в том, что США согласились предоставить отношениям с Вьетнамом нормальный торговый статус (прежде известный как статус наиболее благоприятствуемой нации, или MFN-статус), хотя с обязательным ежегодным обновлением. Таким образом, Вьетнам из статуса нежелательного партнера перешел в статус надежного и перспективного партнера в системе тарифных норм США, что позволяет вьетнамским товарам выйти на внутренний рынок США по тем же тарифам, что и

почти все остальные государства. Это означает, что отныне вьетнамский импорт в США будет облагаться таможенной пошлиной размером 3 % стоимости товара вместо прежних 40 %, что позволит Вьетнаму значительно увеличить товарооборот (табл. 1) по сравнению с достигнутыми ранее объемами поставок ведущих экспортных изделий в США — морской продукции, обуви, кофе и сырой нефти. Импортированные в США в 2001 г. более чем на 50 млн дол. предметы одежды составляют только 0,1 % общего объема импорта предметов одежды в США. Однако этот объем, как ожидается, имеет тенденцию к увеличению и в ближайшее время превысит 1 млрд дол. (уровень, достигнутый в 1997 г. 16 странами, включая Таиланд, Филиппины и Шри-Ланку).

Таблица 1

Объемы внешней торговли между Вьетнамом и США в 1996–2001 гг.

млн дол. США

Объем внешней торговли	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Общий объем экспорта США во Вьетнам	616	278	274	291	368	421
В том числе:						
машины и транспортное оборудование	419	119	112	95	149	208
химическая продукция и др.	77	32	64	77	72	152
Общий объем экспорта Вьетнама в США	319	388	553	609	822	1170
В том числе:						
морская продукция	34	56	94	139	300	324
обувь	39	98	115	146	125	217
кофе	109	105	143	100	113	155
сырая нефть	81	35	107	101	88	137
одежда и текстильные изделия	23	24	27	38	54	53
Для сравнения:						
объем экспорта СРВ	7330	9185	9360	11540	14448	15100
объем импорта СРВ	10483	11592	11500	11622	15635	16000

В течение трех лет Вьетнам должен снизить тарифы на импорт из США и в течение семи лет устранить количественные ограничения на большую часть сельскохозяйственной и промышленной продукции. Однако реальное значение данного соглашения, помимо тарифных сокращений, состоит в том, что оно действительно является важным элементом стратегии экономического развития Вьетнама. Это соглашение вызывает интенсивную конкуренцию в экономике, подталкивает к реформам и развитию экономики в целом, особенно в государственном секторе. Среди других условий соглашения наиболее значительными являются следующие:

- введение стандартов ВТО в течение 8 мес., что повлечет существенные изменения в законодательной базе страны;
- американские компании имеют право заниматься деятельностью в сферах услуг, страхования и банковского дела, юридических консультаций, информационной разработки, автоматизации и связанных с ними услуг, рыночного исследования, строительства, образования, здравоохранения, туризма и телекоммуникаций в течение 3–9 лет. Однако иностранным инвесторам не позволено вкладывать более 50 % уставного капитала в предприятия коммуникационной сферы, при этом сохраняется монополия вьетнамских государственных телекоммуникаций;
- для большинства секторов экономики инвестиционно-лицензирующий режим должен быть заменен режимом одной инвестиционной регистрации, однако это не распространяется на радиовещание, телевидение, страхование, банковское дело и брокерскую деятельность;
- инвестиционные правила должны быть четко изложены и опубликованы с комментариями. Кроме того, они должны быть оговорены для арбитражного рассмотрения споров.

Соглашение широко рассматривается как путь урегулирования взаимоотношений Вьетнама с ВТО. Предполагается, что на это потребуется от двух до пяти лет. Наиболее положительным влиянием ДТС, как ожидается, будет быстрое увеличение объема экспорта Вьетнама в США, особенно предметов одежды и обуви. Отметим, что объем экспорта Вьетнама в США неуклонно возрастает. Так, в 1996 г. он составлял 319 млн дол., а в 2001 г. — 1170 млн дол. (см. табл. 1), хотя эти цифры значительно уступают таковым у Филиппин, Индонезии и Таиланда (табл. 2).

Таблица 2

**Объем экспорта в США товаров
азиатских стран**

Страна	Объем экспорта в США	
	млн дол.	%
Вьетнам (2001 г.)	1170	7,7
Филиппины (1999 г.)	11543	35,5
Индонезия (2000 г.)	10089	15,5
Таиланд (2000 г.)	14719	22,6
Для сравнения: объем импорта США (1999 г.)	1059435	—

Проведенный американскими экономистами статистический анализ на основе данных за 1997 г. показывает, что объем экспорта Вьетнама в США увеличился бы более чем вдвое после применения к Вьетнаму MFN-статуса, а реальный доход Вьетнама возрос бы как минимум на 0,9 %. Учитывая, что объем экспорта Вьетнама в США в 2001 г. в 3 раза превысил достигнутый в 1997 г., то соответственно реальное увеличение дохода Вьетнама будет значительно превышать расчеты.

Кроме того, в анализе не учитывается, что влияние соглашения будет продолжаться, особенно относительно прямых иностранных инвестиций во Вьетнам. Предполагается, что запас капитала внутри страны не изменится. При этом в анализе не учитываются некоторые другие особенности соглашения, например устранение двойной ценовой политики и возможность открытия правительственных монопольных секторов типа телекоммуникации к свободной конкуренции. Это, в свою очередь, может способствовать ежегодному повышению экономического развития на 1,0 % в течение последующего десятилетия. В дальнейшем такой рост экономики Вьетнама может быть наиболее важным результатом действия соглашения между Вьетнамом и США.

Начиная с экономической реформы 1986 года во Вьетнаме наблюдается высокий темп экономического развития с открытой экономикой для остальной части мира. Чтобы способствовать процессу реформ, частично страна присоединилась в 1995 г. к АСЕАН. Согласно системе общих эффективных льготных тарифов (Common Effective Preferential Tariff), Вьетнам должен снизить большинство тарифов на товары других стран АСЕАН, но не более чем на 5 % к 2005 г. Выгоды, как ожидается, будут небольшими, поскольку затраты торговой диверсификации почти такие же, как выгоды от торговли, вызванной более низкими тарифами. Однако более низкие

тарифы помогут подтолкнуть “внутренние” фирмы к международной конкуренции и наилучшим образом подготовить страну ко вхождению в ВТО.

Вьетнам, желая присоединиться к ВТО, в январе 1995 г. создал рабочую группу с целью передачи запроса Общему Совету. Уже в октябре 1996 г. Вьетнам распространил *Меморандум на Режим внешней торговли*, как того требуют процедуры. Заключительная стадия состоит из обязательных формальных переговоров, которые начались в апреле 2002 г. Вероятнее всего, Вьетнам станет официальным членом ВТО к 2005 г. Генеральный директор ВТО Майк Мур при посещении Вьетнама в ноябре 2001 г. подчеркнул, что Вьетнам мог бы присоединиться к ВТО в ближайшие два года, но это зависит преимущественно от усилий со стороны Вьетнама к завершению необходимых изменений, в частности в политике. Три главных преимущества для членов ВТО состоят в том, что это вынуждает страны формировать и поддерживать относительно либеральную экономическую структуру, которая дает стране — члену ВТО постоянный и безоговорочный MFN-статус со всеми другими членами и обеспечивает полный доступ к механизму урегулирования всевозможных споров.

Чтобы присоединиться к ВТО, Вьетнам, вероятно, должен будет осуществить изменения, подобные тем, которые были осуществлены Китаем в успешных поисках пути вхождения в ВТО. Проведя существенные изменения в законодательстве, Китай согласился снизить тарифы импорта с 21 % (на основании весовой торговли) до 8 %. Средняя тарифная норма вьетнамской

весовой торговли в середине 90-х годов XX в. была весьма подобна китайской и составляла 19 %, хотя этот показатель не учитывает значительную долю контрабандной торговли. Показатели общей модели равновесия показывают, что в результате членства в ВТО доля Китая в мировой торговле увеличилась с 3,7 % (в 1995 г.) до 6,8 %. При этом существенно увеличилась заработная плата рабочих. Во Вьетнаме, вероятно, будут получены аналогичные результаты, когда страна станет членом ВТО.



Литература

1. *Международный Валютный Фонд* 2002 г. <http://www.imf.org>.
2. *Asian Development Bank*, <http://www.adb.org>.
3. *Center for international economic 1988 // Vietnam's Trade Policies*. — Canberra & Sydney, 1988.
4. *Economist Intelligence Unit // Vietnam: Country Profile*. — London, 2001.
5. *Economist Intelligence Unit // Vietnam: Country Report*. — London, 2002.
6. *Haughton Jonathan*. Foreign Direct Investment in Vietnam: Speeding Economic Transition or Prolonging the Twilight Zone? // *Financial Globalization and Democracy in Emerging Markets* / Ed by Leslie Armijo. — London: Macmillan, 1999.
7. *Ianchovichina E., Will M.* Trade Liberalization in China's Accession to WTO // *Journ. of Economic Integration*. — 2001.
8. *Nguyen Nhu Binh, Jonathan Haughton*. Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Vietnam // *Suffolk Univ. Hanoi*, 2002.
9. *Vietnam, Ministry of Planning and Investment*.
10. *World Bank*. 1998. Vietnam: Rising to the Challenge, Washington DC.

И. И. КУПКА, ведущий сотр.
(Технопарк "Киевская Политехника")

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ К СОЗДАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ В ТЕХНОПАРКАХ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 176–178

Рассматривается проблема устойчивого развития технопарков Украины. Только решив эту проблему, можно решать и другие проблемы. Алгоритм устойчивого развития технопарка естественно возникает как производная общего алгоритма устойчивого развития Украины. А может ли он возникнуть, если нет такого "алгоритма Украины"? Тогда технопарку необходимо ориентироваться на алгоритм устойчивого развития человечества, который был принят ООН в 1992 г. как "AGENDA 21". С чего начинается "устойчивый" технопарк? С привлечения в него молодежи.

Проблема привлечения студентов и аспирантов в технопарк является одной из составляющих другой главной проблемы — "устойчивого развития технопарков". Не определив пути решения главной проблемы, не возможно определить пути решения ни одной ее производной. Поэтому начнем с рассмотрения и анализа-синтеза путей решения главной проблемы для технопарков: *как обеспечить их устойчивое развитие* и какова при этом роль молодых специалистов.

