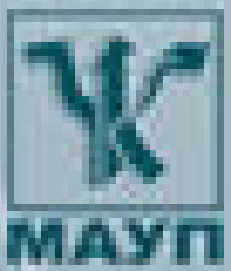
Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 3

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Київ 2002

УДК 65.01.001.16+330.341.1(063)
ББК 65.9(4УКР)29-2
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.

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.

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

Юридичні науки

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

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.

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 № 10 від 26.12.01)

М43 Наукові праці МАУП / Редкол.: М. Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. — К.: МАУП, 2002.
ISBN 966-608-120-2

Вип. 3: Інноваційний менеджмент: проблеми формування в умовах перехідної економіки. — 400 с.

ISBN 966-608-233-0

Розглядаються проблеми формування системи інноваційного менеджменту в умовах трансформаційної економіки і організаційно-методологічні підходи до управління етапами інноваційного менеджменту на підприємствах різних організаційних форм. Розкриваються сутність і роль інноваційної діяльності в бізнес-освіті та методи фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Для науковців, викладачів, державних службовців, підприємців, усіх, хто цікавиться проблемами інноваційного розвитку підприємств.

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)29-2

ISBN 966-608-120-2
ISBN 966-608-233-0

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2002

ЗМІСТ

ВСТУП 7

Розділ 1
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТЛІ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ ІННОВАТИКИ 8

В. П. Александрова
Комерційні аспекти активізації інноваційної діяльності 8

Л. І. Воротіна
Сучасні форми організації інноваційного бізнесу в Україні 13

М. Т. Пашута
Інноваційна діяльність у промисловості як фактор розвитку і підвищення ефективності економіки 16

Л. І. Федулова
Актуальні проблеми інноваційного менеджменту в Україні 21

В. Г. Федоренко, О. В. Мажуга, А. Ф. Якушев
Інноваційні проблеми в будівництві України 25

В. Є. Воротін
Державна інвестиційна політика та інноваційний механізм її реалізації в Україні 29

Д. М. Стеченко
Інноваційно інвестиційний аспект політики і стратегії регіонального розвитку 33

Е. А. Бельтюков, А. В. Пашкова, В. М. Лозинский
Организационные аспекты инновационного развития 37

М. С. Яворський, О. С. Гринькевич, Л. І. Тимків, Н. Г. Мацьоне
Інноваційне підприємництво у Західному регіоні України: стан і перспективи 40

А. А. Куприянов, Н. С. Завадская
Системный анализ рисков в управлении инновационной деятельностью предприятия 44

Л. І. Федулова, М. О. Коблош
Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації 48

Я. М. Карась, Л. О. Гришина
Інноваційна стратегія — основа стійкого розвитку промислового підприємства 52

А. Мацкол, Б. Рембиш, Е. Дуда
Управление информацией в системах инновационной деятельности 55

Т. Л. Маслакова
Бюджетирование как инновационная технология управления предприятием в переходный период 58

Ю. Ф. Шкворець
Проблема розвитку інноваційної інфраструктури в Україні 61

И. В. Нохилько
Обострение финансовой конкуренции как следствие глобализации рынка капиталов 64

В. В. Ломакин
Управление инновационным развитием субъектов хозяйствования 68

М. Т. Денисенко
Інновації та їх вплив на стан економіки України 73

А. Ю. Куфтаков
Зменшення кредитних ризиків як умова успішної діяльності комерційних банків 77

К. В. Пічик
Верстатобудування як складова інноваційного потенціалу 80

О. О. Торшина
Шляхи підвищення ефективності інноваційної діяльності в Україні 84

В. А. Смирнов
Реинжиниринг — инновация процессов 87

Н. Ю. Белоброва
Методологические основы совершенствования планирования инновационной деятельности предприятия 91

М. М. Туриянская
Развитие экономики региона на основе концепции создания региональной платежной системы 94

Л. Л. Макарова
Концепция развития инновационной деятельности в Украине 97

О. В. Озарина
Современные децентралистские тенденции организационных инноваций на примере машиностроительного комплекса Донбасса 99

О. Б. Чернега, А. Ю. Гохберг
Особенности организационного конструирования в период инновационной конкуренции 102

Н. Э. Девва
Место экологического менеджмента в современных концепциях инноватики 105

О. В. Денежюк
Управління інноваціями на виробничому підприємстві ... 109

О. М. Кондрашов
Нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності у промисловості України ... 113

О. О. Ковальова
Правові аспекти інноваційної діяльності на підприємствах малого і середнього бізнесу в Україні ... 117

О. Н. Ковальчук
Анализ развития инновационной деятельности и инновационного предпринимательства в Николаевской области ... 120

К. С. Колобова
Роль инноваций в процессе разработки стратегии промышленных предприятий ... 125

А. В. Литвинський
Інноваційні шляхи підвищення ефективності управління малим підприємництвом в Україні ... 128

К. І. Залозна
Управлінські інновації: роль реінжинірингу за умов нестабільності зовнішнього середовища ... 131

Г. В. Губська
Инновационный подход к процессу реструктуризации угольной промышленности в Украине ... 134

І. В. Жибровець, О. М. Юрковська
Проблеми інноваційної діяльності УДППЗ "Укрпошта" ... 137

Н. Е. Терещенко
Инновации в сфере брокерских и продажи авиабилетов ... 140

С. І. Кравченко
Роль і місце економічного обґрунтування інновацій у процесі формування мотивів їх здійснення ... 142

В. М. Лозинский, Т. И. Черкасова
Инновационная деятельность энергетических предприятий ... 145

Г. Бхагаван-Мунин
Оценка эффективности затрат на качество услуг ... 148

І. Сапух
Проблеми інвестиційності малих підприємств в економіці України ... 152

Р. Б. Чабан
Современные подходы к управлению материально-техническими потоками операционно-производственных систем гостиничного комплекса ... 156

В. М. Субаков, С. Я. Аджемоглу, А. Г. Цамирян, М. Адель-Шукридех
Социальная структура общества: проблема традиционных и инновационных управленческих влияний ... 159

Т. В. Штудер
Формирование инновационных стратегий социальной регуляции экономических перемещений как управленческая проблема (теоретико-методологические аспекты) ... 163

О. А. Марусова
Инновационная стратегия решения проблемы деловой оценки персонала (обобщение опыта западных фирм) ... 166

Т. В. Штудер, В. В. Шило
Инновационные технологические способы социальной регуляции трудового поведения в переходном обществе ... 170

І. П. Майсеенко
Напрямки моніторингу фінансово господарського стану підприємства ... 175

В. В. Ломакін
Разработка инновационной стратегии развития субъектов хозяйственной деятельности ... 180

Т. А. Степанова, Л. В. Пудрик
Жизненный цикл инновационного экономического проекта ... 184

Г. Н. Хайрулліна
Общественно-реформаторская деятельность татарской буржуазии Казани (вторая половина XIX – начало XX века) ... 187

К. В. Шевелюк, Л. І. Федулова
Роль інноваційної політики в забезпеченні конкурентоспроможності фірми при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності ... 190

В. А. Коростелев
Проблемы активизации малого инновационного бизнеса ... 193

Л. С. Кобильчинский, Л. Н. Савчук
Вертикально-интегрированные структуры: сетевой аспект, проблемы топливно-энергетического комплекса Украины и пути их реорганизации ... 198

И. М. Новак
Методические проблемы сбора, анализа и обработки информации для формирования баз данных по трансферу нетрадиционных высоких технологий ... 206

Розділ 2
ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ ... 210

В. М. Хобта, Д. В. Кедрецкий
Инвестиционные тормозящие как основа инновационного планирования ... 210

В. Г. Федоренко, І. О. Маринич, С. В. Федоренко, Л. Л. Зикунова
Інвестиції в інноваційному процесі при реструктуризації будівництва України ... 213

А. А. Куприянов
Управление инновационными изменениями в страховой компании ... 216

Т. М. Строкань, А. Є. Ходирева
Проблеми інвестування інновацій у житлово-комунальному господарстві 220

Р. Я. Маісеєнко
Інвестиції в інноваційному процесі Львівщини 223

Ю. А. Олифирова
Анализ внешних источников финансирования инновационной деятельности предприятия 226

О. В. Пилипяк
Фінансові аспекти аналізу ефективності інноваційних проектів 229

А. В. Лагода
Інвестиційні проекти в системі прийняття інноваційних рішень (критерії пріоритетності) ... 232

Р. Я. Ахмадиев
Организация банковского надзора в Центральном Банке Российской Федерации 236

Н. А. Будагьянц, В. П. Саушкин, Ю. Б. Чебаненко
Инвестиции в инновационном процессе. Общие вопросы привлечения инвестиций в экономику Украины 238

Ю. А. Лахно, В. Н. Загребной
Зарубежный опыт инновационного менеджмента на примере страховых компаний Греции. Перспективы применения опыта в Украине 243

І. М. Калашник
Стратегія залучення іноземних інвестицій 247

И. В. Похилько
Краткий обзор зарубежных стандартов финансового учета и отчетности 252

Ш. Д. Исмагилов
Формы и методы поддержки и стимулирования инвестиционной активности предприятий малого и среднего бизнеса 255

И. А. Салихов
Рынок лизинговых услуг — тенденции развития ... 258

Р. Х. Хаев, С. Н. Михайлов
Инвестиционное проектирование как метод реализации инвестиционной политики 261

А. Г. Чувардинский
Проблема инвестиционной привлекательности инновационных проектов в Украине 264

Р. Х. Хаев, С. Н. Михайлов
Инвестиционная деятельность и конкурентоспособность предприятия 268

Ж. Кабулбекова
Инвестиции в Hi-Tech 270

Н. С. Ожогіна
Податкові засади ділового адміністрування: українські реалії в історичному аспекті 275

В. В. Клименко
Развитий фондовий ринок як механізм залучення інвестицій в економіку України 279

Е. Д. Шахмарова
Якісна фінансова оцінка інноваційних проектів як суттєвий чинник їх ефективності 283

Н. С. Ожогіна
Податкова система як джерело міцності державного управління 286

Ш. Д. Исмагилов
Анализ теории и практики организации экспертной оценки инвестиционных проектов малых и средних предприятий 289

Т. В. Кордиш
Основи формування стратегії розвитку і надійності функціонування страхових компаній 292

С. П. Ильин, И. Я. Данилов
Актуальные проблемы инвестиционной деятельности 297

В. Г. Федоренко
Іноземне інвестування економіки України 300

В. Ю. Осмиловський
Пути активизации инвестиционного процесса при переходе к рыночным отношениям 314

Розділ 3
СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ В ОСВІТІ 319

Г. А. Дмитренко
Концептуальные подходы к совершенствованию системы государственного управления и формированию управленческой элиты в Украине и других посттоталитарных странах 319

В. Г. Гаманюков
Дидактический менеджмент — основа формирования инновационного менеджера 324

В. О. Матюхін, Я. М. Кошуба
Інноваційний навчальний проект туристичного менеджменту 327

В. М. Бурдун
Инновационные направления в профсоюзном образовании 330

О. Ю. Чубукова
Моделі інноваційного менеджменту в освіті України 333

В. Ф. Данильчук, Ан. В. Кузьменко, С. В. Кононыхин
Инновации по развитию творческой активности студентов 336

А. П. Омельченко
Особливості управління діяльністю персоналу інноваційної організації 339

Л. М. Берестецька
Інноваційні технології в бізнес-освіті 343

В. Д. Рожов, Г. А. Пастернак-Таранушенко
Роль подготовки элиты в обеспечении безопасности независимого государства 345

В. Г. Алькема
Наукова та інноваційна діяльність студентів вищого навчального закладу 348

Г. П. Морій, Т. Р. Гуменникова
Ціннісне ставлення до людини як аспект моральної культури 351

В. П. Сладкевич
Политика высшего учебного заведения относительно использования студентами современных информационных технологий в учебном процессе 353

Н. Г. Багаутдинова
Институциональные факторы трансформации отношений собственности в системе высшего образования Российской Федерации 355

А. Гошко
Инновационный подход к формированию управленческих кадров в системе местного самоуправления 358

М. П. Стрельбицький, Л. М. Стрельбицька
Формування управлінської еліти і національна безпека України 362

О. Г. Гудзенко
До питання оптимізації навчально-виховного процесу вищої школи 365

В. А. Палкин, С. П. Харченко
О некоторых проблемах подготовки кадров в негосударственных вузах Украины 367

Ю. О. Редчиць
Управління персоналом як фактор розвитку експортного потенціалу ринку зерна України 370

С. І. Верестний
Інноваційний потенціал гуманізації управління персоналом 373

В. Иванов
Инновационная технология оценки управленческого персонала организации на основе паспорта должности 376

В. С. Командровська
Напрямки маркетингу освітніх послуг в Україні 380

М. С. Алиев
Инновационные факторы управления системой высшего образования в контексте трансформации социальной политики в постсоветских странах 382

А. Г. Дамиров
Высшая школа как позитивный институциональный стимул научно-технического прогресса (на примере Украины и Азербайджана) 384

Д. И. Акимов, М. С. Алиев, А. Г. Дамиров
Социальные функции института образования в переходном обществе (социологический и управленческий аспекты) 387

А. Б. Рухлис
Целевые приоритеты практической деятельности социализационных институтов в Украине 393

Рекомендації Міжнародної науково-практичної конференції "Інноваційний менеджмент: проблеми формування в умовах перехідної економіки" ... 397

РОЗДІЛ 1

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТЛІ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ ІННОВАТИКИ

УДК 330.341.1.001.16

В. П. АЛЕКСАНДРОВА, д-р екон. наук, проф.
(Інститут економічного прогнозування НАН України, м. Київ)

КОМЕРЦІЙНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 8–12

Інноваційний шлях розвитку економіки України має в майбутньому стати важливою умовою посилення ролі науково-технічних досягнень у зростанні ефективності виробництва, підвищенні життєвого рівня та соціокультурних умов життя населення. Він незмінно пов'язаний з комерціалізацією науково-технічної діяльності та примноженням завдяки їй розвитку національного багатства. Цей шлях розвитку у другій половині XX ст. був властивий промислово розвиненим країнам світу, яким трансформація науково-технічних розробок в інновації, що застосовувались у виробництві, забезпечувала 50–60 % зростання його ефективності.

Інноваційний шлях розвитку науки особливо важливий для пріоритетних її напрямків і перспективних наукових технічних програм. Він являє собою основний засіб реалізації цих програм і здійснення технологічних змін з метою оновлення вітчизняного виробництва. Наявність комерційного характеру науково-технічним розробкам, особливо пріоритетним, що відображені у державних науково-технічних програмах, зумовлено, по-перше, масштабністю їх інноваційного використання, по-друге — рівнем віддачі інвестованих коштів у впровадження кожної науково-технічної розробки.

У розвинених країнах світу основним принципом обґрунтування фінансування прикладних розробок є врахування ринкового попиту на результати НДДКР. При цьому вирішальним фактором у визначенні попиту на науково-технічні

© В. П. Александрова, 2002

розробки та значущості пріоритетних програм і участь в їх впровадженні кількох галузей промисловості. З урахуванням цього визначаються соціально-економічна значущість програм, ефективність їх реалізації, рівень фінансового забезпечення та його джерела.

Так, у США увагу приділяють переважно економічній доцільності пріоритетних розробок — збільшенню частки ринку науково-технічної продукції, кількості продажів продукції, що виробляється на основі пріоритетних технологій, або безпосередньо науково-технічної продукції, а також можливості її широкого використання. Це дає змогу розв'язати проблему найраціональнішого використання виробництвом результатів пріоритетних розробок.

Оскільки вітчизняна система державного фінансування не вимагає віддачі від інвестованих коштів у науково-технічні розробки, це не дає можливості мати зиск з технологічних змін у виробництві, зумовлених реалізацією пріоритетів НТР. Статистичні дані за 1991–2000 рр. свідчать про те, що нині гальмує темпи відставання рівня нових видів техніки і технологій від світового рівня, впровадження новітніх технологій і основним на їх базі принципово нових видів наукомісткої продукції, падіння обсягів реалізації нової продукції на конкурентному ринку, зменшення масштабів реалізації досягнень науки і техніки. У 1999 р. лише 13,5 % промислових підприємств України займалися інноваційною діяльністю. У 2000 р. ця величина підвищилась до 14,8 %, але в першому кварталі 2001 р. зменшилась до 9 %.

Отже, науково-технічна програма не повинна обмежуватись лише змістом переліченних у ній за тематичною ознакою проектів, тобто науково-технічним блоком її реалізації, що зазвичай здобільшого науковим звіром. Під час формування інноваційної програми насамперед потрібно визначити її цільове призначення, тобто соціально-економічні результати реалізації програми, а звідси — її доцільність. При цьому використовують технічні, економічні та соціальні критерії оцінювання проектів.

У розвинених країн системи показників для оцінювання проектів складаються з кількох блоків, що містять критерії визначення наукової та технологічної якості, інноваційності проектів, внеску в розвиток виробництва, досягнення соціальних цілей суспільства, а також загального економічного і науково-технічного розвитку країни. Кожний з аспектів цієї оцінки має відповідну систему показників. Серед них особливу увагу приділяють покажчикам, що відбивають економічне та соціальне значення програм і науково-технічних розробок, на основі яких вони реалізуються. Так, програмами у трьох найбільш прогресивних напрямках розвитку науки і техніки, що виконуються за підтримки Європейського Союзу (ЄС), передбачається цільове підвищення частки галузей промисловості, які мають впроваджувати прогресивні науково-технічні розробки у 1995–2000 рр., у валовому внутрішньому продукті (табл. 1).

Таблиця 1

Економічне значення і внесок у забезпеченні зайнятості у пріоритетних напрямках науково-технічного розвитку, визначених п'ятою рамковою програмою ЄС

Програма	Галузь науки	Щорічний приріст частки галузей промисловості у ВВП за 1995–2000 рр., %	Збільшення кількості зайнятих у галузях промисловості в 1995–2000 рр., тис. осіб
Наука про життя та живі ресурси	Захист довкілля, охорона здоров'я, сільське господарство та морські ресурси	3,33	374
Інформаційні та комунікаційні технології	Комп'ютерна, телекомунікаційна, електроніка, програмне забезпечення	4,88	90
Підтримка сталого збалансованого економічного зростання	За видами виробництв галузей обробної промисловості	2,44	444

Отже, науково-технічними програмами у країнах ЄС задалегідь передбачається досягнення позитивного впливу від впровадження пріоритетних розробок на економічний і соціальний стан розвитку країни. У США питання реалізації програм також знаходиться в центрі уваги їх виконавців і споживачів запрограмованої науково-технічної продукції. Для визначення доцільності реалізації певної програми тут використовують такі економічні показники, як збільшення частки ринку цієї продукції та такої, що виробляється за допомогою новітніх тех-

нологій, зростання обсягу її продажів, дохідність від продажу та багато інших показників.

У вітчизняній практиці відсутня будь-яка уніфікована система критеріїв соціально-економічної оцінки державних науково-технічних програм. Їх обґрунтування здійснюється здебільшого звичайним співставленням аналогів технологічних та інших розробок за технічними параметрами. Як свідчить здійснений нами аналіз відповідної конкурсної документації, різнопланові економічні показники в ній відображені не більше ніж у 10 % документів, необхідних для відбору проектів державних програм. У них мало уваги приділяється питанню попиту продукції, пов'язаному з доцільністю і необхідністю реалізації запрограмованих проектів. Враховуючи, що прикладні розробки мають бути обов'язково інноваційними, тобто такими, що сприяють підприємництву, слід при обґрунтуванні доцільності їх реалізації використовувати хоча б два обов'язкові ринкові показники — чистий приведений дохід і норму дохідності, або окупність витрат, які зумовлені попитом на науково-технічну продукцію.