Технопарк "Киевская Политехника" на втором году своего существования (в 2003 г.) после решения основных организационных вопросов и отсева-отбора дееспособного состава Генеральной дирекции технопарка (из пяти человек) очень быстро пришел к пониманию важности вопроса устойчивого развития в своем дальнейшем движении. И тут же начал решать эту проблему системно, не дожидаясь момента, когда она перерастет в критическое состояние, способное привести к катастрофическим последствиям.

1. Основным элементом механизма решения проблемы устойчивого развития технопарка является системообразующий специалист, имеющий навыки решения аналогичной проблемы. К со-

жалению, пока не существует учебно-методического курса и общепризнанных методик подготовки кадров в этом направлении. Следует ли из этого, что технопарки обречены на поиск таких "спецов" или? Но какое может быть "или" в этой ситуации? Ведь таких специалистов фактически нет в стране или их слишком мало, или уровень их заработной платы слишком велик для ресурсов стартующего технопарка? Если так, то такого "спеца" надо ускоренно подготовить внутри технопарка. Как? Может быть, дешевле пригласить иностранного "проффи" и поручить ему подготовку трех-семи потенциальных украинских "спецов" такого профиля? И, может быть, за год-два этот иностранец и сумеет это сделать. А если нет? Мы хорошо помним неудачу Ренсселаерского политехнического инкубатора на базе НТУУ "КПИ" в 1993–1994 гг. Проблема есть, а поэтому есть о чем думать, не повторяя ошибок предыдущих лет интуитивного развития.

2. Наконец, *специалист устойчивого развития технопарка приступает к своей работе*. И тут мы понимаем, что после прохождения первого "шага" подготовки к устойчивому развитию необходимо снова идти и идти, делая каждый день по несколько шагов вперед. Но теперь все уже

зависит от квалификации нанятого специалиста в области устойчивого развития. От его умения составлять “то”, что американские специалисты называют “roadmapping”. Что же означает “картирование пути” — дословный перевод этого американского термина? Почему этому не обучают в нашей стране? Существуют ли аналоги этой высокоинтеллектуальной технологии? Почему НАСА (Национальная аэрокосмическая администрация США) имеет достоверную карту пути устойчивого развития на 20 лет вперед, а государство Украина не имеет? Хотя государственный бюджет Украины сопоставим с годовым бюджетом НАСА США. И здесь мы входим в “область понятий устойчивого развития”. И начинаем понимать, что, не разобравшись с основными понятиями, мы еще долго будем “плутать в трех соснах” — бытовых, узких представлениях.

Что же такое устойчивое развитие? Откуда оно возникло как “мультикомпонентная высокая технология”, которую, как оказалось, только технопарки Украины способны инкубировать и долгосрочно внедрять? Как вывести собственный алгоритм устойчивого развития технопарка из общего алгоритма устойчивого развития человечества? Возможно ли в принципе перескочить через целый системный уровень алгоритма страны?

На конференции ООН по вопросам окружающей среды и развития в Рио-де-Жанейро (саммит “Планета Земля”, 1992 г.) была дана предельно конкретная формула устойчивого развития: *человечество способно дать развитию устойчивый и длительный характер, для того чтобы он удовлетворял потребности современности, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности*. Согласно этому определению, зафиксированному в решениях ООН 1992 г., устойчивое развитие — это **развитие, не угрожающее интересам будущих поколений**. Из синтеза этой информации можно сделать следующий вывод: пока не существует алгоритма устойчивого развития Украины, государственный аппарат Украины “физически” не может заботиться об интересах будущих поколений Украины. Технопарки могут взять эту миссию на себя — разработать алгоритм устойчивого развития Украины и практически внедрить его, используя колоссальный потенциал собственных технологий. Вторая возможная миссия для действительно прогрессивных технопарков в Украине — футурупрактика, т. е. прогнозирование ценностного содержания интересов

будущих поколений украинцев. Московский институт гештальта и психодрамы во главе с директором и тренером-ассистентом Лос-Анджелесского объединения гештальт-тренеров, профессором Н. Б. Долгополовым уже решил эту проблему — разработаны технологии конструктивного общения с будущим. Теперь появилась возможность развития этой технологии и в Украине.

Кроме новых представлений о прогрессивных миссиях для украинских технопарков благодаря “общению” со стандартами ООН 1992 г. мы убеждаемся в том, что технопарки, не соответствующие этим стандартам (по миссии, например), просто “физически” не могут устойчиво развиваться. Если даже очень этого хотят или имеют большую уже честно произведенную прибыль за счет ресурсов будущих поколений.

Здесь появляется возможность и необходимость полного реформирования путем трансформирования украинских технопарков в “ювенопарки” или “инкубаторы Будущего нашей страны”, которое, кстати, находится под большой угрозой из-за постчернобыльских последствий и политических просчетов нашей вялотекущей действительности.

3. *Руководитель технопарка может считать удачей*, если его специалист по обеспечению устойчивого развития технопарка начнет свою работу с таких предложений:

- переименовать технопарк в ювенопарк;
- миссией ювенопарка считать разработку и практическое внедрение Алгоритма устойчивого развития Украины (АУРУ);
- отработать алгоритм работы ювенопарка, отличив его от технопарка существенными ответствиями с принципами ООН.

Из изложенного вытекает очень простой обобщающий вывод: когда Вы переименуете технопарк в ювенопарк и выберете для него по-настоящему социально полезную для будущих поколений миссию, только тогда Вы встанете в начало пути решения проблемы привлечения студентов и аспирантов к созданию высококонкурентоспособной продукции внутри технопарков. Естественно, вузовской науке это легче сделать, чем академическим институтам, потому что априорно можно считать вузы “ювенопарками” определенного типа.

Отработка понятия “ювенопарк” требует дополнительных интеллектуальных и специальных усилий — целого социального эксперимента, тщательной проработки содержания этого понятия по существу, а не формально. Из всех украинских технопарков реально выполнить такую

работу сегодня может только технопарк “Киевская Политехника”, единственный из всех технопарков Украины, созданный на базе вуза.

4. Второй частью привлечения студентов и аспирантов в технопарки является *наличие у технопарков достаточных собственных фондов венчурного (рискового) финансирования*. Решение этой задачи значительно упрощается, если технопарк начал устойчиво развиваться — полностью вошел в русло интересов будущих поколений. Но кто может точно определить формат этого русла? Естественно, только молодые специалисты. Но без финансовой поддержки рискового фонда технопарка полученные ими эмпирически данные будут, скорее всего, плохо вербализованы, а именно потому мало понятны основной группе специалистов технопарка. В молодых специалистов надо вкладывать деньги. Где их брать и как безрисково вкладывать?

К сожалению, в нашей стране нет денег для устойчивого развития, потому что нет Национального алгоритма устойчивого развития и нет Президентского совета (как в США) по устойчивому развитию. Если исходить из прогрессивной идеи о том, что *технопарки должны быть генераторами устойчивого развития Украины*, то именно они и должны были бы получать приоритетное государственное финансирование на льготных условиях. Естественно, все это было бы возможно, если бы технопарки *соответствовали национальным индикаторам устойчивого развития*, которые пока так и не определены, потому что не принята и всенародно не обсуждена Стратегия устойчивого развития Украины, что

в настоящее время является более актуальным вопросом, нежели любая политическая реформа или выборы очередного Президента Украины.

В таких сложнейших условиях у каждого технопарка есть шанс стать национальным лидером не только в области лазерных или полупроводниковых технологий, но в прогрессе страны в целом.

И, тем не менее, государственного финансирования нет. Что же остается? Доходы от собственной деятельности технопарка и зарубежные гранты. Однако собственная деятельность технопарка также требует стартовых расходов. Поэтому наиболее свободным путем для формирования фонда рискового капитала технопарка представляется иной — четвертый путь. И этот путь сегодня кажется удачным, поскольку сочетает все названные подходы.

5. *Бизнес-инкубатор студентов и аспирантов технопарка* как главный стартовый механизм для формирования фонда рискового капитала технопарка возможен только в том случае, если есть хотя бы два-три специалиста среди работников технопарка, способных развернуть такой инкубатор “на пяточке”, так как возникновение стартовых расходов не просто затрудняет, а тут же перекрывает любое движение в этом направлении. Поэтому на сегодняшний день единственным возможным выходом из этой ситуации является создание виртуального бизнес-инкубатора, имеющего только представительский офис в лице генеральной дирекции технопарка.

Технопарк “Киевская Политехника” реально вступил на этот путь в начале 2003 г.

Розглядається проблема стійкого розвитку технопарків України. Тільки розв'язавши її, можна вирішувати інші проблеми. Алгоритм стійкого розвитку технопарку природно виникає як похідна загального алгоритму стійкого розвитку України. А чи може він виникнути, якщо немає такого “алгоритму України”? Тоді технопарку необхідно орієнтуватися на алгоритм стійкого розвитку людства, що прийнятий ООН у 1992 р. як “AGENDA 21”. З чого починається “стійкий” технопарк? Із залучення в нього молоді.

В. И. ДЖЕЛАЛИ, директор
(УЦ “САНИ”, г. Киев)

И. М. НОВАК, д-р философии в области экономики
(Украинский центр инноваций и технологий, г. Киев)

ИННОВАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКСПОРТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 179–181

Рассмотрены особенности инновационного развития Украины, обусловленные недостаточным учетом стоимости интеллектуальной собственности. Разработаны предложения, обеспечивающие возможность организации экспорта широкого спектра товаров и услуг, дающих новые, чрезвычайно важные и многоплановые возможности повышения качества жизни.

Инновационное развитие страны, реализуемое и социально обеспечиваемое по всему инновационному циклу (от инициации идеи до полного исчерпания ее инновационного потенциала), радикально отличается от традиции, сформировавшейся в эпоху НТР (методология, технология и система работы с информационным продуктом, представляющим идею и людей, связанных с ее развитием). Такой тип инновационного развития обуславливает принципиально новые возможности социально-экономического развития, а вслед за ним и возможности организации экспорта нового мирового спектра товаров и услуг, дающих новые, чрезвычайно важные и многоплановые возможности повышения качества жизни.

Дело в том, что есть классы инноваций, не известных экономике и поэтому практически не работающих. Кроме случайных широкоизвестных, например кубика Рубика, плеера, ПЭВМ, но не осознанных социумом как особый класс. Активное систематическое освоение этих классов инноваций позволяет сформировать принципиально иную экономическую экспортную стратегию, сделать ее гибкой, устойчивой, динамичной, более эффективной, прогрессивной.

Анализ идей, располагаемых УЦ “САНИ” (Украинский центр сохранения и активизации новых идей), показал наличие двух специфических групп инноваций, принципиально отличных от

ноу-хау (знаю как делать) и наукоемких. Заметим, что инновации типа ноу-хау далеко не всегда наукоемки: ноу-вот (знаю + что делать) — и инновационноемки, отличающиеся не столько глубиной научной или созидательной новизны, к тому же обычно в рамках одного научно-технического направления, сколько количеством и общим объемом разнопланового нового, что существенно затрудняет их оценку и освоение, требуя различных специальных знаний, разнопланового внимания, действует так называемое проклятие размерности, системности [1–5].

Эти два класса инновационных продуктов обладают высоким уровнем экспортного потенциала, который определяется в первую очередь качеством изделий, услуг (т. е. качеством первого рода). Ноу-вот нередко отличается принципиальной, качественной новизной (качество второго рода), что определяет появление новой потребительской ниши, а следовательно, и отсутствие конкурента в данный момент, высший уровень экспортоспособности. Достижение этого уровня — достойная задача, но в нашей стране в силу нынешнего ее состояния сейчас не выдвигаемая.

Конечно, все разнообразие ноу-вот (мелкие и крупные), предлагаемое каждое в отдельности, вряд ли поставит на ноги страну, ее экономику, духовность. Необходима система лично-социального обеспечения не только последовательной

подготовки инноваций, но и их быстрой, иногда даже взрывной, глобальной реализации, чтобы в наибольшей степени использовать лидерство в подаче конкретной идеи всей системы инноваций, реализуемых в специальной последовательности, способствующей постепенной их подготовке, основанной на использовании их экономических и организационных результатов предыдущей ноу-вот (впрочем, как и инновационное, эти инновации обладают рядом качеств, делающих их более тонкими, чувствительными к технологиям и системе работы с авторами инноваций). Не всякая, а тем более современная инновационная система способна не только работать, но и воспринимать такие идеи. Система должна быть предельно и качественно полной и, более того, функционировать на основе активной нравственной деятельности, высокого морального духа, освоения нашим народом основ инновационной культуры, так как инновационная деятельность — это новый, перспективный вид массовой деятельности как штатной, так в еще большей степени инициативной, внештатной, требующей буквально от всех широких и специальных знаний и умений, но являющаяся главным стратегическим ресурсом, определяющим способность владения будущим, ресурсом совершенствования, а не разрушения мира.

Для реализации инновационной составляющей экспортной политики в условиях глобальной связанности всех основных процессов следует учитывать дешевизну и, более того, не востребованность и незащищенность интеллектуальной собственности в Украине и решения, принятые уникальным форумом — Всемирной конференцией по науке (ВКТ).

Действительно, следует учитывать и закладывать в планы основные слагаемые намерений и решений, принятых в Будапеште, глобальную ролевую функцию ЮНЕСКО как организации, ответственной за гуманистическое развитие всего мира, ее «каталитическую и мобилизующую роль». В частности, речь идет о таких слагаемых:

- о стремлении ЮНЕСКО к разумному и справедливому социально-экономическому развитию, оказанию всемирной помощи в поддержке инициатив в распространении знаний, использованию передового опыта для распространения нововведений, получения более быстрой отдачи от науки и извлечения пользы для всех ее участников;
- необходимости максимально быстрого и глобального использования многих творческих результатов;

- низкой, совершенно неадекватной цене интеллектуальных результатов и невозможности их эффективной реализации из-за современного кризисного состояния мира (основная часть обеспечиваемых наукой благ распределяется неравномерно). Научные знания превратились в ключевой фактор производства материальных ценностей, а их распределение стало еще более несправедливым. Бедные (люди или страны) отличаются от богатых не только тем, что у них меньше собственности, но и тем, что они в значительной степени отторгнуты от выработки и плодотворного использования научных знаний;
 - необходимости развития инфраструктур и действия укрепления технологического и новаторского потенциала, создания надлежащих социальных механизмов, основанных на участии населения;
 - расширении использования творчества людей без какой бы то ни было дискриминации стран, групп или отдельных лиц. Сотрудничество между развитыми и развивающимися странами должно осуществляться в соответствии с принципами справедливости и взаимной пользы;
 - необходимости обеспечения всестороннего участия неблагополучных групп во всех видах научно-исследовательских мероприятий, в том числе в разработке политики;
 - необходимости новых инициатив для развития междисциплинарного сотрудничества. Международный характер надо укреплять путем оказания значительно большей поддержки долгосрочным проектам и международным совместным проектам, особенно представляющим глобальный интерес;
 - необходимости развивать сотрудничество между различными международными организациями с целью лучшего определения и понимания нематериальных ценностей и признания их важного значения; необходимости учитывать все более разнообразный круг участников. Только таким образом можно максимально использовать интеллектуальный потенциал.
- В решении проблемных вопросов ЮНЕСКО могла бы стать центром обмена информацией и способствовать этому процессу. Речь идет и о том, что перед ЮНЕСКО встает настоятельная необходимость создания надежной базы знаний, охватывающей идеи, проблемы, результаты научной деятельности.

Располагая важнейшими научно-техническими результатами, зарегистрированными и развиты-

ми в УЦ “САНИ”, мы понимали не только их глобальное значение, необходимость быстрой системной и масштабной реализации, но и то, что этим потенциал Украины в классах ноу-вот и инновационноемкие инновации не ограничен, что сейчас по организационным, правовым, экономическим и другим не менее важным причинам мы не в состоянии максимально быстро и глобально использовать эти творческие и инновационные результаты. Осознавая это, УЦ “САНИ” еще в начале 90-х годов XX в. подготовил ряд соответствующих писем в ЮНЕСКО (о необходимости правового обеспечения идей, обсуждения и освоения технологии сохранения и активизации новых идей, проведения аукционов идей, имеющих глобальное коммерческое и гуманистическое значение, организации всемирного банка идей в целях процветания человечества).

Несомненно, мы очень признательны академику В. С. Михалевичу, председателю национального комитета ЮНЕСКО по информатике, который в сложном для Украины 1992 г. поддержал инициативу УЦ “САНИ” и подписал письмо в ЮНЕСКО, согласившись, в частности, с необходимостью организации аукциона идей. Позже, в 2001 г., поддержал эту идею и Б. К. Лисин, заместитель директора Института стратегических инноваций (Москва).

Думается, заслуживают внимательного изучения, всемирной реализации и рекомендации международного симпозиума в рамках реализации решений ВКТ, исходя из которых следовало бы с участием международных организаций отработать мероприятия по созданию межгосударственных механизмов глобального регулирования решения проблем гармонизации патентного законодательства и защиты интеллектуальной собственности в интересах общечеловеческого развития. Велением времени является необходимость ориентировать систему образования стран Европы на инновационные факторы развития, стимулировать средства массовой информации к широкомасштабной воспитательной работе в направлении освоения инновационного мировоззрения. В условиях резкого повышения вооруженности человека знаниями, умениями и ресурсами социальные системы становятся чрезвычайно могущественными, что при нынешнем отставании и даже разрушении социальных традиций

и моральных устоев может представлять не только благо, но и большую опасность. В этой связи необходимо кардинально пересмотреть этические аспекты формирования инновационной культуры.

Одновременно следует создавать институциональные и информационные возможности духовного раскрепощения творческих личностей, условия сохранения и активизации новых идей, имея в виду, что современная цивилизация становится более чуткой к функциям в социальной, экономической и экологических сферах.

Учитывая многообразие рабочей и инициативной деятельности сотрудников и студентов НТТУ “КПИ”, узкую специализацию работающих технопарков Украины, необходимо на основе технопарка “Киевская Политехника” организовать центр (опорную зону, стартовую ячейку, формирующую систему “САНИ”), концентрирующий и работающий со всем разнообразием идей инноваций. Это очень важно, так как иначе теряются многие наиболее интересные, важные ноу-вот, инновационноемкие инновации, социальные изобретения. Теряется также возможность взаимного научного оплодотворения, поддержки всего спектра творческих и инновационных результатов, что создает авторам разноплановых идей совершенно ненужные проблемы.



Литература

1. Джелали В. И., Моисеенко В. В. К проблеме повышения эффективности использования интеллектуального потенциала // Пробл. науки. — 1999. — № 6. — С. 43–48.
2. Джелали В. И., Моисеенко В. В., Морозов А. А. Некоторые предложения для совершенствования функционирования науки (интеллектуальной деятельности) // Інновація. — 1996. — № 4–5.
3. Марчук Е. Украина: новая парадигма прогресса. — К., 2001.
4. Наука для XXI века. Новые обязательства: Декларация о науке и использовании научных знаний. Повестка дня в области науки — рамки действий // Всемирная конф. по науке, Будапешт, 1999, ЮНЕСКО. — Париж, 2000. — 56 с.
5. Предложения, дополнения и изменения к проекту Закона Украины “Об инновационной деятельности” / В. И. Джелали, В. Л. Куличенко, В. В. Моисеенко и др. // Пробл. науки. — 2001. — № 2.

Е. А. ЗАХАРЕНКО, дир. аналит. департамента
(Технопарк "Киевская Политехника")

ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРОВ О СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОТНОШЕНИЯ ТЕХНОПАРКОВ С УЧАСТНИКАМИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 182–184

Сегодня единственным инструментом реализации инновационных программ, обеспечивающим реальное получение финансовых льгот, являются технопарки. Для их успешной деятельности необходимо государственное урегулирование нормативно-правовой базы договоров совместной деятельности. В этой связи рассмотрены правовые вопросы взаимоотношений технопарков с их участниками.