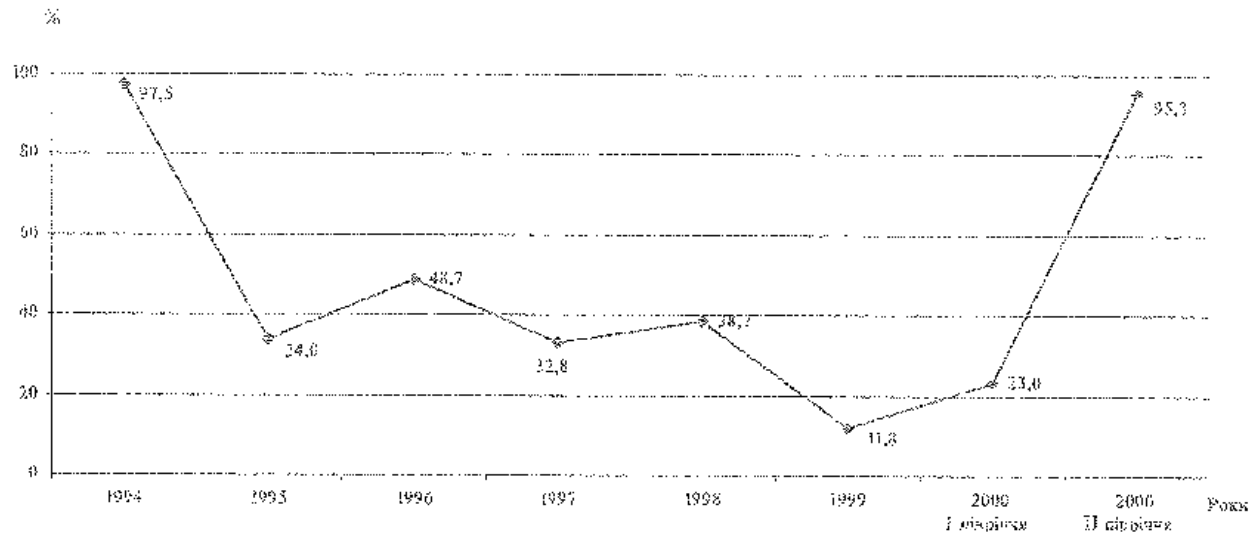
Складовою програми мають бути організаційні заходи щодо можливостей впровадження завершених розробок у виробництво, тобто відповідні маркетингові дослідження щодо реалізації науково-технічної продукції, визначення масштабів і форм її реалізації, джерел фінансування, підготовки до її використання у виробництві та ін. Кожна програма, по суті, повинна мати своєрідний бізнес-план реалізації певного проекту.

Відповідно до інноваційного призначення доцільно уточнити зміст і структуру програм як комплекс органічно пов'язаних між собою заходів, спрямованих на створення науково-технічної продукції, що матиме міжгалузеве значення та істотно впливатиме на підвищення соціально-економічної ефективності народного господарства, а також організаційно-економічних заходів щодо реалізації науково-технічної продукції, узгоджених із замовником.

Таке визначення сутності державних науково-технічних програм має бути законодавчою основою для принципових змін у методах їх формування та складання бізнес-планів для реалізації завдань, що входять в програма, за такими етапами:

- підготовчий — ставляться цілі, підцілі та завдання дослідження з визначенням його потенційно можливих техніко-економічних результатів;
- безпосереднє виконання запланованих завдань;
- завершальний — впровадження результатів виконаних робіт у виробництво, виготовлення науково-технічної продукції та визначення її реальних замовників.

Основним методологічним елементом формування науково-технічних програм є їх соціально-економічне обґрунтування, тобто оцінювання їх впливу на економічне зростання країни. Проте ефективність економічної віддачі від за-



Фінансування пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки в Україні, що реалізуються за допомогою державних науково-технічних програм
(% запланованого обсягу фінансування)

програмованої пріоритетної розробки залежить від забезпечення її впровадження фінансовими ресурсами і тривалості реалізації всього запланованого проекту.

Графік фінансування державних науково-технічних програм, що виконувались останнім часом (1997–2000 рр.), систематично не дотримувався (рисунок). У зв'язку з цим вони не могли бути завершені у запланований строк, отже, впровадження у виробництво науково-технічних розробок не впливало відчутно на економіку країни.

Водночас комерціалізація науково-технічних розробок пов'язана з розвитком ринку науково-технічної продукції, отже, з рівнем попиту на неї. Про причини недостатньої активності вітчизняного виробництва у використанні інновацій, що мають бути результатом прогресивних науково-технічних розробок, свідчать дані табл. 2

Таблиця 2

Чинники, що стримують інноваційну діяльність в Україні*

Чинник	Фактичне забезпечення інновацій, %	
	1998 р.	1999 р.
Недостатнє фінансування	86,9	85,7
Великі витрати	32,9	40,3
Високі кредитні ставки	33,7	38,7
Високий економічний ризик	16,6	24,1
Труднощі із сировиною і матеріалами	23,3	29,2
Відсутність замовників інновацій	40,0	39,8
Недостатня інформація про ринки збуту (маркетинг)	11,7	12,0
Недосконалість законодавства	23,8	31,5

*За даними Держкомстату України

З даних табл. 2 випливає, що на інноваційну діяльність найбільш негативно впливає нестача фінансових ресурсів, необхідних для впровадження нововведень у виробництво. З цієї ж причини відчутним гальмуючим інноваційну діяльність чинником є відсутність підприємств і організацій — замовників науково-технічної продукції з метою її використання та недосконалість вітчизняного законодавства, що не сприяє розвитку підприємницької активності. На це також негативно впливає діяльність комерційних банків з їх високими кредитними ставками. У зв'язку з цим підприємець, купуючи науково-технічні розробки з метою підвищення технологічного рівня свого виробництва, не може розраховувати навіть на половину передбачуваної ефективності від їх використання. Природно, що високий економічний ризик гальмує зацікавленість підприємців в активізації застосування всього нового у виробництві, що саме й закладено в основу розробки та реалізації державних науково-технічних програм.

Отже, впровадженню результатів пріоритетних розробок у виробництво має сприяти економічна спроможність виробництв промислових галузей, тобто наявність передусім власних коштів для придбання інновацій.

В умовах ринкової системи господарювання науково-технічний розвиток кожної промислової галузі має здійснюватись насамперед власними силами, тобто спираючись на свої економічні можливості. У 2000 р. на впровадження інновацій було використано близько 80 % власних коштів підприємств. Але їх замало для подальшої активізації інноваційної діяльності, а отже, і комерціалізації науково-технічних розробок. Подальші можливості зосереджені передусім у позитивній динаміці та підвищенні рівня таких економічних показників, як прибуток, рентабельність продукції та зниження її собівартості. На жаль, не всі галузі промисловості мають нині високу рентабельність (табл. 3).

Таблиця 3

Рентабельність збиткових підприємств промисловості України у 2000 р.*

Галузь промисловості	Рентабельність, %	Збитковість, %
Промисловість України загалом	4,8	42,5
Електроенергетика	−0,3	60,3
Паливна	15,1	62,3
Чорна металургія	10,1	40,9
Кольорова металургія	2,5	39,8
Хімічна і нафтохімічна (без хіміко-фармацевтичної)	4,7	38,6
Машинобудування та металообробка (без медичної техніки)	−0,4	38,1
Деревообробна	3,9	41,0
Будівельних матеріалів	−5,0	51,0
Легка	0,1	41,3
Харчова	3,7	50,2
Медична	13,9	34,1

*За даними Держкомстату України

Дані табл. 3 свідчать про високу рентабельність паливної, деревообробної і харчової галузей, чорної та кольорової металургії, медичної галузі промисловості, які вкладають значні кошти у прогресивні і пріоритетні науково-технічні

розробки, а також в інноваційну діяльність; активно працюють з іноземними замовниками науково-технічної продукції. Отже, у цих галузях найбільш високі можливості для пріоритетного технологічного розвитку виробництва.

Розвиток інноваційного ринку потребує також створення необхідної інфраструктури, тобто інституцій, функціонування яких сприяло б ринковій реалізації технологічних нововведень. У світовій практиці визначились такі організаційно економічні форми ринкових взаємовідносин науки і споживачів науково-технічної продукції, як технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, наукові центри, промислово-фінансові групи, торговельні інноваційні біржі, а також організації і підприємства (малі і середні) — посередники ринкової реалізації результатів науково-технічної діяльності. Крім малих і середніх підприємств, що займаються інноваційним бізнесом, є також спільні з іноземними підприємства, де відбувається за контрактами обмін науково-технічними досягненнями на ринкових засадах. Значна кількість малих і спільних підприємств входить до складу технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів.

Однак зазначені форми ринкової інфраструктури інноваційної сфери в Україні розвиваються поки що надто повільно. Так, якщо у США дотепер функціонує близько 140 наукових і технологічних парків, у Великобританії — понад 40, у Росії — близько 100, то в Україні на законодавчій основі з 2000 р. діє лише чотири. Ще для чотирьох зареєстрованих технопарків не визначені економічні засади ефективної науково-виробничої діяльності. Загалом європейська інноваційна структура налічує понад 1,5 тис. різних інноваційних центрів, у тому числі понад 260 науково-технологічних парків[1].

Досвід діяльності зарубіжних та вітчизняних науково-виробничих об'єднань типу технопарків свідчить про те, що їх розвиток сприяє не тільки ефективному впровадженню нововведень у науково-технічних об'єднаннях, а й створенню нових, перепрофілюванню і націленню діючих малих підприємств на інноваційний бізнес, тобто на посередництво у справі трансферу технологій, на розвиток венчурних капіталовкладень в інноваційну діяльність.

В Україні діє відносно незначна кількість малих підприємств, що мають науково-дослідницький профіль діяльності, але з них найпродуктивнішими щодо реалізації своєї продукції є підприємства з чисельністю 11–50 працівників. Отже, такі підприємства мають найактивніше спрямування на ринкову реалізацію науково-технічної продукції.

На ринку науково-технічної продукції чимдалі відчутнішою стає роль функціонування спільних підприємств в Україні та за її межами. У вітчизняному промисловому виробництві діє тепер понад 1100 спільних підприємств, комерційна діяльність яких з урахуванням збитків забезпечує близько 500 млн дол. щорічного прибутку.

Отже, проблема розвитку ринку вітчизняних технологій потребує відповідних організаційно-економічних заходів, пов'язаних із розширенням мережі інноваційних структур та активізацією їх функціонування.

[1] *Современные* инновационные структуры и коммерциализация науки / Под ред. А. А. Мазура. — Харьков: Центр развития малого бизнеса, Харьковские технологии, 2000. — С. 32–33.

УДК 330.341.1.001.18

Л. І. ВОРОТІНА, д-р екон. наук, проф.
(Київський національний університет ім. Тараса Шевченка)

СУЧАСНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3 с. 13–15

Постійне (систематичне чи періодичне) оновлення, розвиток, удосконалення діяльності підприємця у ринковому середовищі, неперервне оновлення господарюючого суб'єкта, економічна динаміка визначають сутність та інноваційну спрямованість підприємницької діяльності у ринковій економіці.

Як відомо, інноваційність підприємницької діяльності завжди була у центрі наукових досліджень представників економічних шкіл та ведучих наукових економічних центрів. Зокрема, новатор (підприємець) Й. Шумпетер, професор Гарвардського університету в 1932 р., і досі є непереверщеним взірцем інноваційної сутності бізнесу, що в умовах взаємодії монополій та конкуренції базується на нововведеннях, які зумовлюють відповідний динамізм економічного розвитку [4; 5]. Підприємництво передбачає постійні зміни в економічному просторі будь-якої системи. Спираючись на розробки економістів-науковців вітчизняної та зарубіжної економічної теорії, можна визначити існуючі підходи до класифікації змін в економічній діяльності суб'єктів підприємництва за певними ознаками:

- новизні, інноваційного потенціалу, ставлення до свого попередника, обсягу впровадження, ефективності; за соціальними наслідками, джерелами ініціативи;
- новизни, залежності від технологічних параметрів, місця на підприємстві; глибини змін, що здійснюються, галузі чи сфери діяльності;
- оригінальності змін; ступеня складності; галузі господарювання; масштабу дій; соціально-психологічних умов впровадження; сфер використання; ступеня інтенсивності; темпів здійснення; результативності [2; 3].

Підприємницька діяльність, в межах якої відбуваються відповідні об'єктивні зміни, зумовлює інноваційну спрямованість підприємництва та економіки загалом з метою належного задоволення потреб споживача і отримання прибутку.

Дослідження ринкової економіки свідчать, що досягнення підприємством прибутковості від своєї діяльності сприяє:

- всебічному задоволенню потреб споживача шляхом впровадження нових товарів/послуг;
- кращому задоволенню потреб споживача через підвищення якості товарів/послуг;
- виходу на нові споживацькі ринки і закріпленню на них;
- значному комерційному, економічному, соціальному і екологічному ефекту;
- позиції чи індивідуальності в межах галузі, регіону, країни або на світовому рівні;
- залученню іноземних партнерів та іноземних інвестицій.

З цього виходить, що сучасні форми організації інноваційного бізнесу за змістом відображають нові комбінації в економіці:

- нове споживче благо;
- новий метод виробництва;
- новий ринок збуту;
- нове джерело або вид сировини і напівфабрикатів;
- новий спосіб організації діяльності підприємства;
- нову сутність державного менеджменту в економіці.

Практично не існує потреби у пошуку шляхів ведення бізнесу інноваційного характеру, оскільки це об'єктивно закладено у сутності підприємницької діяльності – постійний ризик у пошуку власних шляхів досягнення своєї мети.

© Л. І. Воротіна, 2002

Функціональну визначеність інноваційного характеру бізнесу в ринковій економіці можна представити у формалізованому вигляді (рисунок).

Дерево інноваційної природи чи орієнтації бізнесу

Зміст наведеного дерева може змінюватись за кількістю і якістю, але сутність інноваційного характеру бізнесу залишається такою самою, оскільки це закладено у ризиковій сутності підприємницької діяльності.

Підприємницький ризик зумовлює постійний пошук нових ефективних шляхів реалізації цілей бізнесової діяльності залежно від багатьох факторів, серед яких слід виділити не лише об'єктивні фінансово-матеріальні ресурси, а й креативні здібності підприємця. Саме завдяки їм підприємець бере на себе ініціативу і поєднує потреби та ресурси землі, капіталу, праці в єдиний процес виробництва товарів і надання послуг.

Динамізм потреб споживача спонукає підприємця до інноваційного пошуку і водночас підприємницька інноваційність формує нові потреби і шляхи їх задоволення. Тому відповідно до нових організаційних форм інноваційного бізнесу закладаються і нова філософія, етика та принципи господарської діяльності підприємницьких структур.

Філософія підприємництва є поясненням сутності існування і діяльності суб'єктів підприємництва [1]. Філософія характеризує господарюючу одиницю (хто ми?), ціль (чого ми хочемо) і сферу діяльності (що ми виробляємо).

З філософією тісно пов'язане уявлення про моральні цінності — етику підприємця.

Етика підприємця — це мораль ділових взаємовідносин, яка охоплює норми поведінки підприємця у процесі становлення у бізнесовому просторі, що мають обмежити вплив принципу отримання прибутку і запобігти виникненню протизаконних чи конфліктних ситуацій у бізнесі [1, с. 75].

Принципи підприємництва — це "основний закон" (устав) бажаної поведінки всіх членів бізнесового процесу [1, с. 78–82].

Отже, творчий, інноваційний характер підприємця є "первинним ресурсом", двигуном інновацій, але в межах відповідної філософії, етики і принципів підприємництва.

В Україні "поле" підприємництва вкрай обмежене низькою питомою вагою малого та середнього бізнесу, тому реалізація інноваційного потенціалу підприємницької діяльності більше нагадує теоретичну конструкцію, ніж практичне втілення інноваційної сутності бізнесу. За таких умов обов'язкова атрибутика будь-якої цивілізованої форми організації підприємницьких структур — філософія, етика і принципи — здебільшого не формується. А без цього ніякі юридичні та правові норми ніде в світі не спрацьовують. Підтвердженням цього є наявність "тіньової економіки" в сучасних умовах господарювання багатьох країн світу, в тому числі в Україні.

Повертаючись до думки, що інновація є елементарною складовою підприємництва, яка завжди властива конкурентній та ринковій економіці, слід зазначити, що сучасна економічна теорія, зокрема у менеджменті, озброїла практичне підприємництво поняттям *"фазова схема інноваційного процесу"*, тобто проходження фаз ініціювання, аналізу стану, пошуку ідей і вивчення проблем.

Кожна фаза інноваційного процесу — це етап підготовки менеджментом стимулювання інновацій та вибору інноваційної стратегії:

- технологічне лідерство — перейти слідування або технологічне підпорядкування;
- застосування власних інновацій — дослідження і розробки;
- застосування чужих інновацій — придбання патентів, ліцензій, копіювання, наслідування.

Залежно від причин виникнення потреби в інноваціях — з технологічних розробок чи потреб споживача — формується різна схема стимулювання інновацій.

У разі необхідності технологічних розробок менеджмент формує сумніви щодо існуючого стану справ; зменшує рівень задоволення поточною ситуацією, що склалася, і спонукає (стимулює) пошук нових технологічних ідей (так звана в менеджменті запалююча критична свідомість).

Наявність другої причини інновацій – потреби споживача – зумовлює зовнішній поштовх посилення інноваційних пошуків.

За таких умов ідеальною можна вважати таку форму організації інноваційного процесу у бізнесі, яка поєднує внутрішні (технологічні) та зовнішні (споживацькі, ринкові) інноваційні стратегії.

Література

1. *Борманн Д., Воротина Л., Федерманн Р.* Менеджмент. Предпринимательская деятельность в рыночной экономике. — Гамбург, 1992.
2. *Инновационный* менеджмент: Справ. пособие. – 2-е изд., перероб. и доп. / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Е. Минделя. — М., 1998.
3. *Инновационный* менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. С. Д. Ильенковой. — М., 1997.
4. *Schumpeter Y. A.* The theory of economic development. — N. Y., 1961.
5. *History* of economic analysis. — L., 1967.

УДК 330.341.1.001.16

М. Т. ПАШУТА, д-р екон. наук, проф.
(Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 16–20

У посланні Президента до Верховної Ради України "Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 роки" зазначено, що основою нового курсу, його визначальними пріоритетами мають стати оприлюднення та реалізація державної політики, спрямованої на структурну перебудову промисловості та розвиток інноваційної моделі економічного зростання, утвердження України як високотехнологічної держави. Вже на кінець першого десятиліття XXI ст. наша країна повинна увійти до кола провідних технічно розвинених держав світу [9].

Ця проблема стала актуальною тому, що систематичне скорочення обсягів фінансування наукових організацій та зайнятих в них дослідників і розробників, погіршення стану матеріально-технічної бази негативно позначилося на результатах інноваційної діяльності. Досить зазначити, що якщо у 1997 р. 464 організації виконували наукові та науково-технічні роботи у промисловості України, тобто 32 % загальної їх кількості, то у 1999 р. їх було вже 383, або 25,4 % [5, с. 13].

Нині більшість політичних діячів і господарських керівників зрозуміли, що одним із основних шляхів стабілізації економіки України та забезпечення випуску якісної високотехнологічної, конкурентоспроможної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках є широке впровадження інновацій.

Більш сприйнятливими до нововведень були великі підприємства з чисельністю понад 5 тис. працівників. Інновації здійснювало кожне третє обстежене Держкомстатом України підприємство чорної металургії, хімічної, нафтохімічної, скляної та фарфоро-фаянсової промисловості, а в кольоровій металургії, легкій промисловості, машинобудуванні та металообробці – кожне п'яте. При цьому зазначимо, що в електроенергетиці, промисловості будівельних матеріалів і поліграфії доля інноваційно активних підприємств не досягала і 10 %.

Загальний обсяг фінансування технологічних інновацій у 1999 р. склав 1,2 млрд грн. Основним джерелом його забезпечення залишалися власні кошти підприємств – 813,8 млн грн, або майже 70 % загального обсягу.

Серед важливих об'єктів фінансування необхідно відмітити інноваційні проекти літаків АН-140, АН-70, створення нового покоління авіаційних двигунів на АТ "Мотор-Січ" (м. Запоріжжя), виробництво вітчизняних зернозбиральних комбайнів "Славутич" і "Лан", технологічне переоснащення Вінницької шкіряної фабрики "Володарка", впровадження технології виробництва нового покоління малих суден для потреб рибопромислового флоту на Чорноморському суднобудівному заводі (м. Миколаїв), відновлення виробництва телевізійних приймачів у Львівському концерні "Електрон", створення виробництва субстанцій інсуліну в АТ "Біохімфарма-Основа" (м. Львів) та ін.

Зазначимо, що інноваційна сфера у промисловості України поки що не стала привабливою як для вітчизняних, так і іноземних інвесторів. У 1999 р. за рахунок залучення інвестицій

© М. Т. Пашута, 2002

(95,5 млн грн, або 8,2 % загального обсягу) мали змогу виконувати інноваційні роботи лише 1,6 % діючих підприємств. Вітчизняні та іноземні інвестори вкладали кошти у розвиток інноваційній здебільшого в чорній металургії (понад 80 % загальної суми інвестицій). Із загальної суми витрат на проведення технологічних інновацій у 1999 р. майже третина (29,4 %) припадає на підприємства харчової промисловості, близько 20 % — машинобудування та чорної металургії.

Науково-дослідні та експериментальні роботи власними силами виконували 334 підприємства (18,5 % з тих, що здійснювали інновації) проти 378 підприємств (21,8 %) відповідно у 1998 р. Витрати на виконання НДДКР у заводських підрозділах склали 128 млн грн, з них майже три чверті припадає на підприємства машинобудування (92,9 млн грн). У 1999 р. спеціалізованими заводськими підрозділами виконано 1,7 тис. розробок, з них 1,5 тис. спрямовано на створення нових видів техніки і технології (відповідно 1,4 і 1,2 тис. розробок у 1998 р.) [5, с. 184].

Серед виконаних у промисловості України у 1999 р. 10,7 тис. розробок щодо створення нової техніки і технології понад 5 тис. (47 %) становили роботи з виготовлення, випробування та поставки дослідних зразків продукції. Останніми роками відбувається деяке зростання кількості таких робіт. Проте в серійне виробництво передається менше половини з них. Інноваційну діяльність підприємств промисловості у 1996–2000 рр. характеризують дані, наведені в таблиці.

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України [4, с. 331]

Показник	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	1729	1655	1503	1376	1491
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств, %	19,3	17,0	15,1	13,5	14,6
Кількість освоєних нових видів продукції, найменувань	9822	10379	10796	12645	15323
Кількість впроваджених нових технологічних процесів	2138	1965	1346	1207	1403
З них маловідходних, ресурсозберігаючих	688	600	457	423	430

Зазначимо, що обсяги розробок наукових організацій і підприємств у напрямку створення зразків нових видів машин, устаткування, апаратів, приладів та засобів автоматизації істотно змінилися. У 2000 р. було створено 266 зразків проти 498 у 1995 р., або 53,4 % рівня 1995 р.

Дані Держкомстату України свідчать, що якщо у 1991 р. доля розробок, у яких використані винаходи, в загальній кількості закінчених робіт зі створення нових видів техніки і технології складала понад 20 %, то у період 1995–1999 рр. вона не перевищувала 14 %. Останніми роками була помічена деяка позитивна тенденція зростання — з 7,8 до 8,3 % питомої ваги зразків, у яких використані винаходи.

Більшість промислових підприємств використовували інноваційні кошти переважно на оновлення продукції, зокрема товарів народного споживання. Таку роботу здійснювали майже 80 % підприємств, що впроваджували інновації. У 1999 р. було освоєно виробництво понад 10 тис. найменувань нової продукції, кожне десяте підприємство випустило близько 10 % новинок від загального обсягу продукції, кожне 30-те – понад 25 %.

У 1999 р. порівняно з 1995 р. зменшилася до 103 (або на 39,1 %) кількість комплексно-механізованих і автоматизованих цехів та дільниць. Порівняно з 1995 р. кількість введених в дію механізованих поточних та автоматизованих ліній зменшилася на 32,3 %. Суттєво зменшилося впровадження нових прогресивних технологічних процесів: з 2930 у 1995 р. до 1203 у 1999 р., тобто майже на 60 %, насамперед за рахунок маловідходних, ресурсозберігаючих технологій — відповідно з 1044 до 423 [3, с. 206, 208].

У 1999 р. науково-дослідні та експериментальні роботи виконувало лише кожне восьме промислове підприємство. Створенням нових видів продукції та технологій безпосередньо займалися 42,9 тис. спеціалістів, або 2,5 % загальної чисельності працівників підприємств.

Водночас на підприємствах промисловості України спостерігаються ознаки пожвавлення науково-технічної діяльності. Про це свідчать насамперед статистичні дані про масштаби здійснення інноваційних заходів, зокрема про кількість інноваційно активних підприємств. Відбувається покращення структури джерел фінансування науково-технічних заходів у промисловому виробництві та вдосконалення розподілу витрат за напрямками інноваційної діяльності. Переважна більшість інноваційно активних промислових підприємств Мінпромполітики України (64,7 %) забезпечила експортний збут окремих видів своєї

продукції. Загалом по Україні питома вага таких підприємств складає близько 40 %.

Більшість галузей промисловості продовжують нарощувати обсяги виробництва, знижувати матеріало- та енергоємність, освоювати нові види конкурентоспроможної продукції, закріплюватися на зовнішніх ринках. Серед освоєних нових видів продукції 80 % складають товари народного споживання. У машинобудуванні 293 підприємства, або 22,9 % загальної їх кількості (у 1998 р. відповідно 266 і 21,5 %), освоїли випуск нових машин, устаткування, апаратів, приладів, із них 155 — вперше в Україні. Серед факторів, що стимулюють впровадження інновацій на більшості підприємств, — не дефіцит власних та бюджетних коштів на здійснення інновацій, високий рівень кредитних ставок та відсутність дійової політики держави у напрямку активізації інноваційної діяльності [5, с. 185]. Зокрема, напередодні 10-річчя від Дня проголошення незалежності України громадськості нашої держави були представлені нові зразки машинобудівної продукції — комфортний пасажирський вагон європейського рівня виробництва концерну "Крюківський вагонобудівний завод", а також трамвай виробництва концерну СП "Татра-Південь", зібраний повністю з вітчизняних комплектуючих.

Зазначимо, що для розвитку інноваційної діяльності надзвичайно важливе значення має Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 р. "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку"» [4]. Цим Указом Кабінет Міністрів України зобов'язаний:

1) передбачати починаючи з 2002 р. у проектах Державного бюджету України кошти на фінансування наукової та науково-технічної діяльності відповідно до Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність", а також на впровадження інновацій у виробництво;

2) затвердити перелік державних наукових та науково-технічних програм відповідно до визначених Верховною Радою України пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки на період до 2006 р.;

3) підготувати і внести на розгляд Верховної Ради України:

- проект Державної програми науково-технологічного розвитку України, в якому передбачити заходи щодо реалізації Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України;
- створити інформаційну базу даних про технології, у тому числі подвійного призначення, для забезпечення відповідною науково-технічною та економічною інформацією органів виконавчої влади, підприємств, організацій.

Здійснення інноваційних заходів у сучасних складних економічних умовах в Україні об'єктивно пов'язане із значними труднощами та фінансовими ризиками.

Маркетингові дослідження та рекламна діяльність ще не посіли чільного місця в роботі служб збуту. Маркетингові дослідження та рекламу нової продукції з метою пошуку ринків її реалізації здійснювало кожне третє підприємство, що проводило інновації. Найбільше коштів на впровадження інновацій витрачали великі підприємства з чисельністю працюючих від 500 до 1000 працівників [5, с. 185]. Статистичні дані також свідчать, що відсутність експериментальної бази стримує інноваційні процеси ще на 36 підприємствах, і це тоді, коли більша частина науково-технічного потенціалу взагалі не затребувана [2].

Для промислових підприємств України характерна відмінна від загальної по Україні структура фінансування інноваційної діяльності. Так, зростання долі бюджетних коштів (з 9,0 до 15,6 %) за період 1996–1999 рр. супроводжувалося різким (більш ніж удвічі) скороченням питомої ваги кредитів, яка і без того була значно меншою, ніж у промисловості держави в цілому. Але відносно високий рівень вітчизняного та зарубіжного інвестування інновацій у системі промисловості України позитивно вирізняє його структуру фінансування. Крім того, також зросла питома вага витрат підприємств на придбання результатів НДДКР та відчутно збільшилася доля коштів на маркетинг і рекламу (майже втричі) [3, с. 35].

Як позитивний результат інноваційної діяльності слід відмітити зростання обсягів освоєння виробництвом нових видів продукції, особливо матеріалів та виробів (майже на 20 %), а також розширення випуску нових товарів народного споживання довгострокового користування.

Незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, позитивний вплив впроваджених інновацій на економічні показники виробництва досить суттєвий. Так, понад 90 % підприємств, що впроваджували інновації, збільшили випуск продукції, підвищили її конкурентоспроможність та розширили ринки збуту, 55 % замінили застарілу продукцію новими її видами, понад 40 % знизили матеріало- та енергоємність продукції, 32 % впровадили нові технології, що забезпечують охорону навколишнього середовища [6, с. 36].

За даними Держкомстату України, у першому півріччі 2001 р. у легкій промисловості впроваджено 38 нових технологічних процесів, з них 16 – ресурсозберігаючих, мало- та безвідходних, освоєно 2922 нові види матеріалів і текстилю. Зокрема, у текстильній промисловості та сфері побуту одягу впроваджено 32 нові технологічні процеси, з яких 15 є ресурсозберігаючими, мало- та безвідходними, а також освоєно 2523 нові види продукції. У виробництві деревини та виробів з неї впроваджено два нові технологічні процеси, освоєно три нові види товарів народного споживання.

Зазначимо, що на рівень інноваційного потенціалу негативно впливають насамперед недостатні обсяги фінансування науки, які реально зменшуються впродовж останнього десятиліття.

Останніми роками держава приділяє значну увагу проблемам розвитку промисловості та інноваційної діяльності. Про це, зокрема, свідчить відтворення Міністерства промислової політики України. До важливих нормативно-правових документів належить Указ Президента України "Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні" [7]. У цьому Указі п. 14 передбачає стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність, створення нових і розвиток існуючих технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів.

У липні 2001 р. прийняті важливі Закони України "Про інноваційну діяльність", "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки", "Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні" та "Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості". З метою концентрації наявних ресурсів для розвитку в Україні промислових виробництв за пріоритетними напрямами розроблено, узгоджено із заінтересованими центральними органами виконавчої влади і подано до Кабінету Міністрів України проект постанови "Про пріоритети інноваційної діяльності в Україні на 2001–2002 роки".

У 2001 р. Міністерство освіти і науки України розпочало формування нових державних науково-технічних програм на період 2002–2004 рр. відповідно до нових науково-технічних пріоритетів. Цими програмами передбачається розробка і впровадження нових сцинтиляційних матеріалів, функціональної керамики, матеріалів лазерної техніки, матеріалів функціональної електроніки з властивостями, змінюваними за магнітними полями іонної імплантації, лазерних та радіаційних полів; напівпровідникові і п'єзоелектричні матеріали для пристроїв інфрачервоної техніки; матеріали і речовини для сучасних інформаційних технологій та біоматеріали.

Згаданим Указом Президента України [8], а також схваленою Верховною Радою України "Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України" [4] передбачається більш активна позиція держави у розвитку науково-технологічної діяльності, використанні нових знань в економіці та інших сферах.

Зазначимо, що існуюча нормативно-правова база державного управління має досить виражені ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток науки та інноваційні процеси ще недостатня. Так, у Законі України "Про наукову і науково-технічну діяльність" передбачено, що держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі 1,7 % валового внутрішнього продукту України. Після прийняття цього Закону у 1998 р., незважаючи на неодноразові зауваження Президента України, реальні обсяги фінансування науки були значно менші встановленої межі (0,3–0,4 %).

Змістові Закону України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" [1] відповідає створення перших вітчизняних технопарків. Нині в Україні діють три технологічні парки: "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка", "Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона" та "Інститут монокристалів". Вся продукція цих технопарків є інноваційною і високотехнологічною. Нещодавно утворено Комісію з організації діяльності технопарків та інноваційних структур інших типів, до якої ввійшли авторитетні вчені та урядовці. Комісією затверджено плани першочергових завдань та проектів документів, які необхідно прийняти для активізації роботи технопарків.

Законом України "Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні" передбачено визнати літакобудування пріоритетною галуззю машинобудування і відносити науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи зі створення нової авіаційної техніки до категорії критичних технологій. Цей закон сприятиме відчутному нарощуванню обсягів і експортного потенціалу високотехнологічного машинобудування. Використовуючи наявний повний цикл проектування та виробництва літаків, прийнято постанову Кабінету Міністрів України "Про організацію серійного виробництва літаків АН-70", що

дасть змогу не лише збільшити надходження до Державного бюджету України, а й зміцнити її імідж як високотехнологічної держави.

Ведеться робота з реалізації практичних можливостей суднобудівників. Згідно із Законом України "Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості" передбачено надавати пільгові кредити суднобудівним підприємствам від банків України; створювати сприятливі умови для іноземних інвесторів з метою приватизації суднобудівних підприємств.

Практична реалізація державних заходів щодо інноваційної діяльності дає змогу сподіватися на те, що Україна зможе вступити в новий етап трансформації як кількісних, так і якісних змін. Вони сприятимуть розвитку науки у країні і за її допомогою забезпечать перехід як промисловості, так і економіки загалом на інноваційний шлях розвитку.

Література

1. *Закон* України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" / Уряд. кур'єр. — 2001. — 8 серп.

2. *Зведені* дані Держкомстату України щодо обстеження матеріально-технічної бази науки станом на 1 січня 2000 р. — К., 2000.

3. *Кондрашов М. О., Пошуто М. І.* Стан та ефективність інноваційної діяльності в промисловості України. — К.: Наук. світ, 2001. — 51 с.

4. *Концепція* науково-технологічного та інноваційного розвитку України // Голос України. — 1999. — 3 серп.

5. *Наукова* та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. — К.: Держкомстат України, 2000. — 317 с.

6. *Послання* Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році. — К.: Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2001.

7. *Указ* Президента України "Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні" / Уряд. кур'єр. — 2001. — 1 серп.

8. *Указ* Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 року "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку"» // Уряд. кур'єр. — 2001. — 28 серп.

9. *Україна*: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України // Уряд. кур'єр. — 2000. — 23 лют.

УДК 330.341.1.001.16

Л. І. ФЕДУЛОВА, д-р екон. наук, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 21–24

Розвиток сучасного суспільства неможливо уявити без нових рішень в галузі технології, техніки, без організаційних форм та економічних методів господарювання. Тому нині спостерігається значний інтерес до інновацій в економіці, які дають змогу посилити гнучкість виробництва, задовольнити попит і проникнути на конкурентоспроможну продукцію, а загалом сприяють зростанню економічного потенціалу як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Те, що інновації використовують як самостійний предмет дослідження, зумовлено насамперед проблемами психологічного бар'єру, що виникає внаслідок соціальних протиріч нововведень — ліквідації деяких робочих місць, професій, необхідності набуття нових, допоміжних знань, зміни у змісті та умовах праці тощо.

Одним із основних факторів створення економічних умов для застосування інновацій є розробка механізму їх фінансування на стадії впровадження та експлуатації. Використання інноваційних фондів і зарубіжних інвестицій повинно стати одним із найважливіших стратегічних напрямів науково-технологічної політики цієї держави.

У загальноприйнятому тлумаченні інноваційні процеси, які здійснюються в будь-якій господарській системі, відображають сукупність перетворення у часі і просторі, прогресивних і якісно нових змін. Результатом інноваційних процесів є новинки, впровадження яких у господарську практику визначається як нововведення.

Основою ефективного виробництва в ринковій економіці є технології і прогресивна конструкція її реалізації. Між затратами на технологію і ефективністю виробництва існує зв'язок, схожий на витягнуту криву. Спочатку затрати великі, а віддача мала, потім віддача різко зростає при досить мінімальних затратах, а подальшому ефективність змінюється і, досягнувши певної межі, вже не залежить від фінансових вливань.

Граничний стан — це певна часина розвитку, коли досягнення нового рівня технічного прогресу стає все більш важким і дорогим [2]. Найрадикальніший засіб уникнути надмірних затрат — це перехід на новий технологічний рівень. І саме для ефективних та підприємливих менеджерів цей перехід є найвідповідальнішим моментом. У зарубіжній літературі такий підхід називають технологічним розривом.

За даними досліджень, якщо еволюційний розвиток технології шляхом довгого покращення старого процесу приводить до якогось успіху, то перехід на новий технологічний рівень може дати дегтикратний виграш.

Потреба у створенні механізму управління інноваційними процесами викликала необхідність створення інноваційного менеджменту — сукупності певних організаційно-економічних методів і форм управління всіма стадіями інноваційних процесів на рівні основної ланки економіки — підприємства.

В умовах ринкової економіки ефективний розвиток підприємства на тривалу перспективу можливий лише при врахуванні досягнень науково-технічного прогресу. Тому розвиток інноваційної сфери, через яку просувається у виробництво досягнення науково-технічного прогресу, є особливо актуальним і вимагає серйозної уваги та вивчення. Без гнучкого управління інноваціями, яке є рушійною силою їх розвитку, неможлива тривала стабільність ефективного виробництва.

© Л. І. Федулова, 2002

У зв'язку з цим особливо гострою є проблема своєчасного впровадження інновацій, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом за мінімального ризику при неправильному виборі інноваційного напрямку. Стратегія управління інноваціями повинна бути складовою загальної стратегії управління розвитком підприємства, а питання вибору та оцінки інноваційних стратегій має бути центральним у проблемі тривалого розвитку підприємства.

Більш конкретно сутність інноваційного менеджменту розкривається в його функціях, до яких належить управління:

- процесами створення нових знань;
- творчим потенціалом тих, хто створює нові знання;
- освоєнням нововведень;
- соціальними та психологічними аспектами нововведень.

Окремі автори вважають, що інноваційний менеджмент — це "наука про науку" [1], поява якої ознаменувала перехід на якісно новий ступінь розвитку наукової сфери. Її менеджери стали повноправними учасниками пошукових робіт з діагностування наукових колективів, які беруть участь у розробці конкретних проектів, зі створення матеріальної та інвестиційної бази для їх діяльності тощо. Але нині потрібний моніторинг споживацької сфери, здійснений щодо управління створенням нових знань. Необхідно також звернути увагу на формування спеціальної методології, яка б дала змогу вести пошук нових знань з меншими евристичними затратами при одночасному підвищенні ймовірності досягнення поставленої мети.

У ринкових умовах провідне місце в загальній стратегії підприємства повинна посідати науково-технічна програма розвитку підприємства як одна із функціональних стратегій поведінки конкретного суб'єкта господарювання стосовно інноваційного процесу. Завдання інноваційного менеджменту в цій галузі полягає у формуванні на основі евристичних чи формалізованих методів оптимальної науково-технічної програми розвитку, а поле його діяльності повинно міститися в інформаційній сфері (інформація про ринки та новинки, винаходи, ідеї) та у сфері матеріальних цінностей (нововведення — товари, послуги).

Б. Санто відзначає, що зміст поняття "менеджер" починає відхилятись від початкового й дотепер загальновживаного "управлінець", "агент", "маклер". У сучасних умовах менеджер має бути насамперед організатором інноваційного процесу. Отже, інноваційним менеджером можна вважати винахідника підприємця, який намагається реалізувати чужу ідею, ініціює її практичне здійснення. Інноваційний менеджер — це особа, яка здатна розв'язати надзвичайну економічну (технічну) проблему. Це спеціаліст, що займається різними організаційно-економічними аспектами радикальних нововведень. У західних фірмах не звичайно досвідчений традиційний менеджер, а в Україні — скоріше за все спеціаліст з базовою інженерною освітою.

До причин, які стримують активізацію інноваційної діяльності, належать низький загальний рівень економічного стану країни загалом і багатьох підприємств, відсутність фінансових ресурсів, неплатоспроможність замовників, технічна недоцільність та ін. Підприємства багатьох галузей і дотепер не позбулися своїх проблем, з різних причин не можуть здійснити реструктуризацію виробництва, розв'язати проблему власних фінансових зобов'язань перед кредиторами, упорядкувати бізнес-процеси, залучити інвесторів. Як свідчать дані проведених нами досліджень, ключовою проблемою слід вважати неефективність системи управління. У діяльності керівників підприємств відсутня інноваційна стратегія, більшість з них сьогодні розв'язують проблему виживання. Якщо взяти до уваги слабке знання ринку, неефективність фінансового управління, погане управління витратами, то стає очевидним, що лише зміною зовнішнього макроекономічного середовища не примусиш інвесторів вкладати кошти у такі підприємства.

Аналіз інноваційних процесів на українських підприємствах дає підставу дійти висновку, що для інтенсифікації інноваційної діяльності необхідно насамперед враховувати фактори, що сприяють інноваційній діяльності:

- *економічні* та *технологічні* — наявність резерву фінансових, матеріально-технічних засобів, необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури;
- *політичні, правові* — законодавчі заходи (особливо пільги), які заохочують інноваційну діяльність, державна підтримка інновацій;
- *організаційно-управлінські* — гнучкість організаційних структур, демократичний стиль управління, формування цільових, проблемних груп, реінжиніринг;
- *соціально-психологічні* та *культурні* — моральне заохочення, забезпечення можливостей самореалізації, розвиток творчої праці.

У ринкових умовах є гостра потреба у нових інструментах і методах, що здатні допомогти під-

приємствам працювати ефективніше. Загострення конкуренції ініціює потребу суб'єктів ринку стати першими, а для цього потрібні механізми, які зможуть спростити складні речі. Провідні спеціалісти в галузі консалтингу стверджують, що найуспішнішими змінами є такі, що починаються у критичній ситуації, тобто чим більша небезпека краху чи банкрутства, тим більша вірогідність успіху, оскільки за таких умов стимулюються ініціатива та активна інноваційна діяльність, створюються нові ефективніші бізнес-процеси.