Общеизвестно, что основным путем повышения экспортного потенциала продукции является повышение ее конкурентоспособности за счет внедрения высокотехнологичного, наукоемкого производства, реализации долгосрочных научно-технических программ со значительными сроками окупаемости затрат. Украина со дня своего основания уделяет довольно много внимания законодательной основе развития инновационных технологий начиная с закона об инвестиционной деятельности, принятого еще в сентябре 1991 г. Среди инструментов реализации этих программ были и свободные экономические зоны (СЭЗ), и инновационные предприятия, в том числе технопарки. Однако функционирование СЭЗ не дало ожидаемого экономического эффекта, так как вместо развития собственного наукоемкого производства большинство субъектов предпринимательской деятельности, пользуясь льготами, занимались в основном импортом иностранного товара. Поэтому в Украине деятельность СЭЗ приостановлена, хотя весь мир идет по пути создания новых или объединения уже существующих СЭЗ (так, в этом году в странах Юго-Восточной Азии, на территории которых проживает более 5 млн чел., создается новая СЭЗ).

Таким образом, несмотря на продекларированную заинтересованность нашего государства в инновационном пути развития страны, на поло-

жения принятых Верховной Радой Украины законов об инновационной деятельности и приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине, из всех видов финансовой поддержки и льгот для инновационных предприятий остались только льготы для технопарков [1].

Во всем мире, в том числе в постсоветском пространстве, работает множество технопарков, причем их поддерживает государство не только в виде налоговых льгот, но и в виде частичного, а то и полного финансирования проектов.

В Украине сегодня зарегистрировано восемь технопарков, причем реально работают из них только четыре. Деятельность остальных заблокирована тем, что их инновационные проекты, уже прошедшие экспертизу, не рассматриваются Комиссией по организации деятельности технопарков вот уже пять месяцев.

Предприятиям, желающим зарегистрировать инновационные проекты и соответственно воспользоваться льготами, необходимо вступить в технопарк. Законодательно определено существование технопарков по типу А (в виде юридического лица) и Б (в виде договора о совместной деятельности) [3]. Согласно постановлению Кабинета Министров о порядке заключения договоров о совместной деятельности (СД) [5] эти предприятия заключают с технопарком договор

о СД, в котором оговаривают, какая из сторон ведет учет совместной деятельности.

Логично предположить, что, осуществляя инновационный проект, именно предприятие — участник технопарка будет вести учет совместной деятельности, ведь все финансовые инструменты, производственные мощности, трудовые ресурсы, наконец, научные наработки существуют у него, так как в большинстве случаев именно оно является инициатором инновационного проекта. Однако после разъяснения Главного управления налогового аудита ГНАУ оказалось, что подобная схема организации не подпадает под льготный режим налогообложения. Но такая позиция ГНАУ, как было доказано [6], нелегитимна.

Рассмотрим основные аспекты ведения хозяйственного учета СД.

Прежде всего в договоре должно быть указано лицо, которому поручено ведение общих дел участников договора на основании доверенности, подписанной всеми участниками и оформленной в соответствии с положениями гл. 4 Гражданского кодекса Украины. Это лицо должно зарегистрировать договор в ГНИ по месту регистрации участника, получить регистрационный (учетный) номер налогоплательщика и плательщика НДС, организовать отдельный бухгалтерский и налоговый учет по инновационному проекту и может также открыть отдельный расчетный счет для осуществления расчетов только по этому проекту.

Согласно п. 7.7.6 Закона о налогообложении прибыли для целей налогообложения хозяйственные отношения между участниками СД приравниваются к отношениям на основе отдельных гражданских договоров. К сожалению, ведение налогового учета недостаточно законодательно урегулировано ни указанным законом, ни законом об НДС: в них не рассматриваются вопросы отражения в налоговом учете некоторых операций совместной деятельности.

Описанные порядки ведения учета являются общими для всей СД, однако положения [1] предполагают для участников технопарка открытие спецсчета, на который предприятие — участник технопарка должно перечислять 50 % НДС, начисленного в соответствии с Законом Украины “О налоге на добавленную стоимость”, и налога на прибыль, полученную при реализации этого инновационного проекта. Остальные 50 % налогов подлежат перечислению на специальный счет технопарка, в составе которого они осуществляют свою деятельность.

Указанными нормативными документами регламентируется расходование средств с этих счетов исключительно на научную и научно-техническую деятельность. На организацию, проведение и участие в работе научно-практических конференций, семинаров, выставок и публикацию результатов исследований технопарки, а также их участники могут расходовать не более 5 % средств, перечисленных на эти спецсчета (заметьте, что в практике работы отечественных технопарков эта сумма не превышает 3 %).

При осуществлении зарегистрированного инновационного проекта участник технопарка может воспользоваться и другими льготами [2], увеличивающими оборотные средства предприятия:

- ускоренной амортизацией основных фондов (ежегодная 20 %-я норма амортизации основных фондов группы 3);
- уплатой земельного налога в размере 50 % действующей ставки налогообложения;
- расчетами [1] по экспортно-импортным операциям, которые проводятся в срок до 150 дней (для остальных субъектов предпринимательской деятельности — 90 дней);
- валютной выручкой от реализации такой продукции, которая не подлежит обязательной продаже;
- при ввозе сырья, материалов, оборудования и комплектующих для выполнения зарегистрированного проекта предприятие — участник технопарка не должен платить НДС и таможенную пошлину. К сожалению, именно эта норма Закона оказалась наиболее привлекательной для инвесторов и стала объектом злоупотреблений (в результате расследований СБУ и ГНИ были наложены штрафные санкции, а в некоторых случаях приостановлено действие зарегистрированных инновационных проектов).

Таким образом, для эффективной деятельности технопарков необходимо государственное урегулирование нормативно-правовой базы договоров СД.



Литература

1. Закон Украины “О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технопарков” от 16 июля 1999 г. № 991-XIV.
2. Закон Украины “Об инновационной деятельности” от 4 июля 2002 г. № 40-IV.

3. *Положение* Кабинета Министров Украины "О порядке создания и функционирования технопарков и инновационных структур других типов" от 22 мая 1996 г. № 549.

4. *Постановление* Кабинета Министров Украины "О порядке зачисления сумм налогов на специальные счета и их расходование технологическим парком" от 26 июня 2000 г. № 1018.

5. *Постановление* Кабинета Министров Украины "О порядке заключения договоров о совместной деятельности по выполнению инвестиционных и инновационных проектов" от 14 декабря 2001 г. № 1691.

6. *Смирнов К.* Инновационная вырубка // Бизнес. — 2003. — № 9(529).

ЄДНІСТЬ І БОРОТЬБА ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ “РИЗИК” І “ЗИСК” У СИСТЕМІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 185–189

Розглядається питання взаємозумовлюючого існування зиску та ризику у венчурній індустрії. Оскільки саме венчуринг налаштований на надвеликі прибутки в умовах надвеликих ризиків, він є провідним важелем інноваційної моделі України. Методологічне порівняння та аналіз прогресуючої боротьби двох протилежностей є необхідною умовою для створення ґрунтовної наукової бази для розвитку венчурного підприємництва в Україні.

Проблема взаємовиключного існування ризику та зиску на кожному етапі підприємницької діяльності взагалі й венчурингу зокрема єдиним логічним шляхом потребує від науковців об'єднання цих економіко-філософських категорій у баланс “ризик—зиск” і використовувати його надалі як єдину методологічну і практичну категорію.

Цікаво, що вже в першій статті Закону України “Про підприємництво” йдеться як про ризик, так і про зиск: “Підприємництво — це самостійна ініціатива, системна, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та зайняття торгівлею з метою отримання прибутку” [1]. Згідно із законами діалектики ці протилежності об'єднані в систему, де одна категорія зумовлює необхідність існування іншої: “ініціативи на власний ризик” та “отримання прибутку”.

Дослідження методологічних підходів аналізу категорій “зиск” і “ризик” розкривають неоднорідність та непослідовність цих підходів, а також майже повну неможливість порівняння результатів цих досліджень. Отже, існує певна необхідність усунення суперечностей щодо розуміння категорій “зиск” і “ризик”, узагальнення попередніх досліджень і впровадження їх у площині практичного використання в економіці взагалі та у венчурному підприємстві зокрема.

У науковій літературі по-різному тлумачать-ся поняття ризику, його властивості й елементи, а також співвідношення об'єктивних і суб'єктивних сторін. Різноманітність думок про сутність ризику пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, а також практично повним його ігноруванням у чинному законодавстві, надто обмеженим застосуванням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Це пояснюється тим, що ризик є дуже складним явищем, яке має безліч відмінних одна від одної, а іноді й протилежних реальних основ.

Термін “ризик” походить від грецьких слів *ridsikon*, *ridsa* — “круча”, “скеля”. В італійській мові *risiko* означає “небезпека”, “загроза”; *risicare* — “лавірувати між скель”, у французькій *risdue* — “загроза”, “ризикувати” (буквально — “об'їжджати скелю”).

У відомих словниках Вебстера та Ожегова “ризик” тлумачиться відповідно як “небезпека, можливість збитку або втрати” і “можливість небезпеки” або “дія навмання зі сподіванням на щасливий вихід”.

Словник Ушакова тлумачить ризик як можливість невдачу або загрозу. Тлумачний словник Даля пропонує слово “ризикувати”, що відповідає “... діяти сміливо, сподіватись на щастя, ставити на кон”. Така похідна дуже близька підприємству.

Характерно, що в багатьох спеціальних словниках, зокрема економічних, філософських, військових, поняття “ризик” взагалі не розглядається. Його немає, скажімо, в останніх виданнях Большой советской энциклопедии, а також Большом энциклопедическом словаре, у п’яти-томній Философской энциклопедии, Философском энциклопедическом словаре, у словнику “Научно-технический прогресс” та ін.

У багатьох працях учених-економістів поширеною є думка про ризик як можливість небезпеки або невдачі. Наприклад, у праці В. М. Гранатурова та О. Б. Шевчука “Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу” подається таке визначення: “ризик — це ймовірність виникнення збитків або недоотримання прибутків порівняно з варіантом, що прогнозується” [4, 8].

У праці М. В. Макаренко “Виробничий менеджмент” під ризиком “... розуміють імовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності” [5, 309].

У підручнику Е. М. Короткова “Антикризове управління” наводиться таке визначення: “Ризик — ситуативна характеристика діяльності, що означає невизначеність її результатів, можливі небажані її наслідки, альтернативні варіанти помилки чи успіху” [3, 418].