У період переходу до ринкової економіки необхідною умовою вдосконалення економічного механізму інноваційного менеджменту повинно бути формування інноваційного підприємництва, що дасть змогу розв'язати низку актуальних завдань: подолання відчуження наукових організацій від власності; підвищення відповідальності та зацікавленості наукових організацій в результатах праці; створення умов максимального використання наукового потенціалу кадрів; підвищення ефективності господарської діяльності загалом.

Найважливішою та найгострішою проблемою прискорення розвитку інноваційного підприємництва є знаходження таких економічних механізмів науки і виробництва, які найбільше стимулюють не лише прагнення інноваційного підприємництва до задоволення потреб ринку інновацій до досягнення найбільшого ефекту від наукових розробок, а й потребу у скорішому та повному застосуванні науково-технічної ідеї.

За результатами досліджень, проведених на підприємствах різних організаційних форм, в рейтингу самооцінки значущості проблем підприємства ключові проблеми внутрішньофірмового управління менеджери розглядають як другорядні, що свідчить про серйозні недоліки менеджменту на підприємствах України. Для успішного здійснення ринкових реформ інноваційним менеджмент повинен бути складовою внутрішньофірмового управління через введення в структуру підприємства інноваційних підрозділів; укріплення зв'язків підприємства з науково-дослідними, дослідно-конструкторськими та проектними організаціями. Необхідні принципово нові методи управління людьми та організацією загалом, що безпосередньо залежить від професійного рівня менеджерів, а також від методів і прийомів управління, які вони використовують у своїй роботі.

Інновації у сфері управління — це процес оновлення всіх сторін бізнесу, орієнтації співробітників на пошук оригінальних шляхів розвитку компанії, посилення прагнення до нововведень. Але лише творчого потенціалу в галузі нововведень недостатньо. Нагальною є проблема швидкого і раціонального впровадження ідей в життя. Звідси дуже важливо правильно і всебічно оцінити потенціал нововведень.

Інновації необхідно впроваджувати в організаційній, виробничій, фінансовій і науковій сферах, оскільки в комплексі вони спроможні дати найбільший результат. У цій країні процеси оновлення пов'язані з розвитком ринкових відносин. Більшість інновацій повинні реалізовувати підприємницькі структури для розв'язання виробничих і комерційних завдань, забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання та конкурентоспроможності. Інноваційна діяльність має бути спрямована на практичне використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу для отримання нового чи поліпшення існуючого продукту, раціоналізації засобів його виробництва та задоволення потреб у високоякісних товарах і послугах, а також для вдосконалення обслуговування.

Керівники українських підприємств, як правило, усвідомлюють, що процес реалізації нововведень, впровадження нових винаходів вимагає затрат різних ресурсів, серед яких основними є інвестиції та час. Усі інновації в результаті мають забезпечити посилення ефективності, зменшення затрат і підвищення прибутку, тому розроблення нових проектів слід насамперед обґрунтувати відповідними розрахунками: наскільки виправдовують себе інноваційні витрати, чи здатне нововведення стати конкурентоспроможним.

Досвід українських підприємств, які досягли на ринку успіху, свідчить про те, що вижити та розвиватися у жорстких умовах трансформаційної економіки спроможні такі з них, які постійно впроваджують нововведення.

Успішним фактором розвитку інноваційної діяльності на підприємствах є мотивація працівників до праці та професійного росту. Якщо для компаній з низьким рівнем спеціалізації праці ця проблема не актуальна, то для інноваційних та інших організацій з високим рівнем спеціалізації розв'язання цієї проблеми має першочергове значення. Плинність кваліфікованих кадрів для них може бути справжньою катастрофою. А це, у свою чергу, змушує шукати способи мотивації, які б забезпечували створення необхідного клімату в колективі. У зв'язку з цим при формуванні функціональної підсистеми інноваційного менеджменту власники і керівники компаній повинні

розробити критерії, які б давали змогу однозначно визначати ступінь участі фахівця у роботі, а також використовувати допоміжні стимули для заохочення працівників. У стимулюванні праці найважчим є вироблення системи показників, які б давали змогу оцінювати внесок працівника у загальну справу та ефективність його роботи.

Інноваційний менеджмент є однією із необхідних складових підприємства, яке прагне успіху. Він має бути спрямований на постійне вивчення сучасного ринку, на своєчасне та адекватне реагування на всі зміни у ринковому середовищі. В Україні й дотепер інноваційний менеджмент є новою справою для багатьох підприємницьких структур. Осмислення потребують як практичне застосування світового досвіду, так і теоретичні розробки у цій сфері.

Література

1. *Бизнес и менеджер* / Сост. И. С. Дараковский. — М.: Азимут-Центр, 1992.
2. *Русинов Ф. М., Никулин Л. Ф., Фаткин Л. В.* Менеджмент и самоменеджмент в системе рыночных отношений: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1996.

УДК 330.341.1.001.16

В. Г. ФЕДОРЕНКО, д-р екон. наук, проф.
(Спілка будівельників України, м. Київ)
О. В. МАЖУГА, докторант
А. Ф. ЯКУШЕВ, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ В БУДІВНИЦТВІ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 25–28

Економічні зміни сьогодні здійснюються в умовах, коли ще не склалися ринкові відносини та інфраструктура інвестиційно-будівельної діяльності, а будівельний комплекс недостатньо реформований до змін в інвестиційній ситуації. У перехідний період обсяг державних інвестицій різко зменшується, а інші інвестиційні джерела використовуються слабко через відсутність достатніх надходжень у підприємств, високу процентну ставку за кредит, відплив капіталу в комерційну сферу.

Істотне зменшення інвестиційно-будівельної активності обмежує можливості самофінансування науково-технічного розвитку підприємств і організацій будівельного комплексу. До того ж неадекватна інфляції амортизаційна політика призвела до знецінення амортизаційних відрахувань, що були джерелом підтримки технічного рівня. Знатна залежність науково-технічного розвитку будівельного комплексу від обсягів інвестицій зумовлює необхідність аналізу і обліку впливу обсягів інвестицій на формування технічного рівня продукції, технологій, засобів і предметів праці в будівельному комплексі.

Однак у першому півріччі 2001 р. спостерігалося помітне пожвавлення будівельної діяльності. Введено в експлуатацію житлових будинків загальною площею 2030,2 тис. м². За 8 міс. цього року будівельними підприємствами усіх форм власності, які працювали за контрактами підряду, виконано робіт на суму 3,4 млрд грн, що становило 73,6 % суми укладених контрактів на рік та 105,2 % обсягу відповідного періоду 2000 р.

Зростання темпів підрядних робіт зумовлено виконанням значних обсягів будівництва енергоблоків на Рівненській та Хмельницькій АЕС, магістральних трубопроводів для транспортування нафти і газу у Закарпатській області та нафтового терміналу у м. Одесі, реконструкцій вокзальних комплексів у містах Києві, Львові, Ковелі; відновлення ЛЕП після стихійного лиха 2000 р. в Одеській, Вінницькій, Кіровоградській областях та ліквідації наслідків повені 2001 р. в Закарпатській області; реконструкції, ремонту та реставрації будівель освіти, охорони здоров'я, житлових будинків та інших об'єктів соціального призначення в Донецькій, Івано-Франківській, Кіровоградській, Чернівецькій та Чернігівській областях.

Зазначимо, що на підприємствах усіх форм власності підрядною організацією будівництва колективної форми — на 10,8 % (ними виконано три чверті загального обсягу будівництва), державної — на 3,2 (22,1 % загального обсягу), приватної — на 23,2 % (2,5 % загального обсягу).

Економічне зростання будь-якої країни у сучасних умовах значною мірою залежить від її здатності вчасно адаптуватися до технологічних зрушень, оскільки інноваційна та науково-технологічна діяльність нині є одним з найсуттєвіших факторів, що зумовлюють у сучасному світі трансформацію економіки на національному і глобальному рівнях.

Прогрес усіх цивілізацій певною мірою завжди був пов'язаний з технологіями, товарами, послугами, що виникали і були створені на основі

© В. Г. Федоренко, О. В. Мажуга, А. Ф. Якушев, 2002

нового знання. І в основі розвитку нових технологій лежать інновації. Сьогодні всім зрозуміло, що тільки завдяки застосуванню знань можна забезпечити будь-якій країні як успіх у розв'язанні своїх внутрішніх проблем і задоволенні потреб суспільства, так і перемогу в конкурентній боротьбі за світові ринки збуту технологій, товарів і послуг.

Економічна природа інноваційної діяльності полягає в тому, що інновація є засобом і стимулом підприємництва, фактором економічного зростання.

Ключовим напрямком інтенсифікації будівництва є активізація інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність у будівельному комплексі полягає у постійному творчому пошуку і реалізації можливостей інтенсивного розвитку всіх сфер будівельної діяльності. Формою організації інноваційної діяльності є нововведення – процес створення і впровадження науково-технічних досягнень (НТД). Обов'язковою економічною умовою для нововведення є доведення ідеї до практичного використання й одержання прибутку, тобто перетворення ідеї в товар.

Однією з найважливіших проблем регулювання інноваційної діяльності в будівництві є проблема ув'язування НТД з організаційно-економічним механізмом його впровадження. Під час розробки такого механізму в ринкових умовах варто враховувати специфічні мотиви та інтереси всіх учасників інноваційних процесів.

До основних особливостей інноваційної діяльності в будівельному комплексі належать:

- залежність будівельної діяльності від великої кількості випадкових факторів (кліматичних, гідрогеологічних, ресурсних, економічних і екологічних), що зумовлює необхідність залучення великого емпіричного матеріалу для вивчення ефективності якогось нововведення;
- одиничний і дрібносерійний характер будівельної продукції, істотні відмінності умов впровадження НТД на різних об'єктах будівництва, що стримує їх широке застосування;
- рухливий характер будівельної діяльності, що ускладнює комунікації між учасниками інноваційних процесів;
- істотна залежність інноваційної діяльності в будівельному комплексі від розвитку галузей, для яких він створює основні фонди і від яких йдуть засоби виробництва;
- множинність учасників інноваційних процесів, організаційне відокремлення сфер науки, проектування, будівельного виробництва, промисловості будівельних матеріалів;
- тривалий життєвий цикл нововведень, пов'язаний із багатоетапністю інвестиційного процесу, значною інертністю матеріально-технічної бази і технологічного укладу будівельного комплексу;
- наявність в інноваційному процесі таких специфічних етапів, як організаційно-технологічне проектування, експериментальне проектування і будівництво;
- політехнічний характер будівельного виробництва, що зумовлює необхідність використання різноманітних технологій, засобів і предметів праці, знань з багатьох областей науки.

Інноваційний процес, тобто рух НТД від ідеї до впровадження, має циклічний характер і поділяється на наступні фази: постановка проблеми і виникнення ідеї НТД, розробка, створення НТД і перше його освоєння (впровадження); широке поширення (дифузія) НТД; рутинізація інноваційного процесу.

Інноваційний цикл як специфічна форма відтворення може бути простим і розширеним: у першому разі НТД використовується лише там, де воно вперше освоєне; у другому – поширюється до меж насичення потреби виробництва у цьому НТД. Але через низьку інноваційну сприйнятливість в економіці України тільки у 6,6 % випадків розробки впроваджувалися на п'яти і більше підприємствах, а 80 % – на одному-двох.

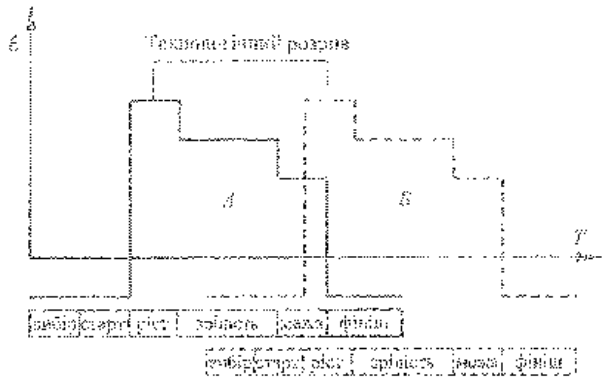
Нововведення як НТД взаємодіє із середовищем за такими етапами: сприйняття НТД організацією; взаємопристосування НТД і середовища; освоєння чи відторгнення нововведення; рутинізація нововведення і виникнення потреби у новому продукті, технології, методах організації виробництва.

Динаміка взаємодії інноваційного процесу з його середовищем складає життєвий цикл нововведень, що охоплює кілька стадій: вибір НТД, старт, тобто початок впровадження нововведення, зростання результатів або економічна віддача від НТД, зрілість нововведення, межа чи насичення попиту, фінал, тобто кінець життєвого циклу нововведення.

Динаміка ефективності (E) у часі (T) на різних стадіях життєвого циклу нововведення і необхідність впровадження чергового нововведення для підтримки конкурентоспроможності організації представлена на рисунку.

Незважаючи на те що будь-яке нововведення супроводжується ризиком, відмова від нововведень не більш ризикована, оскільки лише технологічні зміни забезпечують успіх на ринку, тоб-

то лідерство зумовлено зміною традиційних технологій на ефективніші.



Динаміки ефективності нововведень

Технологічна зміна трактується як технологічний розрив. Подолання технологічного розриву відбувається за умови тимчасового зниження доходів, при цьому передбачається їх підвищення в перспективі.

Як правило, нововведення не бувають одиничними, зокрема виникає потреба у впровадженні низки нововведень (феномен "пучка" нововведень). Так, незважаючи на недостатню рефлективність будівельного комплексу, протягом тривалого періоду поступово оновився арсенал технологій практично в усіх галузях будівництва. Поява нових типів будинків і споруджень, зміна технологій на всіх будівельних ділянках (від підготовки територій під будівництво до їх благоустрою після його закінчення) разом з організаційно-економічними нововведеннями підготували ґрунт для утворення нового технологічного укладу в будівельному комплексі. Закріплення прогресивних зрушень у виробничих силах будівельного комплексу, створення адекватних організаційно-економічних умов для їх розвитку є метою інноваційної стратегії в будівельному комплексі.

У період переходу до ринкових відносин варто враховувати необхідність державної підтримки найважливіших науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і наукових шкіл, недостатню інноваційну активність підприємств і організацій будівельного комплексу через обмеженість фінансових засобів для науково-технічного розвитку, а також лаг для формування ринку науково-технічної продукції і відповідної інфраструктури. У зв'язку з цим необхідно передбачати поєднання державної інноваційної політики з інноваційним менеджментом на підприємстві, раціональний поділ функцій регулювання інноваційної діяльності на різних рівнях, а також прискорений розвиток ринкової інфраструктури інноваційної діяльності.

Отже, для досягнення мети інноваційної стратегії в будівельному комплексі необхідно забезпечити виконання таких функцій регулювання інноваційної діяльності:

1) на державному рівні:

- удосконалення державної митності з науково-технічних проектів (НТП) (створення статистичної бази для регулювання інноваційної діяльності);
- інформатизація інноваційної діяльності (організація баз даних і знань про НТП, закордонні ярмарки, кон'юнктуру ринку науково-технічної продукції; інформаційне забезпечення учасників інноваційної діяльності);
- оцінювання науково-технічного рівня галузей будівельного комплексу України (кількісний і якісний аналіз стану технічного рівня будівельної продукції та виробництва);
- науково-технічне прогнозування (оцінювання ретроспективних і прогнозування перспективних тенденцій розвитку будівельного комплексу, розробляння стратегії інноваційної діяльності та концепцій розвитку окремих галузей і видів діяльності у будівельному комплексі);
- формування науково-технічних програм (комплексне розв'язання галузевих і міжгалузевих науково-технічних проблем);
- конкурсно-контрактне розміщення замовлень на виконання найважливіших науково-технічних проектів;
- фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт загальногалузевого та міжгалузевого значення;
- мотивація інноваційної діяльності (створення пільгового режиму для стимулювання відкриттів, винаходів, проведення пошукових і фундаментальних досліджень, відновлення виробництва);
- нормування і стандартизація, державне ліцензування і сертифікація;
- законотворча діяльність у сфері НТП (підготовка пропозицій, що враховують галузеву специфіку інноваційної діяльності);
- управління науково-дослідними інститутами і проектними організаціями (збереження державної мережі наукових і проектних організацій, зміцнення найважливіших наукових шкіл, організація широкого впровадження нововведень через проектування, підготовка наукових кадрів);

2) на рівні виробничих структур:

- моніторинг, облік і зайнятість з нововведень;
- науково-технічний маркетинг (пошук перспективних НТД, оцінювання кон'юнктури ринку науково-технічної продукції);
- оцінювання технічного рівня (виявлення проблем, що потребують наукового розв'язання і реалізації нововведень);
- прогнозування науково-технічного розвитку;
- розробка програми розвитку (бізнес-плану);
- організаційно-економічна підготовка нововведень (реєстрування коштів, конкурсне розміщення замовлень на науково-дослідні роботи, матеріально-технічне забезпечення нововведень, підготовка кадрів);
- реалізація нововведень і регулювання інноваційної діяльності (доведення НТД до комерційного використання);
- мотивація нововведень (одержання і розподіл доходу від нововведень);
- виконавська і патентно-ліцензійна діяльність (підвищення конкурентоспроможності підприємств, захист і комерційне використання прав інтелектуальної власності);

3) на рівні інфраструктурного забезпечення:

- інформаційні, маркетингові, консультативні, інжинірингові, лізингові послуги.
- посередницькі послуги з реалізації науково-технічної продукції;
- фінансування і кредитування ризикових інноваційних заходів;
- страхування інноваційного ризику.

Література

1. *Абібуллаев М. С.* Фінансування інноваційної діяльності // Фінанси України. — 2001. — № 3. — С. 111.
2. *Овчаренко Л. В.* Інноваційне підприємництво: світовий досвід та реалії України // Економіка. Фінанси. Право. — 2001. — № 2. — С. 3.
3. *Сухоруков А. И.* Инновационная политика в строительстве: Моногр. — К.: Наук. думка, 1994. — 96 с.
4. http://www.ukrstat.gov.ua

УДК 330.341.1.001.16

В. С. ВОРОТІН, канд. екон. наук, доц., докторант
(Українська академія державного управління при Президентові України, м. Київ)

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Науковий вісник МАУП, 2002, вип. 3, с. 29–32

В економічній літературі є низка термінів, пов'язаних з інвестиціями. Це власне інвестиції, інвестиційний клімат, інвестування, інвестиційний процес, інвестиційний клімат, інвестознавство, інвестиційне підприємництво, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, інвестиційний ризик тощо. Сутність цих термінів трактується по-різному. Базовим є термін "інвестиції" (від лат. *invest* — вкладання коштів). Для вітчизняних дослідників він відносно новий, оскільки радянські вчені-економісти використовували поняття "капітальні вкладення", під якими розуміли затрати на відтворення основних фондів, їх збільшення і вдосконалення. У сучасній економічній літературі обидва терміни застосовуються як синоніми чи як близькі поняття. Однак у трансформаційних умовах розвитку економіки України термін "інвестиції" використовується частіше. Ці два терміни можна назвати спорідненими, оскільки вони відбивають один процес, але різняться в деяких деталях.

Закритість радянської економіки, відсутність інститутів приватної власності та корпоративного права і управління, а також системи інститутів, що забезпечують генерування та ефективне використання інвестицій, — ці особливості були характерні для адміністративно-командної системи, в якій інвестиції фінансового характеру були відсутні. Тому радянські вчені здебільшого досліджували капіталовкладення в матеріальні активи (тобто у частину інвестицій, яку в сучасній термінології називають прямими або реальними інвестиціями). Тобто вивчався не інвестиційний процес, а процес нагромадження, розширення фондів, що можна пояснити принизливим рівнем розвитку ринкових відносин.

Сучасну теорію інвестицій, яка розвивалася в рамках західних економічних концепцій, можна поділити на два напрямки. Перший напрямок зумовлений дослідженнями портфельного інвестування і є складовою фінансової теорії. Фінансові інвестиції пов'язані із вкладаннями в різні папери, акції, облігації, у сучасній розвиненій економіці ці форми переважають. Другий напрямок досліджує процеси формування реальних інвестицій, аналізує їх вплив на розвиток економічної системи, її параметри. Реальні інвестиції пов'язані із вкладаннями в такі матеріальні активи, як земля, обладнання, заводи. Ці дві форми не конкурують, а доповнюють одна одну: високий рівень розвитку інститутів фінансового інвестування значною мірою сприяє зростанню реальних інвестицій [4].

Інноваційний механізм державного регулювання інвестиційної діяльності

Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні зумовлений Законом України "Про інвестиційну діяльність". Державне регулювання інвестиційної діяльності визначають показники економічного і соціального розвитку України, національні та регіональні програми розвитку національного виробництва, державні та місцеві бюджети, передбачені в них обсяги державного фінансування інвестиційної діяльності.