В усіх наведених визначеннях виокремлюється така характерна особливість (риса) ризику, як небезпека, можливість невдачі. Однак наведені визначення не охоплюють усього змісту ризику. Ретроспективно оцінюючи дослідження, присвячені ризику, у світовій літературі, можна стверджувати, що здійснювались вони в такій послідовності наукових галузей: правовій, економічній, психології і соціальній психології.

Так, наприкінці 70-х — на початку 80-х років ХХ ст. з’являються праці, які розглядають технологічний ризик як об’єкт соціальних досліджень.

У правовій літературі звертається увага на те, що поняття “ризик” має довготривалу історію. Це поняття застосовували до окремих інститутів ще римські юристи, згадуючи, наприклад, про “ризик кредиту”, “про відстрочку за будь-чий ризик”.

Однак активний юридичний аспект ризику почав досліджуватись десь з кінця ХІХ — початку ХХ ст. у зв’язку з розробкою проблем страхування і особливо концепції об’єктивної відповідальності. І її зміст полягає в тому, що ризик повинен нести той, хто діяв у певний спосіб, розраховував на прибуток. До теорій, розроблених

на принципах об’єктивної відповідальності, можна зарахувати теорію інтегрального ризику, у межах якої не розрізняються обставини, що пом’якшують чи збільшують провину того, хто це зробив; представників історичної школи, які вважають, що право з розвитком суспільства змінюється; теорію “ризiku незвичайних дій” та “ризiku зиску”; теорію “професійного ризику”.

Великого поширення в західному та окремих галузях вітчизняного права дістала теорія “економічного ризику”, “прийняття ризику”, “добровільного ризику”, різноманітні модифікації теорії “промислового ризику”.

Сучасна західна юриспруденція використовує поняття “ризик” у цивільному, кримінальному та господарському праві, у системі страхування, при здійсненні банківських та біржових операцій.

У західній кримінології термін “ризик” застосовується у зв’язку з аналізом поняття “дефективний делінквент”. До цієї категорії зараховують осіб, дефективних в інтелектуальному відношенні та емоційно невірноважених, які продемонстрували злочинну чи стійку антисоціальну поведінку [2, 40].

Аналіз свідчить, що найпоширенішим визначенням категорії “ризик” є такий: це дія (діяння, вчинок) що виконується в умовах вибору (у ситуації вибору в надії на щасливий випадок), коли в разі невдачі існує можливість (ступінь небезпеки) опинитися в гіршому становищі, ніж до вибору (тобто в разі невиконання цієї дії). Це визначення поряд з небезпекою, можливістю невдачі передбачає існування альтернативного варіанта.

Якнайповніше визначення ризику розкриває таке формулювання.

Ризик — це діяльність, пов’язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі та відхилення від мети [6].

Зауважимо, що ситуація ризику якісно відрізняється від ситуації невизначеності. Ситуація невизначеності характеризується тим, що ймовірність настання результатів рішень або подій у принципі неможливо встановити. Ситуацію ж ризику можливо розрахувати і зважити на можливість її реалізації.

Отже, ситуацію ризику можна охарактеризувати як різновид невизначеної, коли настання тієї чи іншої події ймовірне, причому існує об’єктивна можливість кількісно оцінити відповідну ймовірність. Саме така ситуація виникає, наприклад, у разі одночасного впливу багатьох різноспря-

мованих чинників: спільної діяльності партнерів з виробництва певної продукції, контрдій конкурентів, явищ природи, економічного стану держави, впровадження науково-технічних досягнень тощо.

Як свідчить практика венчурингу, керуючі компанії венчурних проектів, бізнес-янгели, венчурні фонди та компанії також намагаються звести можливість реалізації небажаних імовірностей до мінімуму. Саме для цього всі венчурні активи диверсифікуються як за різними проектами, так і за різними галузями. Відомо, що законодавство багатьох країн забороняє венчурним і трастовим компаніям інвестувати понад 20 % своїх активів в один проект й обмежує питому вагу інвестування таких інститутів формального сектору інвестування венчурингу, як пенсійні фонди, страхові фонди тощо. Окрім того, у багатьох країнах ринкової економіки розвинена система страхування підприємницьких ризиків дає змогу венчурним операторам якщо не отримувати надприбутки, то принаймні повернути вкладені кошти.

У явищі “ризик” є сенс виокремити основні елементи, взаємозв’язок яких і становить його сутність:

- можливість відхилення від передбачуваної мети, заради якої здійснюється вибір одного з альтернативних рішень;
- імовірність досягнення бажаного результату;
- відсутність впевненості в досягненні вибраної мети;
- можливість матеріальних, моральних та інших втрат, пов’язаних з реалізацією вибору, зробленого за наявності альтернативи, в умовах невизначеності.

Важливий елемент ризику полягає в тому, що існує ймовірність відхилення (як у позитивний, так і в негативний бік) від вибраної мети.

Зазначені елементи, їх взаємозв’язок і взаємодія відбивають зміст ризику. Ризик має три характерні властивості, невіддільні від його змісту: суперечливість, альтернативність і невизначеність.

За радянських часів таке поняття, як “ризик”, було закріплено в деяких законодавчих актах щодо виробничої та раціоналізаторської діяльності. Проте вже в середині 30-х років ХХ ст. воно характеризується як “буржуазне”. Становлення та подальше функціонування економіки командно-адміністративного типу однією з важливих умов якої була тотальна плановість, стало наслідком того, що таке поняття, як “підприємницький ризик”, цілком припинило існувати

як вороже плановій економіці. Зрозуміло, це мало сенс. Однак повністю із цим погодитись не можна. По-перше, в умовах командної економіки існувала невизначеність, пов’язана з тим, що існували експортно-імпортні операції. Місцеві товаровиробники продавали свою продукцію і купували необхідні товари на зовнішньому ринку, маючи справу, таким чином, з усіма видами ризику, характерними для будь-якого суб’єкта ринкової економіки. По-друге, крім зовнішньоекономічних ризиків завжди був ризик невиконання державних планів, делегованих наказом. Характерною рисою того часу було те, що наслідки цієї невизначеності не відбивалися адекватно на товаровиробнику. Вона цілком лягала на державу. Іншими словами, існувала така ситуація, коли у процесі прийняття економічних рішень суб’єктами господарчої діяльності останні не несли відповідальності за наслідки рішень, а перекладали їх на суспільство загалом. Отже, відсутність зацікавленості, іншими словами, відсутність наявного зиску в результатах економічних рішень, стала причиною відсутності розрахунків ризику взагалі.

Орієнтація України на побудову економіки ринкового типу, впровадження інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки означає появу різноманітних видів невизначеності для всіх суб’єктів її господарчої діяльності. Насамперед це стосується підприємницької діяльності венчурного спрямування.

Існує кілька можливих підходів класифікації невизначеності, з яких найширше застосовується підхід її характеристики з позицій вірогідності здійснення подій [7, 34].

Як зазначалося, у суспільствознавчій літературі існують не лише різні тлумачення поняття “ризик”, а й різні погляди на його суб’єктивну та об’єктивну природу. Так, існують три основних підходи до цієї проблеми: визначається або об’єктивна, або суб’єктивна, або об’єктивно-суб’єктивна природа ризику. При цьому переважає останній підхід.

Суб’єктивність ризику пов’язана з вибором рішення за наявності альтернативи, з розрахунком імовірності отримати очікуваний результат. Суб’єктивність виявляється і в тому, що люди по-різному сприймають один і той самий ступінь ризику (особливо підприємницький) внаслідок відмінності психологічних, етичних, ідеологічних орієнтацій, принципів, установок тощо.

Об’єктивні оцінки підприємницького ризику зумовлені існуванням багатьох природних, соціальних і техногенних процесів, багатоваріантністю матеріальних та ідеологічних відносин, в

яких перебувають суб'єкти, що діють в економічній сфері суспільства.

Об'єктивність явища "ризик" як такого виявляється в тому, що воно відбиває реально існуючі процеси та явища. Ризик присутній у різних формах і ступенях у кожному з цих процесів, навіть коли він не усвідомлений.

Суб'єктивно-об'єктивна природа підприємницького ризику визначається тим, що він породжується процесами як суб'єктивного характеру, так і такими, існування яких, зрештою, не залежить від волі та свідомості людей. Існування підприємницького ризику, про який вже згадувалось, породжене існуванням невизначеності, яка не однорідна за формою вияву та змістом.

Отже, основними причинами невизначеності як джерела підприємницького ризику є такі:

- спонтанність природних процесів і явищ, стихійних лих. Ризики природного походження є частиною того, що підприємець закладає в господарських договорах як "форс-мажорні обставини";
- випадковість — імовірна суть багатьох соціально-економічних і техніко-технологічних процесів, багатоваріантність матеріальних відносин, в які вступають суб'єкти підприємницької діяльності, призводить до того, що одні й ті самі ймовірності реалізуються в різні терміни, мають різні наслідки та різний вплив;
- наявність антагоністичних тенденцій, зіткнення суперечливих інтересів. Це джерело підприємницького ризику має найрізноманітніші вияви — від воєн до конкурентної боротьби.

Проте частина можливих наслідків реалізації певних невизначеностей, боротьба з ними і порядок усунення їх наслідків так само описується підприємцями (найчастіше в розділі "форс-мажорні обставини" господарських угод). Отже, наявність протидіючих і антагоністичних тенденцій у суспільно-економічному розвитку призводить до невизначеності, створює ситуацію ризику.

Револьюційні відкриття як вузлові моменти розвитку суспільства можуть призвести до створення ситуації ризику в окремих галузях, економіці й суспільстві загалом. Прогресивні наслідки відкриття створюють загрозу існуванню вже працюючих технологій, і якщо отриманий зиск від цих технологій не покриває витрат на її впровадження, то нові технології роблять всі попередні зусилля окремих підприємців марними, а їх самих банкрутами.

Передбачення розвитку основних напрямів НТР не є невизначеністю, а відкриття та їх наслідки як раз є можливим джерелом виникнення підприємницького ризику.

Обсяги й правильна оцінка інформації — один з чинників правильного розрахунку ймовірного стану. Процес прийняття підприємницьких рішень потребує якомога повної та дійсної інформації, проте на практиці така інформація часто буває різномірною, сумнівною щодо якості, неповною або спотвореною.

Як вже доведено, ризик — це багатогранна економічна категорія. Згідно із законами діалектики ризику має бути протиставлена інша економічна категорія — зиск.

Цікаво, що жоден автор не протиставив економічній категорії "ризик" його антипода "зиск", але ж саме на аналізі балансу "зиск—ризик" приймаються рішення як щодо окремої дії, так і щодо існування підприємницької ініціативи взагалі.

Очікуючи реалізацію невизначеності, ми, з одного боку, приймаємо рішення з метою запобігти небажаному очікуванню чи звести його наслідки до мінімуму, з іншого — намагаємось не відмовитись від основної мети діяльності, які б невизначеності не перешкоджали цьому.

Що ж примушує кожну людину (підприємця також) розраховувати свої дії, робити вибір на користь тієї чи іншої невизначеності? Відповідь проста — це зиск (сенса).

На відміну від категорії "ризик" категорія "зиск" зустрічається частіше, проте так само не існує повного її висвітлення. Так, у Сучасному енциклопедичному словнику категорію "зиск" як синонім російської категорії "смысл" описано як ідеальний зміст, сутність, кінцева мета, цінність будь-чого; як синонім "резон" описано як похідну від латинської *ratio* — розум, довід, сенс, причина, розумна підстава. У словнику Даля, на доповнення, "зиск" — це виправдання. Філософський енциклопедичний словник, Большой энциклопедический словарь взагалі не пропонують тлумачення цієї категорії.

Синтез існуючих тлумачень, всебічний аналіз зиску та преломлення через призму підприємницької діяльності дадуть відповідь на питання, що є "зиск" у підприємстві та його відношення до "ризиків".

На балансі "зиск—ризик" побудовано безліч матеріальних відносин у суспільстві загалом і економіці зокрема. Якщо не зважати на загальні невизначеності діяльності всіх суб'єктів підприємницької діяльності, а захищати ризик до не-

обхідної частини існування підприємництва, то неважко окреслити коло таких підприємств.

По-перше, це суб'єкти венчурного підприємництва, які працюють з невизначеностями, що піддаються кваліметричному аналізу, і відповідно ці невизначеності й є ризиком. Невизначеність пошуку, розробки, впровадження на виробництві, реалізації і соціалізації інновацій компенсується надприбутками, отриманими за час монопольного володіння інновацією.

По-друге, це страхові компанії. Проте баланс "зиск—ризик" на відміну від венчурних компаній є основою існування сутності страхової діяльності, адже страхові компанії отримують фіксовані прибутки за наявності невизначеностей і, навпаки, несуть певні розраховані втрати при реалізації невизначеностей.

По-третє, це комерційні спортивні змагання (ризик у цьому разі набирає не тільки матеріальних ознак, а й фізичних, фізіологічних, а зиск може складатись як з матеріальної частини — премія, гонорар, заробітна плата тощо, так і з соціально-психологічної складової — слава, визнаність, непереможність тощо).

Наявність ризику та зиску як обов'язкових атрибутів економічного процесу є об'єктивним

економічним законом. В умовах ринкової економіки неможливо управляти підприємством без передбачення можливих реалізацій невизначеностей та ризиків і співвідношення її з очікуваним розрахованим зиском.



Література

1. Закон України "Про підприємництво" // ВВР України. — 1991. — № 14.
2. Альпин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. — М.: Мысль, 1989. — 188 с.
3. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 432 с.
4. Гранатуров В. М., Шевчук О. Б. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу. — К.: Зв'язок, 2000. — 152 с.
5. Макаренко М. В., Махалина О. М. Производственный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. — М.: ПРИОР, 1998. — 384 с.
6. Пилипенко А. Я., Щербина В. С. Основы господарського права України: Навч. посіб. — К.: МАУП, 1996. — 268 с.
7. Устенко О. Л. Теория экономического риска. — К.: МАУП, 1997. — 164 с.

Venturing, as a modern unique form of highly profitable and risky investments aimed exclusively on a superhigh profit, in the greater degree considers risks as a component of the essential importance. Practice of valuing the profits and risks from the economic and philosophical point of view will successfully fulfill the economic and financial value which will allow to create a steady scientific base for the venturing development in Ukraine.

А. К. ВОЛЫНСКИЙ, канд. экон. наук, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ И КОММУНИКАТИВНЫМИ РИСКАМИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ФИРМ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 190–193

Проанализирована значимость развития международного туризма как современного фактора глобализации и одного из наиболее прибыльных секторов мировой экономики. Обосновано, что важным фактором повышения конкурентоспособности туристических фирм является учет специфических особенностей функциональных и коммуникативных рисков.

Интенсивное развитие международного туризма современные ученые и политики справедливо рассматривают как одну из важнейших тенденций современного процесса глобализации, а также важный и актуальный объект современных научных исследований. Для такой оценки, как нам представляется, есть определенные основания. Во-первых, неоспоримым является тот факт, что развитие туризма через усиление контактов, расширение способов и форм общения людей разных культур и цивилизаций непосредственно способствует сближению культур и установлению определенного конструктивного режима их взаимовлияния и взаимообогащения. Во-вторых, обретение Украиной государственной независимости является значимым стимулом поиска эффективных и апробированных механизмов приобретения нашей страной статуса полноправного члена международного сообщества. Очевидно, что помимо первостепенного учета значимости политико-юридического аспекта рассматриваемой проблемы не менее существенным является также учет ее социально-гуманитарного аспекта. Ведь сам процесс утверждения Ук-

раины в качестве нового субъекта мирового сообщества требует качественного изменения всей системы коммуникаций и сферы контактов людей. В-третьих, важно учитывать, что туризм в настоящее время является одним из наиболее прибыльных секторов мировой экономики, приносящих 10 % мирового валового продукта. Согласно данным Всемирной Туристической Организации, в 2001 г. доходы от туризма превысили 500 млрд дол., а по прогнозным данным к 2010 г. они возрастут до 1,1 трлн дол., к 2020 г. — до 1,6 трлн дол. Согласно международным экспертным оценкам, Украину можно отнести к перспективным странам, способным увеличить ежегодный объем туристических услуг до 4–5 млрд дол. Такой показатель является вполне реальным, если учесть, что в близкой нам Польше ежегодные доходы от туризма стабильно составляют 9 млрд дол., что сопоставимо с государственным бюджетом Украины на 2003 г. [2, 395].

Прежде всего необходимо учитывать, что в современной научной литературе и справочных изданиях отсутствуют развернутые определения понятия “международный туризм”. В большин-

стве случаев авторы просто ограничиваются формальными констатациями и указывают, что международный туризм (*international tourism*) — это деятельность, связанная с осуществлением туризма жителями одной страны на территории другой страны. Отметим, что в ряде работ современные ученые делают попытки определения и анализа содержания термина “туризм”. Как общественное явление туризм определяется так:

- особый массовый род путешествий, совершаемых собственно туристами с четко определенными целями;
- профессиональная деятельность по организации и проведению (сопровождению) таких путешествий, осуществляемая различными организациями и предприятиями индустрии туризма и смежных отраслей.

Характерно, что в ряде исследований последнего времени некоторые ученые подчеркивают значимость учета *процессуальных характеристик* туризма как общественного явления. В работе “Введение в туризм” М. Б. Биржаков типично характеризует феномен туризма следующим образом: “Туризм — временное перемещение людей с места своего постоянного проживания в другую страну или другую местность в пределах своей страны в свободное время в целях получения удовольствия и отдыха, оздоровительных и лечебных, гостевых, познавательных, религиозных или профессионально-деловых, но без занятия оплаченной работой из источника в посещаемом месте” [1, 29].

Мы полагаем, что в этом определении правильно выделены многие существенные признаки туризма, указывающие на его социокультурный статус и функциональную направленность. Однако, справедливо характеризуя туризм как “временное перемещение людей”, автор не раскрывает *коммуникативную сущность* туризма как важного явления общественной жизни. А этот аспект, по нашему мнению, имеет особую значимость для понимания современного международного туризма как глобальной коммуникативной технологии.

Многие специалисты считают, что международный туризм как явление общественной жизни возник в конце XIX в., а интенсивное и стремительное развитие получил во второй половине XX в. Этот феномен в своем коммуникативном аспекте объединяет одновременно интересы производителей специфического вида услуг — туристического продукта, с одной стороны, и потребителей этого вида услуг — туристов — с другой [4].

Современный международный туризм для многих стран и регионов земного шара стал если не единственным, то одним из важнейших источников получения доходов, и его влияние на развитие производственно-ресурсной основы жизнедеятельности многих стран невозможно переоценить. Благодаря устойчивым инвестициям в развитие соответствующей материально-технической базы, инфраструктуры туристической отрасли созданы миллионы рабочих мест, а их обладатели получили возможность жить и работать в местах своего постоянного проживания, не мигрируя в целях поиска работы.

Поэтому международный туризм, функционально ориентированный на удовлетворение потребностей людей в отдыхе, лечении, развлечениях, образовании и расширении их кругозора, действительно способствует снятию социальной напряженности в странах и регионах со значительным уровнем безработицы и невысоким уровнем жизни.

По уровню развития и специализации туризма государства мира делятся на преимущественных акцепторов туристов (Австрия, Австралия, Турция, Франция, Египет, Испания, Италия, Кипр, Мексика, Португалия, Таиланд, Греция, Франция, Швейцария) и их доноров (Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Канада, Нидерланды, США, Швеция). Но в то же время граждане таких стран — экспортеров туристических услуг, как Италия, Франция и Швейцария, составляют заметную часть туристического потока, направляющегося в другие государства, а страны — импортеры туристических услуг, например Великобритания, Голландия и США, эффективно работают и на прием иностранных туристов в значительных количествах. Исследования, проведенные В. В. Кобржицким, свидетельствуют, что Украина является туристической страной-донором, где доля туризма в ВВП страны составила в 1999 г. 8 %, занимая 4–5-е место после промышленности, транспорта, сельского хозяйства и торговли [3, 13].

Постоянно возрастающая роль международного туризма во многом обусловлена его высокой практической значимостью для национальных экономик как развитых стран, так и развивающихся в качестве надежного источника финансовых поступлений, увеличения количества постоянных и временных рабочих мест. При этом в экономике каждой страны международный туризм выполняет следующие функции:

- источника увеличения доходной части бюджета и ВВП страны;

- надежного источника валютных поступлений;
- стимулирования развития смежных с туризмом отраслей экономики и всей экономической инфраструктуры страны;
- средства обеспечения продуктивной занятости населения;
- эффективного средства социального управления обществом;
- надежного средства повышения благосостояния населения путем увеличения реальных доходов трудящихся, занятых не только непосредственно в туристическом бизнесе, но и в смежных с ним отраслях.