Державними інвестиціями керують загальнодержавні та місцеві органи державної влади. Управління державними інвестиціями планує

© В. С. Воротін, 2002

визначення конкретних дій інвестування бюджетних і позабюджетних коштів. Основою для прийняття рішення про інвестування загальнодержавних коштів є:

- прогноз економічного і соціального розвитку України;
- схеми розвитку і розміщення продуктивних сил;
- цільові науково-технічні та комплексні програми;
- техніко-економічні обґрунтування доцільності конкретних інвестицій.

Прийняття рішення про інвестування бюджетних коштів потребує системного підходу до визначення пріоритетів. У наш час вибір пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності в Україні пов'язаний з першочерговими завданнями стабілізації економіки, довгостроковими завданнями, спрямованими на її перебудову, та з підвищенням рівня життя населення [2].

Зазначимо, що у трансформаційних умовах господарювання значно підвищується виконавчо-організаційна роль держави в залученні інвестицій та розвитку промисловості. Основні цілі й завдання реформування економіки України на сучасному етапі розвитку полягають у забезпеченні стійкої стабілізації виробництва, відновленні економічного зростання, а також у прогресивних структурних зрушеннях. Однак насправді суттєвих структурних перетворень у вітчизняній економіці не відбувається. Зростання деяких економічних показників у 1999–2001 рр. (зокрема, обсягів промислової продукції, особливо в металургії та харчовій промисловості) відбувається на тлі погіршення структурних параметрів економічної системи. Зростає частка сировинних та енергомістких галузей у виробництві й експорті, тобто переважають товари з низькою доданою вартістю, частка машинобудування у виробництві та експорті мала, неефективно використовуються виробничі потужності. Обсяги інвестицій за останні 10 років скоротилися майже в 10 разів, частка держави в інвестиціях складає лише 6 %, збільшується кількість збиткових підприємств. Очевидною є необхідність активного державного впливу на процеси в реальному секторі, зокрема корпоративному, яка зумовлюється, з одного боку, тим, що він, по суті, складає основу економічної системи, а з іншого — реальним кризовим станом справ у сфері виробництва, що нині склався в Україні [5].

Одним із напрямків регулювання інвестиційної політики держави є управління іноземними інвестиціями. Необхідність залучення інвестицій в Україну зумовлюється тим, що вона через обмеженість бюджетних фінансових ресурсів не може вирішувати власними силами забезпечити ефективні структурні зміни в економіці. Виходячи з цього постає пошук додаткових фінансових джерел, із яких найзначнішими є іноземні.

Відомо, що функціонування економічної системи, можливості забезпечення високого рівня життя населення значною мірою залежать від відродження та подальшого розвитку реального (промислового) сектора національної економіки, тобто тієї сфери, де відбувається матеріальне виробництво, – цієї теми останнім часом дотримуються практично всі суспільні кола в Україні. У процесі переходу до ринкової економіки постає питання про необхідність теоретичного обґрунтування різного роду проблем, пов'язаних із функціонуванням інвестиційно-інноваційного розвитку реального сектора економічної системи.

Світовий досвід свідчить, що країни з перехідними економіками не можуть вийти з економічної кризи без залучення іноземних інвестицій. Використання останніх може сприяти формуванню національних інвестиційних ринків, макроекономічній стабілізації економіки й уможливить розв'язання окремих соціальних проблем перехідного періоду та розвитку промисловості. Тому іноземне інвестування посідає особливе місце у структурі зовнішньоекономічних пріоритетів української економіки.

Промислова політика та інвестиційний клімат

Формування державної промислової політики і створення інвестиційного клімату в Україні є одним з її пріоритетів економічного розвитку. Промислова політика держави належить до складових її загальної економічної політики, її суть пов'язана із сукупністю заходів, спрямованих державою на якісні й кількісні перетворення реального сектора. Суперечливий характер перехідної економіки створює методологічні труднощі дослідження процесу вивчення промислової політики, пов'язані з тим, що формування теорії здійснюється одночасно з практичним розвитком трансформаційних процесів. Перебування економіки у трансформаційному стані різко збільшує невизначеність впливів виходу з нього, а також кількість варіантів формування нової системи, серед яких має бути обраний оптимальний для суспільства. Це стосується як визначення варіанту промислової політики, так і вибору пріоритетів, орієнтирів трансформації реального сектора.

Вплив на зміни у реальному секторі здійснюється в рамках промислової політики. Промис-

лова політика як складова загальної економічної політики спрямовує систему заходів на перетворення реального сектора:

- удосконалення його структури;
- забезпечення надходжень до нього інвестицій;
- стимулювання інновацій.

Таким чином, промислова політика застосовує практично всі інструменти економічної політики держави, спрямовуючи зусилля на зміни у реальному секторі економічної системи. Термін "реальний сектор економіки" відносно новий для вітчизняної економічної науки, однак він досить часто вживається в сучасній світовій економічній літературі.

Промислова політика в Україні нині спрямовується на інвестиційне стимулювання вітчизняних виробників-експортерів та галузей, що працюють на внутрішній ринок. Найбільше за останній час зростання обсягів виробництва спостерігалося у галузях, що виробляють продукцію кінцевого споживання (у легкій промисловості приріст у 2000 р. становив 39 %, харчовій — 26,1, деревообробній та целюлозно-паперовій - 37,1 %).

Проблеми інвестиційного забезпечення в Україні

Проблеми інвестиційної політики в Україні надзвичайно актуальні. В економіці, яка невпинно розвивається, інвестиції в основні фонди зростають скоріше порівняно із зростанням валового внутрішнього продукту (ВВП), тому і їх частка збільшується. Отже, прискорене зростання інвестицій є основною передумовою успішного розвитку економіки країни. Прикладом можуть служити показники співвідношення обсягу інвестицій з ВВП у Китаї (таблиця).

Динаміка співвідношення інвестицій з ВВП у Китаї

Показник	1980 р.	1990 р.	1996 р.
Обсяг інвестицій, млрд юанів	91,1	451,7	2297,4
Обсяг ВВП, млрд юанів	451,1	1854,8	6559,4
Частка інвестицій, %	20	24	34

Джерело: China Statistical Yearbook 1997. - Beijing: China Stat. Publ. House, 1997. — 850 p.

Як бачимо з наведених у таблиці даних, на початку проведення реформ у Китаї частка інвестицій складала 20 % ВВП, через 10 років вона зросла до 24 % і ще через шість років досягла 34 %. Для порівняння зазначимо, що в Україні обсяг ВВП у 1997 р. порівняно з 1990 р. скоротився до 40 %, тобто в 2,5 раза. Водночас обсяг інвестицій в основні фонди (капітальні вкладення) зменшився з 55358 млн у 1990 р. до 11483 млн грн у 1997 р., тобто в 5 разів. Таким чином, економічні реформи в Україні дали протилежний результат порівняно з Китаєм, хоча на початку реформування в Україні результати китайських реформ були відомі [3].

Зазначимо, що державою здійснено низку важливих заходів, спрямованих на забезпечення інвестиційного, науково-технічного прогресу. Президент України проголосив перехід України на інноваційну модель розвитку економіки. Верховна Рада України затвердила нову Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України, за якою передбачається більш активна позиція держави у розвитку науково-технологічної сфери, використанні нових знань в економіці та інших сферах. Прийнято зміни до нового Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність". Суттєво була підвищена пенсія науковцям, а Указом Президента України від 10 березня 2000 р. № 456 передбачено підвищення у 2001 р. заробітної плати окремим категоріям учених.

Активізація інвестиційно-інноваційної стратегії держави насамперед залежить від стану інвестиційного клімату в країні, сприятливих умов для зовнішніх і внутрішніх інвесторів [1]. Як зазначалося в Основних напрямах інвестиційної політики в Україні на 1999–2001 рр., недосконалість законодавчої бази, відсутність досвіду і практики проведення позик, нерозвиненість інфраструктури, ринку цінних паперів, обмежена кількість ліквідних об'єктів, недостатні правові гарантії для інвесторів стримують акумулювання інвестицій через цей ринок. До факторів, які погіршують інвестиційний клімат в Україні, належать такі:

- зростання зовнішньої заборгованості;
- жорстке втручання держави в господарську діяльність;
- бюрократизм і корумпованість владних структур;
- наявність криміногенної ситуації у країні.

Література

1. *Воротін В.* Використання в Україні світового досвіду управління акціонерним капіталом // Реформування промисловості України: погляд у XXI століття: Зб. матер. V Пленуму. — К.: Спілка економістів України, 2001. — 128 с.

2. *Державне* регулювання економіки. Підруч. — 2-те вид., випр. і доп. / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка,

2. Залога / За ред. І. Р. Михасюка. — К.: Атіка, Ельга-Н, 2000. — 592 с.

3. *Чумаченко М.* Проблеми інвестиційного забезпечення програм економічного розвитку України // Реформування промисловості України: погляд у XXI століття: Зб. матер. V Пленуму. — К.: Спілка економістів України, 2001. — 128 с.

4. *Яковенко Л. І.* Промислова політика в трансформаційній економіці. — Полтава: Скайтек, 2000. — 314 с.

5. *Vorotin V.* 10 jaar onafhankelijkheid van Oekraïne: De sociaal-economische werkelijkheid // OEKU nieuwsbrief. Oekraïne 10 jaar onafhankelijk. — Utrecht, 2001. — Sept.

УДК 330.341.1.001.16

Д. М. СТЕЧЕНКО, д-р екон. наук, проф.
(Київський інститут туризму, економіки і права)

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПОЛІТИКИ І СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 33–36

У незалежній Україні з'явилися можливості для започаткування власної політики регіонального розвитку, в тому числі інвестиційної. Конституція України (ст. 118, 119, 140–146) визначила основний вектор перерозподілу економічних прав і повноважень на користь регіонів. У реальному житті регіональний розвиток України відбувається досить складно і суперечливо.

Нові соціально-економічні умови господарювання визначають і нові підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу регіонів, ставлять завдання аналізу моніторингу та пошуку шляхів розв'язання проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю на всіх регіональних рівнях. Тепер організаційно відбувається процес формування диверсифікованої системи інвесторів. Вона складається з агентів різних функціональних і соціально-економічних структур — виробничих, посередницьких, біржових, чисто інвестиційних та інших підприємств на тлі створення ринкового інфраструктурного середовища.

У регіонах України поки що не склалася мережа приватних інституційних інвесторів. Найбільш потенціальні приватні інституційні інвестори — це комерційні банки, які здійснюють переважно короткострокове кредитування найприбутковіших торгово-посередницьких операцій, а не інвестування.

До країни, де вітчизняний інвестор практично не вкладає кошти у розвиток власного виробництва, важко залучити також іноземного інвестора. Залучення іноземних інвестицій має здійснюватися з урахуванням цілей та завдань державних програм структурної переорієнтації виробництва, цільових програм міжгалузевого та галузевого розвитку, конверсії та розвитку експортного потенціалу, а також внутрішньої та зовнішньої кооперації продукції виробничо-технічного призначення, приватизації державних підприємств із залученням іноземного капіталу.

За нинішньої ситуації Україна може змінити свої позиції як покупець інвестицій за рахунок диверсифікації останніх, отримуючи іноземні інвестиції у вигляді технологічного обладнання, матеріалів, прав інтелектуальної власності, ноу-хау, торгових знаків, деяких інших цінностей. Доцільність такого варіанта дій підтверджують не тільки деякі зарубіжні спеціалісти, а й досвід окремих країн, наприклад Японії, де закупівля та використання зарубіжних ліцензій значною мірою сприяли її соціально-економічному розвитку.

На весь період проведення великомасштабних інноваційно-інвестиційних заходів належна функція має бути відведена фонду довгострокового кредитування на підприємствах, а об'єднаннях — інноваційно-інвестиційному фонду. Створювати такі фонди доцільно і в регіонах з метою використання їх коштів на потреби розвитку пріоритетних галузей.

Нині кожний регіон виробляє свої підходи до активізації інвестиційної діяльності, одні мають надію на розширення дотацій із центрального бюджету щодо підтримки вугільної промисловості, АПК, ВПК, інші намагаються мобілізувати власні ресурси через місцеві податки та інші канали, треті сприяють розвитку недержавного сектора і залученню його фінансових ресурсів у

© Д. М. Стеченко, 2002

видяді інвестицій в економіку. У кожному з цих підходів інноваційно-інвестиційна політика регіону будується з урахуванням специфічних чинників. Під час її проведення намагаються використовувати наявні переваги для залучення інвесторів як вітчизняних, так і зарубіжних.

Найбільшу цінність з різних видів інвестицій для України мають новітні технології та обладнання, ноу-хау, вільно конвертована іноземна валюта. Можливості ж вкладення тих чи інших видів інвестицій у іноземних інвесторів часто різні залежно від країни походження. Через це проблему залучення зарубіжних капіталів до економіки України доцільно розглядати диференційовано щодо інвесторів з розвинених країн, країн на терені колишнього СРСР, інших країн.

Одним з економічно доцільних напрямків залучення іноземних інвестицій в Україну є поетапний перехід від імпорту окремих партій технологічного обладнання або інших товарів виробничого призначення (з метою вивчення та освоєння ймовірного ринку збуту продукції) до створення спільних підприємств з їх наступною експансією на ринки за межами України. Обов'язково слід враховувати й жорстку конкуренцію, пануючу на світових ринках техніки й технологій. Успішність таких дій залежить від їх послідовності та проведення радикальних економічних реформ. Усі рішення щодо укладання контрактів мають приймати незалежні від держави господарські суб'єкти, підприємці, які розпоряджаються власними або позиченими ресурсами і відповідають за наслідки прийнятого рішення своїм майном. Держава має лишатися роль регулятора податкової, митної, а опосередковано — і кредитної політики. Водночас вона зобов'язана захищати вітчизняні та спільні підприємства від протекціоністських дій зарубіжних урядів. Тим більше, що у наш час виявляється тенденція до посилення протекціонізму в міжнародній торгівлі продукцією сільського господарства, сталеплавильної та текстильної промисловості, тобто тих галузей, де Україна могла б бути могутнім світовим експортором. Такий варіант економічної стратегії, як й інші ймовірні, має розглядатися в єдиному спеціальному документі (концепції, програмі).

Отже, для вдосконалення політики залучення зарубіжних інвесторів слід звернути увагу на такі проблеми:

- вирішення питання власності, особливо на нерухоме майно і землю, згідно з існуючими міжнародними нормами;
- прийняття законів і підзаконних актів щодо проблем, які стосуються іноземного інвестування, у єдиному пакеті для посилення їх дієвості;
- розробка концепції (програми) з чіткою постановкою мети залучення іноземних інвестицій, виділення пріоритетних сфер (адресатів), механізму реалізації поставлених цілей;
- здійснення політики протекціонізму з метою підтримки вітчизняних товаровиробників і захисту перспективних галузей економіки.

Практика засвідчує, що, проводячи політику залучення інвестицій в економіку України, важливо дбати про забезпечення їх стабільності та довготривалості. Очевидно, з огляду на національні інтереси краще використовувати іноземні інвестиції, ніж, скажімо, покладатися лише на кредити Міжнародного валютного фонду.

Ефективне використання іноземних інвестицій потребує упорядкування державного управління ними. Для його здійснення необхідно чітко визначити та розмежувати повноваження об'єктів державного управління в цій сфері з метою узгодження їх діяльності та уникнення дублювання повноважень.

У межах стратегічного підходу потрібно передусім визначитися стосовно вибору загальної політики щодо іноземних інвестицій. Так, політика може бути ліберальною, контролюючою та обмежуючою. Конкретними аспектами основ державного управління іноземними інвестиціями можна вважати визначення системи органів державної влади, відповідальних за контроль над іноземними інвестиціями, створення ефективної системи спеціального законодавства та підзаконних актів щодо іноземних інвестицій, вибір пріоритетних галузей, секторів і проектів для інвестицій у цих галузях, а також галузей, обмежених для іноземного інвестування. Сюди належить також встановлення інвестиційних пільг, зокрема створення експортоорієнтованих чи спеціальних (вільних) економічних зон, податкових, тарифних, регіональних пільг тощо, або встановлення обмежень у системі державного управління діяльністю іноземних інвесторів.

Територіальний розподіл іноземних інвестицій в Україні досить нерівномірний. Це зумовлено рівнем інвестиційної привабливості підприємств, галузей та регіонів загалом.

В Україні формується інноваційно-інвестиційна політика регіонального розвитку, що адекватна умовам ринкової економіки. Все більшою мірою вона стає політикою самих регіонів, а не

лише центру. Без об'єднання зусиль центральних, регіональних, місцевих органів влади, державного й альтернативного секторів економіки важко розраховувати на достатньо швидке подолання інвестиційного спаду в країні, на перехід економіки в стадію пожвавлення, а згодом і підйому.

Погодження інтересів різних ієрархічних рівнів і господарських суб'єктів різних форм власності потребує розроблення відповідного механізму регулювання і стимулювання надходжень інвестицій.

На загальнодержавному рівні мають бути створені економічні умови для активізації інвестиційної діяльності завдяки використанню переважно фінансово-економічних методів регулювання та стимулювання інвестицій, адекватних ринковій економіці. До таких методів належить регулювання ставок оподаткування і рефінансування, норм обов'язкових резервів у НБУ, валютного курсу, митних платежів тощо. Методами економічного регулювання є субсидіювання позикового відсотка з кредитів для фінансування інвестицій. Це відповідатиме пріоритетам регіональної інвестиційної політики, сприятиме залученню спільного фінансування інвестицій з державних і приватних джерел.

Державна інноваційно-інвестиційна політика має будуватися з урахуванням регіональних інвестиційних програм. Лише включені до державної програми інвестиції реалізовуватимуться, а об'єкти будуватимуться в конкретних регіонах на певних територіях, економічні інтереси яких не можна не враховувати. Способами урахування цих інтересів можуть стати спільне пайове фінансування з державних і регіональних джерел, надання пільгових централізованих інвестиційних кредитів під гарантії місцевих адміністративних банків.

На регіональному рівні важливе значення має зміцнення фінансової бази інноваційно-інвестиційної діяльності у напрямі довгострокових стабільних нормативів. Доцільно перейти до середньострокових нормативів, розрахованих на 3–5 років, що забезпечувало б високу стабільність фінансів.

Для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на рівні регіонів може бути використаний такий економічний важіль, як диференціація ставок місцевих податків, а також тих цевтральних і регулюючих податків, що направляються до регіональних бюджетів. Створення пільгового податкового режиму для інвесторів усіх форм власності, що вкладають капітал у проекти з відповідним регіональним пріоритетом, може поліпшити інвестиційний клімат у регіоні, стимулювати вітчизняних і зарубіжних інвесторів.

Досить істотним є розмежування функцій у сфері інвестицій між регіональними і місцевими рівнями. Важливо визначити, які інвестиційні завдання вирішуються на регіональному і місцевому рівнях і за рахунок яких джерел фінансування, що має бути закріплено відповідними нормативами. Це необхідно для підвищення ролі як регіонального, так і місцевого самоврядування.

Важливим інструментом ефективної реалізації регіональної інноваційно-інвестиційної політики мало б стати подальше створення інноваційних форм регіонального розвитку.

Здійснення глибоких соціально-економічних перетворень в Україні потребує урахування потенціалу і особливостей регіонів у межах виваженої державної політики регіонального розвитку, в тому числі у такій ключовій сфері, як інвестиції. За таких умов зростає необхідність прискорення розробки у країні науково обґрунтованої інноваційно-інвестиційної політики регіонального розвитку.

Інноваційно-інвестиційна політика регіонального розвитку передбачає виділення державних і регіональних пріоритетів, а також нову організаційну та структурну переорієнтацію системи наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, створення нових вітчизняних структур науково-технічного змісту, його регіональних галузей. За таких умов інвестиційна діяльність має спрямовуватися на забезпечення:

- економічного та соціального розвитку регіонів на базі раціонального використання їх потенціалу, відтворення місцевих ресурсів та охорони навколишнього середовища;
- комплексного розв'язання міжгалузевих науково-технічних та організаційно-управлінських проблем, що зумовлені необхідністю подолання кризи, економічного піднесення, розвитку в інтересах регіону і країни загалом;
- підвищення технологічного та інформаційного рівня всіх сфер діяльності для досягнення конкурентоспроможності продукції та послуг підприємницьких структур регіону;
- стратегії розвитку регіонів, сприяння формуванню високоефективної структури їх економіки.

Складовими інноваційно-інвестиційної політики регіонального розвитку є інвестиційна стратегія, інвестиційні програми, заходи щодо створення сприятливого інвестиційного клімату з метою залучення інвесторів.

Стратегія — це детальний всебічний комплексний план досягнення поставлених цілей. З вибором стратегії пов'язана розробка планів проведення досліджень та інших форм інноваційної діяльності.

Регіональна стратегія полягає у виборі концепції основних напрямків розвитку. На основі прийнятої стратегії розробляється конкретна програма соціально-економічного розвитку регіону та інвестиційна програма як її складова.

Необхідною умовою реалізації інвестиційної програми є сприятливий інвестиційний клімат. Насамперед він залежить від загальноекономічної та політичної ситуації у країні. У межах інвестиційної політики складовою інвестиційної програми є розробка регіонального інвестиційного законодавства. На регіональному рівні діяльність щодо забезпечення інвестиційної привабливості інвесторів полягає в розробці комплексу документів, що складають інвестиційний паспорт регіону.

Можна виділити два основних напрямки у виборі регіональної стратегії.

1. Створення стартового капіталу шляхом продажу акцій діючих підприємств і залучення інвесторів у великі за обсягом спільні проекти. На цій основі будується економічна стратегія і створюється програма розвитку. Залучені у такий спосіб інвестиції мають забезпечити наступні пріоритетні напрямки модернізації економіки:

- створення і розвиток нових прогресивних технологічних переробних виробництв;
- модернізація мінерально-сировинного сектора економіки;
- реконструкція діючих підприємств в електроенергетиці, вугільній, металургійній, машинобудівній, легкій, харчовій та інших галузях;
- структурна перебудова АПК і підвищення його ефективності для створення інтенсивного землеробства і тваринництва з урахуванням природно-кліматичних, зокрема ґрунтових, умов;
- удосконалення транспортної інфраструктури з урахуванням потреб як міського, так і сільського населення;
- активізація зовнішньоекономічної діяльності, використання сприятливого геополітичного положення; залучення великого за обсягом іноземного капіталу.

2. Визначення пріоритетних місць капіталовкладення в економіку, здатних дати велику і швидку віддачу, яку необхідно поступово спрямовувати на розвиток економіки у міру освоєння капіталовкладень. У цьому разі перша черга інвестицій забезпечує випуск акцій під програми зростання економіки і створення на цій основі регіонального фінансового ринку.

У регіональній стратегії необхідно також враховувати внутрішньорегіональний аспект, відповідно до якого мають бути враховані інтереси міст і районів у місцевих інвестиційних програмах і проектах підприємницької діяльності та скоординовані з загальнорегіональною. У регіональних законодавчих актах, а також у договорах регіональної адміністрації з місцевими адміністраціями слід забезпечити свободу дій місцевої влади (в установлених межах) у взаємовідносинах з іншими регіонами, захист інтересів інвесторів шляхом організаційної та фінансової підтримки і гарантій.

Регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на регіональному рівні значною мірою визначатиметься розробкою і результативністю реалізації концепції державної інвестиційної політики.

УДК 330.341.1.001.16

Е. А. БЕЛЬТЮКОВ, А. В. ПАШКОВА, В. М. ЛОЗИНСКИЙ
(Одесский национальный политехнический университет)

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Наукові праці МАУП. 2002, вип. 3, с. 37- 39

В современных условиях ключевую роль в достижении конкурентных преимуществ играют инновации. Еще Д. Рикардо писал, что "тот, кто открыл машину или кто первый эффективно ее использовал, будет иметь дополнительные преимущества, получив большую прибыль, но пропорционально тому, как использование машины станет общим правилом, цена производимой продукции, вследствие общего эффекта конкуренции, будет снижаться к издержкам ее производства, и капиталист будет получать ту же прибыль, что и раньше" [1]. Опыт экономически развитых стран свидетельствует, что экономический прогресс общества в основном обеспечивается на базе инноваций, которые являются результатом соединения возможностей НТП с экономическими потребностями. Целый ряд фундаментальных инноваций, особенно в использовании биотехнологий и новых материалов, изменил технологический базис экономики. Это предполагает, с одной стороны, крупномасштабные инвестиции в новое оборудование, и с другой — организационные и структурные изменения в промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Успехи НТП зависят от того, какое место наука занимает в обществе. Главная проблема отечественной науки в настоящее время — это невостребованность результатов исследований и разработок. Продолжительное время наука развивалась сама по себе, а экономика — отдельно от науки. В стране была достаточно хорошо развита научно-исследовательская стадия инновационного цикла — стадия генерирования инноваций. Значительно хуже развивалась опытно-конструкторская стадия, на которой научно-исследовательские разработки доводились до товарного вида и затем внедрялись в производство. Для решения этой проблемы создавались научно-исследовательские и проектно-конструкторские отделы непосредственно на предприятиях, научно-производственные объединения (НПО), включающие научно-исследовательские институты (НИИ), конструкторские бюро (КБ), опытные заводы. Однако в ходе приватизации научно-производственных объединений большинство входящих в их состав НИИ, КБ и опытных заводов стали самостоятельными организациями, а затем сменили профиль деятельности или прекратили свое существование.

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 % всех научно-технических новшеств и 95 % революционных инноваций были созданы малыми фирмами [2].

Основой организационного строения науки 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, доминирующая). Первичные коллективы могут на добровольных началах объединяться в организации типа НИИ, нанимать за счет своих средств профессиональных менеджеров (или выбирать их из своей среды), отвечающих за

© Е. А. Бельтюков, А. В. Пашкова, В. М. Лозинский, 2002

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; малые предприятия более гибки, инициативны, лучше приспосабливаются к динамичной внешней среде.

Развитие малого инновационного бизнеса дает возможность сохранить квалифицированные научно-технические кадры и ускорить доведение научно-технической разработки до промышленного образца, т. е. ее внедрения. Однако малые инновационные предприятия очень неустойчивы, у них весьма короткий жизненный цикл, поэтому во всем мире они пользуются государственной поддержкой, т. е. получают целевое финансирование из бюджета, стимулирование частного капитала к финансированию их деятельности, налоговые и амортизационные льготы.

В системе прямых мер воздействия государства на инновационный бизнес особое место занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области НИОКР и кооперацию университетов с промышленностью. Вторая из этих форм кооперации вызвана осознанием объективной необходимости, с одной стороны, доведения передовых научных идей до стадии их коммерческой реализации, с другой — создания условий для заинтересованности промышленности в финансировании академических исследований. В этом направлении государственной инновационной политики отчетливо проявляется ее перспективная направленность, заинтересованность в научной новизне промышленных инноваций, что нередко является вторичным при реализации интересов у промышленных предприятий, решающих в первую очередь производственные и коммерческие задачи.

Создание консорциумов, инженерных центров, научных и технологических парков и других перспективных формирований, успешно реализующих сложные инновационные идеи, — наглядный пример эффективности государственной поддержки таких идей, благодаря которой различные организации не только осознают необходимость совместной реализации инновационного цикла, но и реально ощущают преимущества совместной работы. Комплексная поддержка малого наукоемкого бизнеса в технопарках в 3–4 раза повышает устойчивость инновационных предприятий.

В развитых промышленных странах государственная поддержка создания таких организационных формирований осуществляется преимущественно в виде специальных программ различных правительственных ведомств (в США — это в основном Министерство энергетики и Национальный Научный Фонд). Их цели — поиск новых возможностей, развитие деловых взаимоотношений, выявление потенциальных объектов приобретения, изменение корпоративной культуры, помощь в создании на базе корпорации новых предприятий.

Опыт развитых стран показывает, что необходимым условием прогресса науки и техники является максимальное раскрытие творческого потенциала научных работников. Активизация человеческого фактора и ускорение научно-технического прогресса — это взаимосвязанные проблемы сбалансированности и динамичного развития факторов производства. Современные технологии имеют ряд особенностей: они узко специализированы, быстро устаревают, требуют постоянного совершенствования, их невозможно внедрить только с помощью документации, без человека — носителя "ноу-хау".

Развитие инновационно-образовательного и инновационно-кадрового менеджмента вытекает из объективных потребностей обновления социально-экономических структур в условиях роста наукоемкости, интеллектуалоемкости и инновационности современного производства.

Нововведения в системах управления персоналом научных, научно-образовательных и инновационных структур и их подразделениях — это как бы нововведения в квадрате.

Стимулирование – наиболее динамичный элемент управления, связанный с воздействием на интересы участников процесса "исследование — производство", их осознанные социальные потребности, в результате чего они ускоряют НТП из внутренних побуждений, а не только по указанию свыше.

Оценка и стимулирование труда исследователей и разработчиков должны способствовать:

- совершенствованию и повышению эффективности организационной деятельности в управлении созданием и освоением научно-технической продукции, улучшению общих результатов деятельности предприятия, НИИ и КБ;
- сокращению сроков и повышению эффективности разработки и внедрения проектов, имеющих научно-практическую значимость, характеризующихся конкурентоспособностью, коммерческой стоимостью, возможностью реализации на внутреннем и внешнем рынках;

- осуществлению дифференцированной оценки результатов творческого труда, в том числе патентной и лицензионной деятельности;
- организации целенаправленной системы оценки и стимулирования объектов исследований и разработок по взаимосвязи с творческой научно-технической и экономической деятельностью лиц, занимающихся разработкой, созданием и постановкой новых изделий на производство.
- стремлению исследователей и разработчиков повышать профессиональный уровень, развивать умение и совершенствовать опыт самостоятельного поиска новых исследовательских, конструкторско-технологических, экономических, экологических и маркетинговых решений;
- более объективному и полному соблюдению принципа распределения материальных и моральных стимулов к труду;
- сокращению разрыва между потенциальными и реальными, творческими возможностями исследователей и разработчиков проектов.

Литература

1. *Научно-инновационная* сфера в регионе: проблемы и перспективы развития / С. Б. Вершинина, М. А. Гусаков и др. — СПб.: Наука, 1998.

2. *Первозванов Ю. В., Настаренко О. Н., Янов В. А.* Инновационные программные территории: методология создания и перспективы развития. — Екатеринбург: УрОРАН, 1999.

УДК 330.341.1.001.16

М. С. ЯВОРСЬКИЙ, канд. техн. наук
(Львівська філія МАУП, Львівський ЦНТЕІ)
О. С. ТРИНЬКЕВИЧ, канд. екон. наук
Л. І. ТИМКІВ, студентка
Н. Г. МАЦЬОНГ, студентка
(Львівська філія МАУП)

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 40–43

У сучасних умовах одним із критеріїв інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання та окремих територіальних структур є показники інноваційної діяльності. На мікрорівні — це витрати підприємства на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, витрати на інформатизацію, у тому числі на програмне забезпечення, обчислювальну техніку, оплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації. На макрорівні інноваційність економіки регіону прийнято вимірювати показниками валового продукту, товарообороту, експорту та імпорту на одного жителя, наукового, освітнього та підприємницького потенціалу (табл. 1).

Результати проведеного нами порівняльного статистичного аналізу регіонів України за рівнем інноваційності економіки дали підстави розподілити їх за регіонами, здатними до створення інновацій або до адаптації інновацій (табл. 2).

Більшість областей Західного регіону України належить до таких, що здатні створювати інновації, оскільки в них є для цього необхідні умови. Водночас у Закарпатті, Рівненській і Волинській областях є гостра проблема непропорційності розвитку наукового, виробничого та природоресурсного потенціалів.

До створення інновацій особливо здатні Дніпропетровська, Донецька, Харківська області та м. Київ. Вони володіють найбільшим потенціалом за рахунок розвинутого промислового виробництва, комерційної та інвестиційної інфраструктури, сприятливого інвестиційного клімату, високого рівня урбанізації населення і забезпечення кваліфікованими кадрами.

Водночас у таких областях, як Волинська, Львівська, Полтавська і Чернівецька, зберігся значний науковий потенціал у галузях регіональної спеціалізації. За умов його розвитку і практичної реалізації саме він допоможе цим областям посісти вищі місця за рівнем інноваційності економіки.

За рівнем інноваційності економіки України Львівська область посідає п'яте місце, а у Західному регіоні є лідером за показниками інноваційного потенціалу. Елементи інноваційної інфраструктури ринкової орієнтації почали формуватися на Львівщині в середині 80-х років XX ст. у формі госпрозрахункових центрів науково-технічної творчості молоді, науково-технічних кооперативів, науково-дослідних малих підприємств.

Новий імпульс цей рух отримав на початку 90-х років у зв'язку з процесами трансформації економіки України. У цей період були створені Регіональна асоціація захисту прав винахідників "Атлант" і Західноукраїнська інноваційна біржа науково-технічної продукції. Почала свою діяльність щорічна виставка-ярмарок "Галицькі контракти". З метою відпрацювання механізму підтримки підприємницького руху заснувала Асоціація малих та середніх підприємств "Львівська ініціатива".

© М. С. Яворський, О. С. Тринькевич, Л. І. Тимків, Н. Г. Мацьонг, 2002

Таблиця 1

Показники, що характеризують інноваційну діяльність в Україні

Регіон, область	Кількість студентів на 10 тис. населення	Кількість аспірантів на 100 тис. населення	Кількість конз. наук на 100 тис. населення	Кількість докт. наук на 100 тис. населення	Кількість винахід. а. авторів інновацій на 100 МП	Кількість МП на 100 км	Частка промислових підприємств, що впроваджують інновації, від загальної кількості, %	Рівень зайнятості, %	Обсяги фінансування на і організацію, що зайн. наук. досліди і розроб. (тис. грн.)	Середня місця
Україна	259	45	120	21	23	33	11,3	86	1031,9	
Автономна Республіка Крим	187	21	71	13	11	34	4,9	86,2	374	13
Вінницька	139	14	57	6	16	18	15,8	91,7	576,8	7
Волинська	160	30	45	3	10	14	22,5	90,1	205,6	12
Дніпропетровська	264	40	121	20	65	40	7,7	89,1	1484,3	2
Донецька	221	26	85	12	52	67	14	89,3	934,1	2
Житомирська	119	9	31	3	15	16	14,5	83,8	161,2	20
Закарпатська	104	12	42	8	3	45	6,8	87,6	131,6	20
Запорізька	241	25	80	10	51	27	10,6	87,4	2605,3	3
Івано-Франківська	135	20	54	9	16	34	9,8	88,4	415	11
Київська	89	20	49	5	5	22	17,7	87,5	690,6	16
Кіровоградська	150	15	39	3	21	17	6,1	87,1	368,4	16
Луганська	176	14	53	6	30	24	9,1	88,3	525,8	9
Львівська	289	66	166	24	10	61	7,3	86,5	529,5	5
Миколаївська	150	10	50	4	11	26	12,4	86,9	1782,4	15
Одеська	351	13	168	27	14	23	1,8	87,5	643,7	4
Полтавська	208	17	69	7	19	21	19,4	87,6	335,7	6
Рівненська	176	15	65	4	6	16	12,9	87,7	213,2	18
Сумська	179	18	61	7	44	12	3,6	84	675,7	10
Тернопільська	340	38	81	10	19	19	11	86,3	187,5	7
Харківська	356	107	304	49	26	42	14,9	87,4	1855,3	1
Херсонська	159	21	63	7	4	17	17,9	86,6	209	16
Хмельницька	175	10	49	4	11	20	13,6	87,5	220	14
Черкаська	147	14	40	4	17	22	11,8	88	481,8	17
Чернівецька	179	14	90	12	8	34	26,1	80,7	276,5	8
Чернігівська	131	12	39	4	13	11	19,5	88,4	385	19
м. Київ	903	281	384	145	10	3595	8,6	89,6	1460	1
м. Севастополь	262	37	154	25	14	190	7,6		890	

Таблиця 2

Регіони областей України за інноваційним потенціалом

Район, область, здатні до створення інновацій	Регіон, область, здатні до адаптації інновацій
м. Київ; Харківська	Волинська
Дніпропетровська, Донецька	Автономна Республіка Крим
Запорізька	Хмельницька
Одеська	Миколаївська
Львівська	Київська
Полтавська	Кіровоградська
Тернопільська, Вінницька	Херсонська
Чернівецька	Черкаська
Луганська	Рівненська
Сумська	Чернігівська
Івано-Франківська	Житомирська
	Закарпатська

У 1992 р. Фізико-механічним інститутом НАН України і науково-виробничою фірмою "Енергія Контакт" був створений один із перших у Західному регіоні технопарк з проблем діагностики та підвищення надійності конструкцій, програма робіт якого була погоджена на рівні обласних держадміністрацій. У цей же період почалися роботи зі створення у Львівській області агротехнопарку "Броди", результатом чого став Указ Президента України "Про проведення економіко-технологічного експерименту у Бродівському районі Львівської області".

У наш час триває процес створення інноваційної інфраструктури у вищих закладах освіти та інформаційних центрах регіону. На базі Національного університету "Львівська політехніка" створені технопарк та інкубатор малого бізнесу, інфраструктура з інформаційно-аналітичної підтримки підприємництва функціонує у Львівському і Рівненському центрах науково-технічної та економічної інформації.

Для практичної апробації проекту "Розробка наукової концепції формування технопарків і технополісів в Україні та її реалізація у Західному регіоні" була створена західноукраїнська регіональна асоціація інноваційних фірм "Львівтехнополіс", засновниками якої стали 15 інноваційних підприємств різних форм власності. Одним із результатів роботи над цим проектом стали конкретні пропозиції щодо створення інформаційно-аналітичного бізнес-інноваційного центру у м. Львові на базі майнового комплексу Львівського ЦНТЕІ з наступним підключенням його до глобальної комп'ютерної мережі Інтернет. Ця розробка експонувалася на міжнародній виставці CeBIT-96 у м. Ганновері, де знайшла схвалення і підтримку експертів.

Розробляються інноваційні проекти і створюється відповідна інфраструктура в інших областях Західного регіону. Протягом 1998–1999 рр. у Західній Україні створено три спеціальні економічні зони (СЕЗ): "Яворів", "Закарпаття", курортополіс "Трускавець". Створенню цих зон назустріч стояли такі економічні передумови, як прикордонне розміщення, наявність рекреаційних ресурсів (курортополіс "Трускавець"), розвинута інфраструктура. Спеціальні економічні зони "Яворів" і "Закарпаття" належать до змішаного виробничо-зовнішньоторговельного типу, що передбачає створення відповідних умов для ефективного використання географічного положення України як транзитної держави, а також розвиток на територіях цих СЕЗ нових виробничих підприємств.

Науково-технічними проблемами розвитку СЕЗ є активізація створення, залучення та впровадження нових технологій, науково-технічного обміну, тобто прискорення інноваційних процесів. Прискорити інноваційні процеси можна шляхом створення на діючому підприємстві підрозділу, що займатиметься розробленням інноваційних проектів для цього підприємства, проте інвесторам вигідніше використовувати вічні технології (зважаючи на імпортозамінювану орієнтацію підприємств СЕЗ). Іншим варіантом є створення в межах СЕЗ дрібних інноваційних підприємств, що дозволило б суб'єктам СЕЗ зекономити кошти на діяльності власних інноваційних підрозділів і одночасно отримати доступ до передових технологій. Перешкодою для цього в СЕЗ "Яворів" стало те, що суб'єктами зони можуть бути лише підприємства, які, реструктуризуючи проект, декларують об'єм інвестицій не менше 500 тис. дол. Таким чином, пільги не поширюються на дрібні організаційні форми інноваційних підприємств. Монополію (звичайно, неофіційну) на здійснення інноваційної діяльності автоматично отримує створений в межах СЕЗ технопарк.

Якщо на регіональному рівні формування організаційних структур інноваційної діяльності останніми роками відбувалося досить активно, то інноваційна активність більшості промислових підприємств на Львівщині залишалася низькою. Застаріле устаткування, дефіцит обігових коштів, відсутність підтримки процесу інноваційної діяльності державою стримують впровадження інновацій. Так, за даними Львівського ОУС, у 1999 р. частка підприємств, які впроваджували

науково-технічні заходи, становила 8,4 % загальної їх кількості. Науково-технічною творчістю займались 94 підприємства та організації області, або 5,6 % кількості обстежених. Кількість винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій становило 1,4 тис., що на 17,4 % менше, ніж у 1998 р. У 1999 р. підприємства та організації області отримали 81 патент на винаходи, промислові й корисні моделі. З них 74 (у 1998 р. – 292) – у Держпатенті України і 7 (у 1998 р. – 11) – у патентних відомствах зарубіжних країн, переважно у Росії.

Незважаючи на таку низьку результативність інноваційної діяльності всіх обстежених підприємств Львівщини, слід зауважити, що інноваційне підприємництво у формі малого бізнесу є достатньо ефективним. Яскравим свідченням цього є той факт, що за співвідношенням прибутків і збитків мали підприємства Львівщини у науці і науковому обслуговуванні посідають перші місця поряд з будівництвом та інформаційним обслуговуванням. Прибутки наукових МП, за даними податкової та статистичної звітності, більше ніж у два рази перевищили розмір збитків (другу місце). Для порівняння зазначимо: підприємства будівництва за цим показником посідають перше місце, а галузь інформаційно-обчислювального обслуговування – третє.

Викладені результати дослідження дають змогу дійти висновку, що наступним кроком у стратегічному розвитку інноваційних процесів на всіх рівнях економіки має стати пошук найоптимальніших форм взаємовигідної співпраці регіональних організаційних структур управління інноваційною діяльністю і підприємств, що здатні до створення і адаптації інновацій.