Отметим, что развитие международного туризма в Украине осуществляется в нестабильных социально-экономических условиях, что существенно влияет на конкурентоспособность отечественных туристических фирм. Поэтому одним из наиболее существенных факторов повышения эффективности и конкурентоспособности туристических организаций, занятых развитием международного туризма, является учет многообразных специфических факторов риска. А эти специфические факторы риска не в полной мере анализируются в специальной литературе [5; 6].

На наш взгляд, в международном туристическом бизнесе особое значение следует уделять анализу функциональных и коммуникативных рисков. *Функциональными рисками*, с нашей точки зрения, являются прежде всего экономические риски, связанные с покупательной способностью денег, т. е. инфляционные, валютные и инвестиционные риски. *Коммуникативными* мы считаем риски политического и социокультурного плана, связанные с непредвиденным изменением мотивации и поведения туристов при выборе конкретных туров, мест посещения и партнеров по путешествиям.

Инфляционный риск проявляется в том, что полученные доходы в результате высокой инфляции обесцениваются быстрее, чем возрастают (с точки зрения покупательной способности). Один из методов минимизации инфляционного риска — это включение в состав предстоящего номинального дохода по финансовым операциям валют, перечисленных в национальную валюту по действующему валютному курсу на момент проведения расчетов по финансовой операции.

Валютный риск связан с существенными потерями, обусловленными изменениями курса иностранной валюты. Этот вид риска особенно важен, а потому требует оценки при проведении экспортно-импортных операций, взаиморасчетов

и операций с валютными ценностями. В международном валютном бизнесе валютный риск включает в себя несколько основных подвидов.

1. *Трансляционный валютный риск*. Возникает при консолидации счетов различных иностранных субъектов туристического бизнеса. Этот вид риска имеет бухгалтерскую природу и обусловлен необходимостью учета активов и пассивов туристических фирм в различной иностранной валюте.

2. *Операционный валютный риск*. Возникает в процессе такой деловой операции, специфика которой обуславливает совершение платежа или получение средств не в момент заключения сделки, а по истечении некоторого времени. Этот риск может привести к сокращению реальной суммы выручки по сравнению с реальными расчетами.

3. *Экономический валютный риск*. Это вероятность сокращения выручки или возможность получения прибыли в связи с изменением валютных курсов. Этот вид валютного риска для туристической фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может изменяться как в большую, так и в меньшую сторону вследствие будущих изменений валютного курса. Экономический валютный риск в международном туристическом бизнесе связан с тем, что туристическая фирма производит расходы в одной валюте, а получает доходы в другой, в результате любые изменения валютных курсов могут отразиться на финансовом положении фирмы.

Отметим, что развитие международного туризма в Украине объективно связано с развитием социальной инфраструктуры как основополагающего условия осуществления эффективного туристического бизнеса. Именно поэтому существенное значение имеет оценка другой группы рисков — *инвестиционных рисков*. Группа инвестиционных рисков, как известно, обширна и охватывает следующие риски:

- системный — риск ухудшения конъюнктуры (падения) какого-либо рынка в целом. Этот вид риска не связан с конкретным объектом инвестиций и представляет собой общий риск на все вложения на конкретном рынке, заключающийся в том, что инвестор не сможет вернуть вложения, не понеся существенных потерь. В международном туристическом бизнесе факторами системного риска могут быть этнические и вооруженные конфликты, природные катастрофы, техногенные аварии, непредвиденные изменения климата, общее состояние экономики той или иной страны и пр.;

- селективный — риск потерь или упущенной выгоды из-за неправильного выбора объекта инвестирования в сфере туристического бизнеса. Этот вид риска напрямую связан с риском ликвидности, т. е. возможными потерями при реализации объекта инвестирования вследствие изменения его качества;
- кредитный (деловой) — риск того, что заемщик (должник) окажется не в состоянии выполнить свои обязательства. В качестве типичного примера этого вида риска можно привести отсрочку погашения кредита или замораживание выплат по существующим кредитным соглашениям;
- региональный — риск, связанный с экономическим положением определенных регионов. В туристическом бизнесе региональные риски могут возникать в связи с политическим и экономическим сепаратизмом, а также в связи с общим депрессивным состоянием экономики ряда регионов. Даже такие прозаические факторы, как вынужденное временное отключение электроэнергии, газа и нестабильная подача горячей воды, могут существенно обесценить качество туристических услуг;
- риск туристической фирмы, во многом зависящий от типа поведения и стратегии конкретного предприятия. Этот вид риска включает в себя и риск мошенничества со стороны фирм-посредников, стремящихся воспользоваться средствами инвесторов в своих интересах;
- инновационный — это риск потерь, связанный с тем, что нововведения (например, новые туры

или туристические услуги), на разработку которых могут быть затрачены значительные средства, не будут реализованы и не окупятся.

Следует учитывать, что коммуникативные риски в настоящее время изучены менее значительно, чем проанализированные инфляционный, валютный и инвестиционный риски. Поэтому научное исследование коммуникативных рисков в международном туристическом бизнесе является новым перспективным научным направлением, нуждающимся в дальнейшей конструктивной разработке.



Литература

1. Биржаков М. Б. Введение в туризм. — М.; СПб.: Герда, 2002. — 320 с.
2. Волынский А. К. Социальные проблемы и факторы риска в развитии международного туризма в Украине // Соціологічна наука і освіта в Україні: Зб. наук. пр. — К.: МАУП, 2003. — Вип. 2. — С. 395–397.
3. Кобржицкий В. В. Современная организация управления туристическим бизнесом: Автореф. дис ... д-ра философии в области экономики. — К., 1999. — 20 с.
4. Уваров В. Д., Борисов К. Г. Гаагская декларация по туризму // Международные туристические организации: Справ. — М.: Междунар. отношения, 1990. — С. 224–258.
5. Устенко О. Л. Теория экономического риска. — К.: МАУП, 1997. — 164 с.
6. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Инвестознавство. — К.: МАУП, 2000. — 408 с.

Проаналізовано значущість розвитку міжнародного туризму як сучасного чинника глобалізації і одного з найприбутковіших секторів світової економіки. Обґрунтовано, що важливим чинником підвищення конкурентоспроможності туристичних фірм є врахування специфічних особливостей функціональних та комунікативних ризиків.

ФАМ ВАН ХОЙ, докторант

(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 10, с. 194–199

Рассматривается экономика развития на примере социально-экономического положения стран третьего мира в современных рыночных условиях. Анализируются общие и отличительные особенности развивающихся стран, предлагаются стратегии развития экономик этих государств, в которых проживает большинство населения нашей планеты.

Экономика развития — это наука, которая изучает процесс превращения экономических систем из устаревшего состояния в современное, развитое. Объектом исследования экономики развития являются бедные, слаборазвитые страны. Таким образом, экономика развития является наукой, изучающей характерные черты, аспекты развития экономических систем слаборазвитых государств, культуру, экономическую политику, структуру социальных слоев этих государств в целях определения способов и методов достижения такими экономиками развитого уровня. Цель изучения экономики развития — исследование стадий экономического развития развивающихся стран, концентрация законодательных особенностей процесса развития. В отличие от развитых стран у стран третьего мира такие сферы, как материальные блага, услуги и средства производства, далеки от совершенства. Часто у производителей и потребителей возникает проблема нехватки информации о переменных не только внутри этой экономической системы, но и за ее пределами. Более того, у разных стран имеются различные точки зрения относительно социального и исторического развития. Таким образом, экономика развития — это предмет, который соединяет теоретические аспекты, понятия, знания с опытом, накопленным на примере развитых стран. Эти теории и модели развития постоянно изменяются, так как путь к успеху каждая страна выбирает отличный от ос-

тальных. На основании таких знаний и опыта экономика развития выдвигает новые направления, новые модели развития экономических систем развивающихся стран.

Понятие развития. Методы оценки развития экономики. Сегодня все суверенные государства мира ставят перед собой главную цель — достижение прогресса в своей стране. Хотя имеются некоторые разногласия относительно понятия “прогресс”, но большинство стран считает, что прогресс на определенной стадии развития государства можно оценивать двумя показателями: экономического и социального развития. На самом деле в этой ситуации для характеристики такого прогресса необходимо использовать такие термины, как “прирост” и “развитие”.

Экономический прирост. Это величина приращения по масштабу совокупного объема материального производства и услуг экономической системы за определенный период (обычно это один год). Экономический прирост обычно измеряется размером увеличения объема валового национального продукта (ВНП) страны. Таким образом, страна считается с развивающейся экономикой, если совокупная стоимость всего объема конечного производства и услуг в последующем году больше, чем в предыдущем.

Однако экономический прирост отражает только изменение объема ВНП и не дает представления о последствиях этого изменения. Например, экономический прирост не показывает спра-

ведливость в распределении доходов, структуру экономической системы и пр. Поэтому быстрый экономический прирост не всегда дает желаемый результат прогресса. Главный вопрос в этом случае: к чему приводит страну быстрый темп экономического прироста и какова цена такого результата. Заметим, что конечная цель развития любого государства — это не только стабильный высокий экономический прирост, но и борьба с проблемами социальной справедливости, распределения доходов населения. Это и есть развитие экономики.

Развитие экономики. Это процесс приращения конечных материальных благ во всех отраслях экономики в определенном периоде, в том числе увеличение объема производства и изменение социально-экономической структуры. Понятие развития экономики объединяет три направления. Первое — уровень увеличения объема национального продукта. Второе — степень изменения структуры экономической системы, которая выражается процентом доходности от промышленности в ВВП. Третье — прогресс, цивилизация в общественной жизни и социальная справедливость.

Сегодня появилось такое понятие, как “стабильное развитие”. Это понятие имеет множество различных определений, среди которых выделяется определение Международного комитета развития и защиты окружающей среды (World commission on environment and development): “Стабильное развитие — это развитие, которое удовлетворяет все потребности настоящего времени и не утратит возможность удовлетворять спросы будущих поколений”.