УДК 330.341.1.001.16

Л. І. ФЕДУЛОВА, д-р екон. наук, проф.
М. О. КОБЛОШ, канд. екон. наук, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 48–51

Процес реструктуризації підприємств в Україні відбувається з переважним успіхом через виникнення багатьох перешкод. Пропонуються підходи до подолання опору змінам шляхом використання внутрішніх потенційних можливостей – творчої активності та інноваційної спрямованості менеджерів та всього персоналу.

Одним із основних завдань управління процесом реструктуризації в господарській організації є перетворення окремих процесів розвитку в поширений потенціал з розробленим механізмом активного розвитку системи внутрішньоорганізаційної дії. Активний розвиток будується на внутрішньому потенціалі організації з опорою на активізацію людського фактора, не чекаючи, коли настануть сприятливі зовнішні умови (пільгові кредити тощо) чи якісь форс-мажорні обставини.

Активний розвиток ініціалізується на інноваційних процесах, які охоплюють:

- пошук, розробку і освоєння нової продукції, техніко-організаційний розвиток (модернізацію, технічне переозброєння, реконструкцію, розширення);
- впровадження нових методів управління,
- пошук найефективніших методів розв'язання звичайних, рутинних завдань в усіх сферах діяльності підприємства;
- навчання кадрів,
- трансфер (передавання) передового практичного досвіду та ін.

У процесі розроблення заходів щодо реалізації проектів реструктуризації необхідно передбачати використання творчого потенціалу спеціалістів і менеджерів, всього персоналу організації.

На рис. 1 подано залежність "зусилля – результат", яка на практиці має нелінійний характер, тому при впровадженні змін це потрібно враховувати.

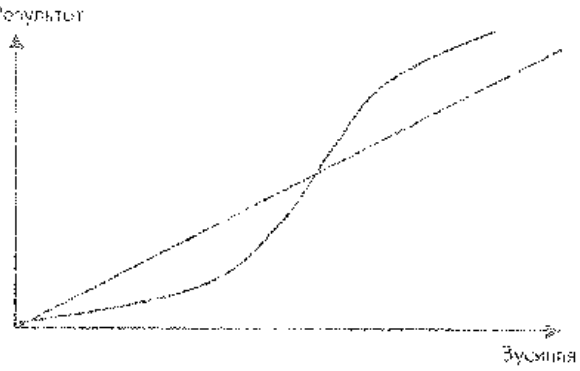


Рис. 1. **Залежність "зусилля – результат"** [2]

Найвірогіднішим є досягнення результату шляхом зниження рівня сил відторгнення, чи іншими словами – через підвищення інноваційного потенціалу організації.

Підвищення інноваційного потенціалу впливає не лише на розв'язання проблеми, а й покладає шлях до інших нововведень.

На думку А. Лузіна [1], інноваційний і стійкий виробничий процеси мають корінні від-

© Л. І. Федулова, М. О. Коблош, 2002

мінності (рис. 2), які ускладнюють завдання їх сполучення.

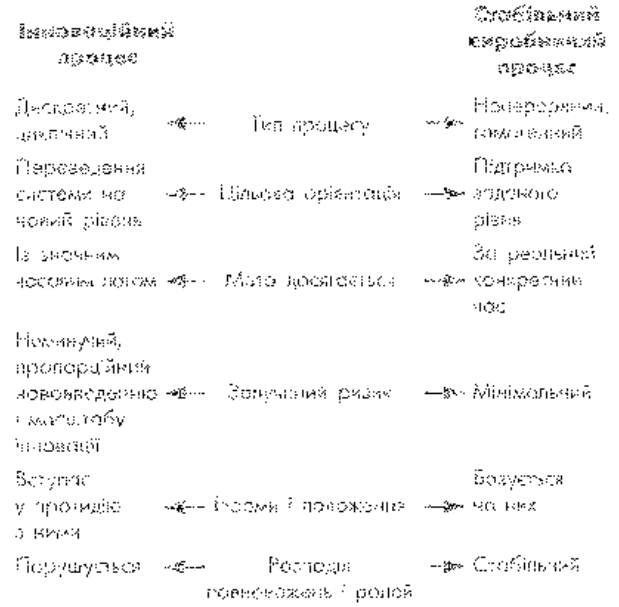


Рис. 2. **Відмінності інноваційного та виробничого процесів**

У наш час між цими процесами виникли протиріччя, що здебільше розв'язуються на користь виробничого процесу, оскільки саме від нього залежить виконання плану. Водночас розв'язання проблеми впровадження нововведень на підставі попереднього рішення спонукає до непередбачених ускладнень і зниження показників результативності. Тому для розв'язання цієї проблеми в умовах реструктуризації необхідно зменшити протиріччя між зазначеними процесами через підвищення інноваційного потенціалу організації.

Інноваційний процес має пронизувати все підприємство і впливати на всі його підсистеми: організаційну структуру, технологію, інфраструктуру, мотивацію праці, комунікаційні потоки, рухливість персоналу, стиль керівництва, інформаційну систему, організаційну культуру тощо. Інноваційний потенціал зростає здебільше через підвищення гнучкості і адаптаційної спроможності елементів організації. Ситуація ускладнюється тим, що зростання інноваційного потенціалу того чи іншого елементу нерідко вступає у протиріччя зі станом всієї системи або її частинами, що призводить до виникнення напруження і конфлікту. Наприклад, впровадження гнучких організаційних форм, типу матричної структури без зміни системи оцінки праці, стилю керівництва, комунікаційного процесу вірогідно призведе до відторгнення нового нововведення. Тому підвищення інноваційного потенціалу неповинно бути самоціллю. Успішних результатів досягають організації, що використовують низку методів і гнучких форм ведення діалогу з оточуючим середовищем. Під час проведення реструктуризації дуже корисним може бути залучення на тимчасовій основі досвіду ідей з інших організацій, формування такого клімату в колективі, який давав би можливість вільно висловлювати і обговорювати будь-які проекти та ідеї. Добір інновацій як стратегічний момент передбачає наявність досить високих формалізованих процедур і залучення до цього процесу керівників вищого рівня. Конкретизація і розробка нововведення вимагає створення досить гнучких, можливо, тимчасових, але стобільних організаційних утворень. За цих умов найприйнятнішим є компромісний стиль керівництва, що сприяє, з одного боку, проявам максимальної ініціативи працівників, з іншого – забезпечує чітку координацію і спрямованість на досягнення поставленої мети.

Значно ефективнішим може бути проведення заходів щодо підвищення інноваційного потенціалу таких зон організаційної системи, у межах яких реалізовуватимуться найважливіші нововведення, заплановані проектом реструктуризації.

Зміни в організаціях, зумовлені метою і завданнями їх реструктуризації, в одних випадках здійснюються безпосередньо на засадах розроблених концепцій удосконалення, а в інших — носять неформальний і адаптивний характер, коли організація оперативно пристосовується до зовнішнього середовища шляхом модифікації своєї поведінки.

Планування організаційних змін охоплює аналітичну і прогностичну діяльність, розробку можливих заходів і добір відповідної стратегії. При цьому потрібно враховувати чисельні організаційні параметри:

- структуру і процес;
- виробничу та інформаційну технологію;
- організаційну культуру як модель основних цінностей і принципів;
- кадрові ресурси.

Принципово важливо вирізняти часткові та радикальні зміни. Процес реструктуризації можна вважать процесом радикальних змін, що найпотрібніші у зв'язку із стрімким розвитком навколишнього ринкового середовища після тривалого ігнорування необхідних адаптаційних кроків. Безконфліктне впровадження змін за умов спротивництва всього колективу — скоріше виняток, ніж правило.

На думку Й. Хентце і А. Каммеля [3], причини опору змінам можуть полягати в особистих і структурних бар'єрах.

До особистих бар'єрів належать:

- страх перед невідомим;
- потреба у гарантіях, особливо коли є загроза втрати власного робочого місця;
- заперечення необхідності змін і побоювання справжніх втрат;
- незалученість осіб, яких торкаються зміни;
- нестача ресурсів і часу через оперативну роботу, що гальмує зміни.

До структурних бар'єрів належать:

- інертність складних організаційних структур, складність переорієнтації мислення через соціальні норми, які вже склалися;
- взаємозалежність підсистем, яка призводить до того, що одна зміна може гальмувати реалізацію всього проекту,
- чинення опору передаванню привілей новим групам і можливим змінам;
- чинення опору, зумовленого негативним сприйманням змін у минулому;
- чинення опору трансформаційним процесам, що були нав'язані консультантамиззовні.

У процесі реалізації стратегії змін результативним може бути так званий біографічний період, який базується на історії реформованих організацій. У цьому разі враховуються фактори, що визначають індивідуальні цінності уявлення, групові норми та спільні цілі.

Для подолання опору організаційним змінам під час проведення реструктуризації підприємств потенційно можливі такі заходи:

- навчання і надання інформації;
- залучення до участі у проекті;
- стимулювання і підтримка, оскільки надання допомоги від час адаптації та врахування індивідуальних побажань полегшує досягнення запланованих результатів;
- переговори та узгодження;
- кадрові перестановки і призначення;
- примусові та справжні заходи примусу.

Готовність працівників підприємств до здійснення змін, їх потреба активно діяти визначаються їхньою мотивацією. Тому у процесі реструктуризації, особливо її соціальної складової, слід використовувати відносно самостійні методи мотивації:

- підкріплення;
- надання самостійності;
- залучення працівників до процесу прийняття рішень.

За реальної підтримки вищого керівництва застосування перелічених методів мотивації дасть можливість сприймати активні зміни як значні для підприємства. Внаслідок цього створюється потенціал, через який повторювано ся підприємстві сприймається як природний процес.

Потенційні можливості підвищення результативності реструктуризації криються у тісній співпраці підприємств з консультантами. Оскільки при розподілі управлінської праці на окремі ланки може виявитися, що неможливо змінити одне без зміни іншого, виникає потреба у цілісному підході, системності рішень. Задовольнити цю потребу зможе кваліфікована команда консультантів, яка пропонує не лише поради чи проекти, а й методичне забезпечення розв'язання проблем організації, що виникають під час реструктуризації. У своїй роботі команда консультантів базується на наступних принципах:

- набагато ефективніше займатися не одноразовими покращеннями, а постійним розвитком організації;
- розвивати організацію як єдиний організм;
- здійснювати процес реструктуризації лише через розвиток персоналу;
- розвиток персоналу найкраще досягається через його залучення до розв'язання реальних проблем всієї організації; основним засобом вирішення цих завдань є спеціальні методи, які складають основу кваліфікації консультанта.

Система управління і управлінська структура в Україні дотепер знаходяться у полоні минулих стереотипів, тому дуже часто керівники продовжують використовувати свій старий досвід, що не відповідає сучасним вимогам. Особливо багатьох помилок припускаються керівники при виробленні стратегії розвитку організації. Основна з них — одноваріантність стратегії, коли розвиток організації розглядається у якомусь одному, заданому напрямку. Дослідження процесу успішної реструктуризації на практиці свідчать, що кожне третє-четверте підприємство зможе досить нормально функціонувати і без сторонньої матеріальної підтримки, якщо перетворити структуру управління виробництвом і застосувати сучасні технології менеджменту. Основною перешкодою для реструктуризації є позиція директорів, схильних задовольнятися малим, щоб утриматися на своїй керівній посаді.

Експертний аналіз господарської діяльності підприємств різних галузей показує, що у собівартості продукції, що виготовляється ними, прямі затрати, як правило, складають лише 20 %, а

решта — загальнозаводські затрати. Це свідчить про повну відсутність будь-якого менеджменту. Парадокс полягає у тому, що навіть якісна вітчизняна продукція у кінцевому підсумку нікому не потрібна через її високу собівартість. Багато директорів підприємств і дотепер не розуміють, що їхнім підприємствам допоможуть лише нові технології управління виробництвом. Внутрішні зміни повинні відповідати змінам у зовнішньому середовищі. Якщо у процесі змін у підприємства зрештою з'явилися гроші, то виникає спокуса припинити внутрішні реформи. Це помилка. Потрібно закріпити досягнутий результат, створивши запас організаційної міцності — перебудувати всі сфери виробництва.

Для забезпечення результативності реструктуризації ще одним шляхом має стати система форм і методів державної підтримки реформування підприємств, яка повинна містити такі положення:

1) вироблення та впровадження оціночних критеріїв встановлення ступеня результативності реформування підприємств;
2) розробка комплексних заходів щодо стимулювання виконання підприємствами вимог, що до них висуваються;
3) створення умов для реформування підприємств;
4) сприяння покращенню економічного стану підприємств, підвищенню конкурентоспроможності їх продукції, стимулювання інвестиційної діяльності (зміна амортизаційної політики у напрямку її лібералізації та вдосконалення механізму виконання судових рішень; формування системи економічних показників, що дають змогу підприємству враховувати своє положення на ринку і розробляти програми виходу на нові ринки тощо);
5) розробка нового набору даних, що подаються в органи статистики і характеризують фінансово-економічний стан підприємства.

Таким чином, державне втручання у процес реструктуризації підприємств може бути додатковим потенціалом для прискорення результативності цього процесу.

Для того щоб українська економічна політика формувалась і здійснювалась відповідно з принципами ринкової економіки, її стрижнем має бути основний принцип — підприємство є центральною ланкою структурної реформи, а за умови успішної реформи — носієм економічного зростання. Результативно працюючі підприємства потрібно стимулювати стабільним ринковим законодавством, а не дезорієнтувати їх безнадійними галузевими програмами. Саме сприятливий правовий і адміністративний клімат є тою ланкою, якої не вистачає економічній політиці для підтримки підприємств у ході їх реформування.

Література

1. *Лусин А.* Роль управленческого консультирования в повышении инновационного потенциала предприятия // ЭКО. — 1996. — № 4. — С. 17–30.
2. *Хайниш С. В., Токарева В. Ю.* Механизм активного развития предприятия. — М.: Междунар. науч.-исслед. инст. проблем управления, 1997.
3. *Кентис Й., Коммель А.* Как преодолеть противодействие запланированным организационным изменениям // Проблемы теории и практики управления. — 1997. — № 3. — С. 71–72.

УДК 330.341.1.001.16

П. М. КАРАСЬ, канд. екон. наук
Л. О. ГРИШИНА, аспірант
(Український державний морський технічний університет, м. Миколаїв)

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ — ОСНОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 52–54

Розвиток ринкової економіки вимагає від господарюючих суб'єктів, з одного боку, підвищення їх конкурентоспроможності, а з іншого — забезпечення стабільності та стійкості їх функціонування в умовах динамічно змінного економічного середовища. Концептуальною основою розв'язання цієї проблеми є науково обґрунтована інноваційно-інвестиційна стратегія підприємства.

Розуміючи під стратегією довгострокове планування дій, що поширюється на всю тривалість інноваційного процесу в часі, інноваційну стратегію вважаємо належною до всього процесу — від досліджень, виробництва і збуту до використання. Вона визначає теми підвищення технологічного рівня і способи знаходження для цього результатів розумової праці.

Як засвідчує практичний досвід промислово розвинених країн, їх підприємства здійснюють інноваційну стратегію — збільшують обсяги виробництва, реалізації та прибутку, підвищують продуктивність праці, прискорюють оборотність вкладеного капіталу, освоюють і пропонують для ринку якісно нові види продукції. Потреба в постійному оновленні асортименту продукції й технології її виготовлення змушує впроваджувати наукові й проектні розробки в систему діяльності підприємств і фірм, орієнтуючи їх на прискорення інноваційних процесів. Таким чином відбувається злиття науки, техніки і виробництва у єдине ціле, що породжує новації та використовує їх. Згадаймо, що своєчасно затверджена інноваційна стратегія Японії забезпечила цій країні очевидні успіхи. Сприйняття діяльності у сфері науки і техніки як органічної частини техніко-технологічного інноваційного процесу, надання першочерговості розвитку і вдосконаленню технології перетворило Японію в одну з економічно розвинених держав світу. У XX ст. рівень технологічного розвитку Японії підвищився з 22,2 % у 60-х роках (США – 100 %) до 56 % у 80-х, а здатність цієї країни до технологічного розвитку зросла з 14,6 % у 60-х роках до 30 % на початку 80-х (ФРН – відповідно з 40,4 до 45 % і з 27 до 35,6 %). Економічні розробки фахівців свідчать також про вплив технічного розвитку на формування валового національного продукту: понад половину приросту ВНП країн Західної Європи та Японії отримано завдяки технічному розвитку цих країн.

Відмінною рисою вітчизняних підприємств є, на жаль, принципова їх антиінноваційність. Інноваційну активність промислових підприємств стримують відсутність власних коштів, труднощі з сировиною, недостатня державна підтримка вітчизняного виробника.

Це спричинило зниження долі підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Так, нововведення запроваджували у 1995 р. 22,9 % загальної кількості підприємств, у 1996 р. — 19,3, у 1997 р. — 17, у 1998 р. — 15,1, у 1999 р. — 26 %. Загальний стан інноваційної активності відображають основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України: за період 1991–1998 рр. кількість механізованих і автоматизованих цехів, дільниць і виробництв змен-

© П. М. Карась, Л. О. Гришина, 2002

лося більш ніж у чотири рази, введених у дію механізованих потоків і автоматизованих ліній скоротилося більш ніж у п'ять разів. Через важкий фінансовий стан на підприємствах змінюються темпи створення і запровадження наукомісткої та конкурентоспроможної продукції. Так, у 1998 р. тільки 7,5 % підприємств і науково-технічних організацій освоювали нову продукцію.

Зазначимо, що без надійних капіталовкладень неможливо забезпечити створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління виробництвом і збутом продукції, що є фундаментальною основою для забезпечення ефективної виробничо-господарської діяльності і подальшого розвитку підприємства. На інноваційні процеси негативно вплинув також кризовий стан у науці, викликаний різким скороченням останніми роками обсягів бюджетних коштів, що спрямовуються державою на фінансування розвитку науки і техніки. Відбувається подальше зменшення частки витрат держави на розвиток науки: у 1995 р. у державному бюджеті України вона становила 0,62 %, у 1996 р. — 0,64, у 1997 р. — 0,56, у 1998 р. — 0,53, а у 1999 р. — 0,4 %. Зниження рівня фінансування науки безпосередньо позначається на матеріальному становищі працівників науки, що призводить до відпливу висококваліфікованих фахівців за межі України.

За цих умов не може не насторожувати практична відсутність зваженої інвестиційної політики держави, спрямованої на активне стимулювання розвитку промислового виробництва; не розробляються методи конкретного заохочення інвестиційної діяльності; не створено умов і необхідних пільг для розвитку лізингу майна та обладнання; не вдосконалюється податкове законодавство. Це підтверджує аналіз динаміки капіталовкладень в Україні. Так, за період 1991–1998 рр. обсяги капіталовкладень в її економіку змінювалися порівняно з 1990 р.: у 1991 р. — на 7,1 %, у 1992 р. — на 41,4, у 1993 р. — на 47,5, у 1994 р. — на 59,3, у 1995 р. — на 70,9, у 1996 р. — на 77,3, у 1997 р. — на 79,3, у 1998 р. — на 79,2 %.

Відсутність у підприємств власних коштів і незадовільний рівень державного регулювання інноваційних процесів, низька заробітна плата наукової й технічної інтелігенції і надалі гальмуватимуть розвиток техніки і технології промислових підприємств, а отже, не дадуть змоги вийти з економічної кризи. Доходи підприємств не перевищують витрати, необхідні для подолання відсталості у розвитку технології, темпи зростання продуктивності не відповідають зростанню питомих витрат на оновлення устаткування і обладнання. Утворилося замкнуте коло "зниження доходів підприємств — старіння обладнання і технологічних процесів — зниження якості й конкурентоспроможності продукції". Отже, перебування науково-технічної сфери України у глибокому занепаді, відсутність державної стратегії інноваційного розвитку країни не можуть забезпечити зростання національної економіки. Таким чином, для подолання кризових явищ необхідно чітко усвідомити важливість розроблення і впровадження інноваційної стратегії розвитку промислових підприємств.

За відсутності інноваційної стратегії, структурної та функціональної перебудови неможливо призупинити спад національного виробництва. Відсутність стимулів для посилення прагнення підприємств до інновації, подальшого технічного саморозвитку гальмує технічний прогрес у сфері виробництва, збільшує відставання України в технологічному та економічному аспектах.

Отже, інноваційна стратегія є основою стійкого розвитку економіки, методів створення і державного регулювання інноваційної сфери і визначення внутрішніх джерел фінансового забезпечення інвестування науково-технічного розвитку промислового комплексу; активізації використання лізингу як засобу довгострокового фінансування інноваційної діяльності, забезпечення якісного поліпшення виробничої бази; удосконалення механізму залучення приватного капіталу іноземних інвесторів у промислову сферу України та ін.