Взаимосвязь экономического прироста и развития экономики. Экономический прирост всегда является одной из главных целей экономического развития любого государства, так как это и есть необходимый способ решения проблем безработицы и повышения уровня жизни. Экономический прирост является одновременно ключевым решением экономического развития государства. Можно считать, что прирост является первоначальным условием для развития любой экономической системы, так как при развивающейся экономике имеется возможность увеличения государственного бюджета и доходов населения. Благодаря приросту экономики правительство может регулярно улучшать систему образования, здравоохранения, совершенствовать инфраструктуру. Таким образом, прирост экономики является необходимым условием улучшения всех аспектов жизнедеятельности

населения и непосредственно двигателем экономики.

Однако прирост экономики может не изменять общество к лучшему, не улучшать условия жизни населения и не способствовать прогрессу цивилизованного общества. В этой ситуации важно понять, что прирост — это не развитие, а основное условие развития.

Выделим *три основных значения развития*:

- обеспечение жизнедеятельности или способность удовлетворять основные потребности человека, который не в состоянии существовать без них. Этими потребностями являются продовольствие, жилье, охрана здоровья, социальная и правовая защита. Если любая из перечисленных потребностей не удовлетворена полностью, то при этом общество называется слаборазвитым. Прирост экономики, который увеличивает доходы населения, уничтожает бедность, приводит к равенству в обществе, является основным, но не единственным условием развития;
- человеческое самоуважение. Самоуважение — это прежде всего осознание своих достоинств, недопустимость наличия другими возможности использовать себя для достижения их цели. Любое общество должно иметь свою форму самоуважения, хотя и отличающуюся традициями, культурой. Поэтому развитие — это самое главное средство для достижения уважения;
- свобода, независимость, право на свободный выбор, преодоление неграмотности и бедности.

Выделим *три основные цели развития*:

- увеличение запасов и расширение распределения товаров и услуг для удовлетворения четырех основных потребностей человека: в продовольствии, жилье, медицине и защите;
- повышение культурного уровня, т. е. кроме увеличения доходов населения существует необходимость в создании новых рабочих мест, обновлении и реформировании системы образования, в придании особого значения культурным и человеческим ценностям. Эти факторы не только улучшают материальное благосостояние населения, но также повышают самоуважение личности и государства;
- расширение экономического и социального выбора для государства и членов общества путем освобождения от зависимости от других государств.

В общем прирост отличается от развития, но между ними существует тесная связь. С одной

Таблица 4

Индекс HDI в некоторых странах за 1999 г.

Страна	Индекс HDI	Место
Канада	0,936	3
США	0,934	6
Япония	0,928	9
Франция	0,924	13
Великобритания	0,923	14
Германия	0,921	17
Италия	0,909	20
Испания	0,908	21
Сингапур	0,876	26
Южная Корея	0,875	27
Малайзия	0,774	56
Таиланд	0,757	66
Бразилия	0,750	69
Филиппины	0,749	70
Украина	0,742	74
Китай	0,718	87
Вьетнам	0,682	101
Индонезия	0,677	102
Индия	0,571	115
Комбоджа	0,541	121

• *Структура распределения трудовых ресурсов.* Этот показатель показывает распределение трудовых ресурсов в экономической системе. С изменением структуры отраслей экономики изменяется и структура трудового потенциала. В процессе развития процент работающих в сельском хозяйстве уменьшается, тогда как в промышленности и сфере обслуживания увеличивается.

• *Структура импорта-экспорта.* Чем больше объем готовой продукции, экспортируемой за пределы страны, тем меньшее количество материального сырья для экспорта. Страна с развитой экономикой обычно является активным внешнеторговым объектом, так как объемы экспортируемой продукции постоянно превышают объемы импорта.

Показатели социального прогресса. Для выявления социальных выгод от экономического прироста используют следующие показатели:

- индекс материального качества жизни (Physical Quality of Life Index). Этот показатель включает средние проценты смертности среди новорожденных, грамотности и среднюю продолжительность жизни;
- индекс человеческого развития HDI (Human Development Index). Этот индекс показывает достижения основных особенностей человека: продолжительность жизни, интеллект и уровень жизни. Как правило, HDI = 0...1 (табл. 4);
- уровень социальной справедливости.

Социальная справедливость не поддается точному определению. Но в широком смысле социальная справедливость — это экономические, политические, социальные и культурные факторы. Социальная справедливость имеет как минимум две разные стороны. Первая — это справедливость по ширине, т. е. получение выгоды соответственно вложенному труду. Вторая — справедливость по глубине, т. е. распределение выгоды по социальному и географическому положению. Если первая осуществляется по рыночному механизму, то вторая регулируется правительством.

Общие особенности развивающихся стран. По данным Всемирного банка за 1998 г., в развивающихся странах количество рабочих мест в сфере сельского хозяйства составляет 45 % общего потенциала; средняя продолжительность жизни населения — до 61 года; грамотность населения — около 65 %; нестабильная экономика, зависящая в основном от развития сельского хозяйства, добычи природных ресурсов и др.

Для развивающихся стран характерны следующие показатели.

1. Низкий уровень жизни. Характерен для большинства развивающихся стран, выражается в следующем:

- *средний доход населения.* В 2000 г. общий мировой объем материальных благ составил приблизительно 30 трлн дол. США, в том числе около 24 трлн дол. произведено в развитых странах. Иными словами, 23 % населения планеты создают около 83 % материальных благ. Остальные жители планеты создают лишь 17 %. Поэтому доход на душу населения в развивающихся странах, естественно, ниже, чем в развитых;
- *распределение национального дохода.* Хотя во всех странах неравенство дохода является обычным явлением, в странах третьего мира расстояние между «богатыми» и «бедными» значительно большее, чем в развитых странах;
- *степень бедности.* Бедность возникает при слабо развитой экономике и существенном неравенстве распределения доходов. Но в каждой стране степень бедности разная при одинаковых доходах (в долларах США). Поэтому был принят так называемый интернациональный предел бедности, который выражается в численности населения. Например, предел бедности в 1985 г. составлял 370 дол. на одного человека в год;

- **здоровье.** Кроме борьбы с голодом и бедностью эти государства должны противостоять различным эпидемиям. Хотя с 1960 г. были достигнуты значительные успехи в этой области, средняя продолжительность жизни в слаборазвитых странах сегодня составляет 52 года, тогда как в развивающихся и развитых — соответственно 61 и 75 лет;
- **образование.** В большинстве стран третьего мира значительные расходы идут на базовое образование населения. Доля грамотности в бедных странах составляет 34 % населения, в развивающихся и развитых — соответственно 65 и 99 %.

2. Низкий коэффициент производительности. Такая ситуация объясняется малопроизводительным трудом, низкой квалификацией специалистов и неэффективным механизмом управления кадрами.

3. Высокий прирост населения. Сегодня около 3/4 населения мира живет в развивающихся странах. Прирост населения в странах третьего мира составляет примерно 2–2,3 % в год, тогда как в развитых странах — 0,5 %. Количество несовершеннолетних (до 15 лет) в слаборазвитых странах составляет 40 %, а в развитых — 21 %. Поэтому трудоспособная часть населения в развивающихся странах должна обеспечивать примерно в два раза больше потребностей, чем в развитых.

4. Низкий коэффициент использования труда. Это отображается в двух аспектах. Первый — это замаскированная безработица, второй — фактическая безработица, когда люди с квалифицированным образованием действительно имеют желание работать, но не могут найти себе работу.

5. Зависимость экономики от сельского хозяйства и экспорта природных ресурсов. В развивающихся странах доход от сельского хозяйства составляет как минимум 20 % ВВП, в развитых — около 3 %.

6. Зависимость от развитых государств. Развивающиеся страны зависят от более богатых государств с капиталом, технологиями и т. д. Чтобы иметь приток иностранной валюты, развивающиеся страны вынуждены экспортировать свои ресурсы в более развитые страны и импортировать готовую продукцию, следовательно,

между странами существует тесная зависимость через международную торговлю.

Отличительные особенности развивающихся стран. Кроме общих особенностей развития страны третьего мира имеют много отличительных черт в культуре, истории, географическом расположении. Перечислим основные из них.

1. Исторические предпосылки. Практически все государства Азии и Африки в прошлом являлись колониями. Экономические и социальные механизмы управления колониальных стран были построены по моделям их колонизаторов.

2. Наличие природных и человеческих ресурсов. Потенциал прироста экономики страны во многом зависит от наличия ресурсов как природных (земля, ископаемые и пр.), так и человеческих.

3. Географическое расположение страны. Географическое положение играет важную роль в экономическом развитии страны. Государство, расположенное вблизи международных и межрегиональных центров и торговых путей, имеет более благоприятные преимущества в развитии, чем другие.

Таким образом, несмотря на различные особенности развития, развивающиеся страны могут найти наиболее благоприятный путь развития своих экономик. Вместе с тем бедность, низкая производительность труда, быстрые темпы прироста населения, безработица и другие факторы являются проблемами не только развивающихся стран, но и мирового сообщества. Поэтому чтобы достичь успехов в развитии социально-экономической системы, развивающиеся страны должны уделять больше внимания формированию эффективной структуры развития своей экономики для удовлетворения насущных потребностей человека.



Литература

1. Калина А. В., Осокина В. В. Экономическая теория и практика хозяйствования. — К.: МАУП, 1998.
2. Экономика развития. — Ханой, 1998 (вьетнам. яз.).
3. Michael P. Todaro Economics Development. — Longman, 1994.
4. World Bank, World Development Indicators 2000. — <http://www.worldbank.org/>.

Actual problems of competitive production, enterprises and national economy management in globalization conditions and problems of Ukraine's integration into international community are considered.

It is meant for students, post-graduate students, teachers, scientists, enterprises' directors and experts who are engaged in export-import transactions, manufacture of competitive production and form a policy in foreign economic relations sphere.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 10

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 10

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Відповідальний редактор *В. М. Чирков*

Редактор *І. В. Хронюк*

Коректор *Л. Г. Бурлакiна*

Комп'ютерне верстання *А. В. Цебренко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 17.12.03. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротативний трафаретний.

Ум. друк. арк. 22,5. Обл.-вид. арк. 20,2. Тираж 400 пр.

Видавець і виготовлювач тиражу

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Свідцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 8 від 23.02.2000