Сучасна інноваційна діяльність — складний і ризиковий процес через вкладення чималих коштів. Він виходить за межі зусиль окремих суб'єктів господарювання і не може реалізуватися виключно ринковими механізмами. У розвинених країнах приватнопідприємницька модель інноваційного процесу перетворилась у державно-ринкову.

Майбутнє промислових підприємств залежить від економічної доктрини уряду, від створення державою умов для їх технічного вдосконалення і розвитку. Аналіз теорії та практики державної інноваційної політики за роки незалежності України дає підставу стверджувати, що її ефективність залежатиме від послідовності проведення радикальних економічних реформ, обґрунтованості, пріоритетів, стратегії економічного зростання, виваженої правової забезпеченості інноваційного підприємництва і відповідних дер-

жаних інституцій із підтримки, досконалої системи ринково-орієнтованих стимулів, рівня соціальної забезпеченості.

Останнім часом помітно активізувалася робота з прогнозування соціально-економічного розвитку, зокрема інноваційно-технологічної сфери, що підтверджує проект Державного індикативного плану науково-технічного розвитку України на 1999–2000 рр. Національної програми "Україна — 2010" та ін.

Зазначимо основні тенденції науково-технічного розвитку підприємств:

- новизність стабільних науково аргументованих довгострокових механізмів державного регулювання, що забезпечують залучення інвестицій у сферу науково-технічного розвитку;
- забезпечення максимальної відповідності технічного рівня підприємств вимогам ринку;
- наявність програмно-цільового підходу, що дасть змогу сконцентрувати матеріально-технічні ресурси на найважливіших напрямках розвитку підприємства;
- необхідність створення і підтримка в належному стані інформаційної бази, без якої неможливо розробити достатньо обґрунтований технологічний процес;
- застосування непрямих методів державного стимулювання інноваційних процесів: податкові знижки; патентне законодавство;
- заохочення діяльності середніх і дрібних наукомістких організацій, міжгосподарської науково-технічної кооперації та ін.

УДК 330.341.1:001.16

А. МАЦЮЛ, Б. РЕМБЕЛЬ, Е. ДУДА
(Горно-металлургическая академия, г. Краков, Польша)

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ В СИСТЕМАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 56–57

1. Введение

В эпоху всеобщего использования информатики и вычислительной техники в управлении понятие информатики приобрело новое значение. Появились возможности прямой поддержки этой концепции компьютерными инструментами. Инновационное управление с поддержкой компьютерными инструментами сейчас называют "управление знаниями".

Основной проблемой, связанной с приложениями данной концепции, является отсутствие достаточно эффективных информатических инструментов для приобретения знаний. Общеизвестно, что единственной формой хранения и представления информации, которая дает возможность их прямого применения, являются базы данных. К сожалению, в информационных ресурсах организации — как внутренних, так и внешних — встречаем чаще всего источники, которые носят характер свободного текста либо более или менее структурированных документов. Поиск информации в таких источниках, даже при использовании самых изысканных инструментов, не отвечает всем требованиям пользователей.

2. Управление знаниями

Все чаще и больше считают, что конкурентоспособные преимущества организации будут определяться (возможно, уже определяются) накопленными в ней знаниями. Однако не совсем ясно, что следует понимать под понятием "знания организации". Т. Давенпорт и Л. Прусак пишут: знания как плавное сочетание опыта, оценок ценностей, информации о контексте, а также аналитического взгляда на вопросы, и это сочетание обеспечивает возможность оценивания и включения новых опытов и информации [2]. Эти исследователи также констатируют, что знания организации характерны для человеческих умов.

Такое толкование обходит самую существенную черту сведений (констатаций, информаций, данных), составляющих знания, накопленные человеческим умом, которые мы бы хотели превратить в полезные для организации ресурсы [4]. Этой чертой является порядок, который искали философы, занимающиеся метафизикой, или, как мы предпочитаем говорить сейчас, — онтологией, в задачу которой входит простое описание действительности, т. е. всего существующего. Традиционной целью онтологии является расселение сведений о мире (бытии) на категории как на составляющие. Онтологический анализ необходим при попытках формирования образов, применяемых для описания созданных человеком объектов, позволяющих толковать термины и их логическую взаимосвязь. Главное здесь состоит в точном определении выражений и сочетаний между ними, которые как единственные могут быть использованы для описания систем в виде однозначных определений и аксиом. Поэтому здесь речь идет об онтологиях как однозначных описаниях определенных отраслей знаний, содержащих однозначное описание феноменов, т. е. явлений, которые являются объектом восприятия. Условием для преобразования приведенных онтологией знаний в ресурсы, нужные для организации, является обладание тех-

© А. Мацюл, Б. Рембель, Е. Дуда, 2002

ческими возможностями их записи, распространения и применения.

Накопленный к нашему времени опыт указал на области, в которых эффекты управления знаниями самые заметные: взаимодействование групповой работы, регистрирование самых хороших опытов (best practices), образование компетенционных центров, подписка на знания (крупные консалтинговые фирмы все чаще предлагают для продажи результаты своих анализов посредством Интернета), новые формы управления человеческими ресурсами.

3. Информационные источники знаний

Знания, необходимые для реализации инновационных концепций, можно собирать, опираясь на конкретные данные, однако главным их источником являются сведения, сообщаемые в разговорной форме либо представленные в форме стандартов (образцовых документов). В этой формулировке любое внимание следует обратить на четкое различие между информацией, составляющей сведения, полезные с точки зрения организации, но не обладающие четко определенной структурой, и данными, которые относятся к конкретным объектам и описывают его однозначно выделенную черту [5]. Отсюда вытекает необходимость конструирования диаметрально отличающихся друг от друга инструментов для управления информацией и управления данными.

Процессом, позволяющим преобразовывать информацию с целью приобретения знаний, является автоматический анализ текста (индексирование). Анализ текста должен привести к его индексации, т. е. к определению ценности указанных заранее (либо созданных во время анализа) атрибутов, представляющих собой отличительное свойство документа, позволяющее найти его в массе всех индексированных источников. Индексирование можно вести вручную или автоматически. Уже с 50-х годов XX в. велись работы по созданию искусственных систем индексирования [1]. В основном можно выделить два способа решения вопроса автоматического индексирования: 1) независимый от возможных вопросов, 2) направленный на специфическую область применений. В первом случае основой индексирования принимаются частотность и место применения слов в анализируемом тексте. Дополнительно принимается необходимость "очистки слов", т. е. выделения их основных форм или устранения префиксов. Принимается также, что слова, применяемые в документе очень часто или очень редко, следует отбросить как невесомые или как малозначащие. В литературе описаны многие алгоритмы, основанные на разных мерах оценки существенности слов в документе, которые в результате ведут к автоматическому определению ключевых слов и их возможного веса, т. е. представляющих собой отличительные свойства (индексы) документа [5]. Второй способ индексирования документов, или, скорее, различения их содержания, опирается на методы преобразования натурального языка (Natural Language Processing – NLP). Они представляют собой набор инструментов, искусственно созданных и позволяющих преобразовывать разговорную речь в однозначные образцы [1]. Отсюда видно, что данный метод оправдан в тех случаях, когда можно использовать образцы формулировок, т. е. когда текст анализируется с точки зрения его семантичного соответствия с определенной темой — доменой. Результатом автоматического лингвистического анализа является квалификация предложений к отдельным образцам, а затем описание всего документа с помощью этих образцов.

Основная аппликационная проблема связана с приданием документам однородной электронной формы, позволяющей применить автоматическую обработку компьютерными программами. Существуют, правда, программы обработки информации, действующие в любых форматах записи документов, однако самым популярным решением, позволяющим не только привести к единой форме разного рода источники, но также подготовить и облегчить процедуру их дальнейшего анализа, является XML (Extensible Markup Language). Этот язык служит для применения в более общей концепции SGML (Standard Generalized Markup Language) для публикования в Интернете [3]. Стандарт SGML как международный, принятый в 1986 г. (ISO 8879), касается структуризации электронных документов. Слово "markup" является техническим термином, связанным с издательской деятельностью и обозначающим процесс маркирования копии рукописи, которая предназначена для набора с указанием применения видов и размеров шрифта, интервалов, абзацев и т. п. Однако относительно SGML их следует понимать скорее как маркировку, ведущую к приданию документу определенной не только типографической, но в основном логической структуры. Стандарт SGML, вопреки тому, что следует из его названия, не представляет собой язык маркировки, а служит, скорее, метаязыком, применяемым для толкова-

ния языков маркировки, например HTML или XML. Язык XML также не предлагает готовых наборов маркеров, но является языковой структурой, позволяющей свободно формулировать наборы таких маркеров. Благодаря этому он значительно лучше, чем ограниченный HTML, пригоден для записи документов, которые должны подвергнуться процессу автоматического индексации.

4. Заключение

Видимо, дальнейшее развитие приложений для переработки текстовых информаций будет следовать в направлении специализации инструментов. Доступные сейчас на рынке системы поиска информации или даже системы управления знаниями с элементами поиска информации обладают существенным недостатком, вытекающим из их универсального характера. Для достижения удовлетворительного уровня их полезности требуется сложная подготовительная и имплементационная работа, без чего эффективность поиска будет невелика. Образование аппликаций, предназначенных для специфичного применения, облегчает процесс "учения" индуктивных процессов, однако требует индивидуального подхода к процессу построения знаний, который в большей степени использует обработку натурального языка. На факультете управления Горно-металлургической академии в Кракове сейчас ведутся работы по созданию языка маркировки (имплементации XML) для описания рабочих постов.

Литература

1. *Adams K. C.* Extracting Knowledge. Artificial Intelligence tools offer new ways to explore Web content // http://www.intelligentkm.com/feature.

2. *Davenport T. H., Prusak L.* Working Knowledge. — Boston: Harvard Business School Press, 1998.

3. *Extensible* Markup Language (XML) Activity Statement // http://www.w3.org/xml.

4. *Мацкин А.* Управление знаниями в фирме. Теория и практика управления. — Краков, 2000 (на польск. яз.)

5. *Rijsbergen C. J.* Information Retrieval, 1999 // http://www.dcs.gla.ac.uk/~iain/keith.

УДК 330.341.1.001.16

Т. Л. МАСЛАКОВА, руковод. проектов
(Консалтинговая компания "Ladve Ukraine", г. Киев)

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 58–60

Внедрение инновационных технологий во всех сферах хозяйствования является одним из наиболее существенных факторов развития экономики Украины на современном этапе. Примерами инноваций могут служить как внедрение современных технологий и модернизация производства, так и внедрение новых методов управления предприятием.

Однако для модернизации производства требуются, как правило, значительные капиталовложения, что под силу не каждому предприятию, а привлечение внешних источников финансирования в условиях недостаточно благоприятного инвестиционного климата в Украине не всегда реально. В связи с этим возрастает роль использования инновационных технологий в области управления предприятием. Одной из таких технологий является методика бюджетирования деятельности предприятия.

Как показывает опыт наших компаний, на любом производственном предприятии существуют внутренние резервы повышения эффективности. К таким резервам можно отнести:

- минимизацию брака;
- минимизацию простоев. Особенно это актуально для предприятий с широким ассортиментом выпускаемой продукции, когда на одном участке в течение определенного времени происходит несколько переходов с одного вида продукции на другой. Чем короче время замены продукции на предприятии, тем лучше. Например, для предприятий стекольной отрасли в соответствии с мировой практикой оптимальное значение этого показателя – 2 ч;
- оптимизацию запасов сырья и материалов, что позволяет уменьшать объем извлекаемых из оборота денежных средств;
- оптимизацию издержек предприятия, что даст возможность увеличивать прибыльность изделий, а также способствует гибкому ценообразованию, т. е. предприятие получает реальные конкурентные преимущества;
- оптимальное сочетание ассортимента продукции. Размещение производства изделий на тех участках, на которых себестоимость этих изделий минимальна, поскольку на разных участках, в зависимости от степени износа оборудования, себестоимость одного и того же изделия может быть различной;
- ассортиментный анализ выпускаемой продукции позволяет определить те виды изделий, которые наиболее прибыльны для предприятия. Используя эту методику, можно увеличить прибыль предприятия на 30 %.

Одним из методов, позволяющих выявить, количественно оценить и конструктивно использовать эти резервы, является бюджетирование деятельности предприятия как один из инструментов финансового менеджмента.

Бюджетирование – это процесс планирования будущих операций фирмы и оформления его результатов в виде системы бюджетов.

Этот продукт может стать хорошим подспорьем для руководителей – профессионалов си-

© Т. Л. Маслакова, 2002

мого высокого уровня, особенно в условиях возрастающей конкурентной борьбы. Бюджеты охватывают все сферы финансово-хозяйственной деятельности предприятий: производство, реализацию продукции, деятельность вспомогательных подразделений, управление финансовыми потоками.

Цели и задачи бюджетирования

Составление системы бюджетов для предприятий преследует следующие цели и задачи.

1. *Разработка концепции ведения бизнеса*

1.1. Периодическое планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Разработка бюджетов обеспечивает периодическое планирование операций предприятия, позволяет предвидеть будущие проблемы и определить лучший путь для достижения стратегической цели.

1.2 Оптимизация затрат и прибыли предприятия. Бюджет позволяет менеджерам лучше понять, чего стоят определенные действия, и найти общий язык при оценке предложенных проектов. В процессе составления бюджета менеджер имеет возможность сравнить затраты и выгоды от альтернативных направлений действий, определить наиболее эффективный метод использования ресурсов.

1.3. Координация — согласование деятельности разных подразделений предприятия. Если разные подразделения или менеджеры будут действовать отдельно, то шансов для достижения общей цели у них будет очень мало. Бюджетирование позволяет согласовать действия и интересы разных членов организации.

2. *Коммуникация* — доведение планов до сведения руководителей разных уровней.

3. *Мотивация* сотрудников на местах на достижение целей организации. Бюджеты мотивируют работников предприятия на достижение поставленной цели при условии, что они будут участвовать в разработке бюджетов и заинтересованы в достижении установленных показателей.

4. *Контроль и оценка эффективности работы руководителей* на местах путем сравнения фактических затрат с нормативами. Поскольку бюджеты отображают будущие операции фирмы, то по мере осуществления этих операций они служат основой для оценки деятельности менеджера. Сравнение фактических результатов с запланированными позволяет определить эффективность и результативность деятельности.

Внедрение системы бюджетов на постоянной основе дает возможность руководству заранее оценить эффективность управленческих решений, найти оптимальный вариант распределения ресурсов между подразделениями, наметить пути развития предприятия. Кроме того, бюджетирование позволяет получить объективную картину потребностей и существенно улучшить управление денежными средствами. Последнее достигается путем определения моментов времени, когда у предприятия будет возникать недостаток или избыток этих средств, что поможет избежать многих кризисных явлений или смягчить их.

Бюджетирование на предприятии осуществляется в двух направлениях.

Первое направление — подготовка функциональных бюджетов, т. е. бюджетов подразделений предприятий. Подразделение предприятия, для которого может быть составлен отдельный бюджет и осуществлен контроль за его выполнением, является бюджетным центром.

Второе направление — разработка стандартов (норм) затрат на производство отдельных изделий.

Взаимосвязь этих направлений состоит в том, что на основе бюджетов отдельных подразделений определяется база распределения их накладных расходов между разными видами продукции. Это дает возможность составить нормативную калькуляцию полной производственной себестоимости единицы продукции.

На основе бюджетов всех подразделений готовится сводный бюджет предприятия.

Сводный бюджет предприятия — это финансовое, количественно определенное выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей. Сводный бюджет является связующим звеном, объединяющим планы руководства и маркетинговый и производственный планы.

Сводный бюджет включает две группы бюджетов: операционные и финансовые.

Операционные бюджеты — совокупность бюджетов расходов и доходов, обеспечивающих составление бюджетного отчета о прибыли.

К операционным бюджетам относятся:

- бюджет продаж;
- бюджет производства;
- бюджет производственных запасов;
- бюджет прямых затрат на материалы;
- бюджет производственных накладных расходов;
- бюджет прямых затрат на оплату труда;
- бюджет коммерческих расходов;
- бюджет управленческих расходов;
- отчет о прибылях и убытках.

Финансовые бюджеты — совокупность бюджетов, отображающих запланированные денежные потоки и финансовое состояние предприятия.

Финансовые бюджеты включают в себя:

- бюджет движения денежных средств;
- прогнозный баланс;
- инвестиционный бюджет.

В качестве основного периода для составления бюджета предприятия принимают один год, который делят на более короткие периоды — кварталы и месяцы. Такое деление позволяет проводить на предприятии скользящее бюджетирование. Бюджеты составляют на основе фактических результатов работы предприятия, достигнутых в предыдущих периодах, т. е. используется подход к составлению бюджетов, называемый "приростным бюджетированием". При таком подходе фактические данные предыдущего периода являются основой для составления планов на следующий период с учетом изменений цен и других факторов.

Первым и ключевым бюджетом в общей системе бюджетирования является *бюджет продаж*, поскольку от него зависит доходная часть сводного бюджета (все остальные операционные бюджеты являются расходными). Бюджет продаж формируется с учетом реалий рынка с поправкой на производственные возможности предприятия. При составлении этого бюджета целесообразно проводить упомянутый выше ассортиментный анализ выпускаемой продукции с применением маржинального подхода, который позволяет:

- проводить анализ безубыточности;
- осуществлять более гибкое ценообразование;
- определять прибыль от продажи каждой дополнительной единицы продукции;
- оценивать отдельные сегменты деятельности.

Однако сам по себе формирование системы бюджетов на предприятии не принесет результатов, так как необходимо четкое выполнение бюджетов, особенно бюджета движения денежных средств. Утвержденные бюджеты могут корректироваться только вследствие очень веских объективных причин. По итогам периода необходимо сравнивать запланированные показатели с фактическими, отслеживать причины отклонений этих показателей и вносить поправки в последующий процесс планирования. Если невыполнение бюджетов происходит по вине конкретных лиц, руководство может принять по отношению к ним соответствующие меры.

Полная компьютеризация финансовой деятельности предприятия позволяет автоматизировать процесс бюджетирования, т. е. создавать взаимосвязанные стандартизированные модули, которые собирают воедино всю первичную информацию и всю систему операционных бюджетов на предприятии. Однако одной автоматизации бюджетирования недостаточно. Необходимо создание четко регламентированной организационной политики предприятия — логистики бюджетирования. Причем формирование такой политики должно быть закреплено документально. Жизнеспособность данной структуры на постоянной основе зависит от каждого члена коллектива — от директора предприятия до исполнителя.

Бюджетирование на предприятии может осуществляться как самостоятельно, силами сотрудников финансово-экономической службы, так и при помощи внешних консультантов. Именно консультанты способны не только принести на предприятие собственный опыт, основанный на применении и адаптации технологии бюджетирования на других предприятиях, но и обеспечить комплексный подход в решении данной задачи. Весь комплекс консалтинговой поддержки может включать в себя проведение объективного и непредвзятого анализа деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его эффективности, оказание помощи финансово-экономической службе в процессе бюджетирования, проведение цикла тренингов для менеджеров различного уровня с целью повышения их экономической квалификации.

В частности, для обеспечения передачи "ноу-хау" по разработке и внедрению системы бюджетирования специалистам предприятий консультантами нашей компании разрабатываются специальные пособия и проводятся тренинги для специалистов, ответственных за аналитическую работу.

Литература

1. *Бланк И. А.* Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, 1998. — 544 с.

2. *Голов С. Ф.* Управленческий бухгалтерский учет. — К.: Скарби, 1998. — 384 с.

3. *Шим Дж. К., Сигел Дж. Г.* Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. — СПб.: Пергамент, 1998. — 496 с.

УДК 330.341.1.001.16

Ю. Ф. ШКВОРЕЦЬ, канд. екон. наук
(Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, м. Київ)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

«Науові праці» МАУП, 2002, вип. 3, с. 61–63

Утвердження в Україні інноваційної моделі економічного зростання потребує державного сприяння щодо створення та ефективного функціонування інноваційної інфраструктури, особливо на міжгалузевому і регіональному рівнях.

Досвід промислово розвинених країн, країн Південно-Східної Азії, а також Східної Європи, Балтики і Росії свідчить, що широке і ефективне впровадження нових технологій, комерційна реалізація результатів досліджень і розробок можливі лише за умов функціонування розгалуженої інноваційної інфраструктури, зокрема таких утворень, як технопарки і технополіси, інноваційні та технологічні центри, бізнес-інкубатори, а також консалтингові, лізингові, інформаційні, сервісні, страхові фірми, центри колективного користування унікальним науковим устаткуванням та приладами, сертифікаційні, інжинірингові, маркетингові центри тощо.

Законом України "Про наукову і науково-технічну діяльність" та Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України передбачається подальший розвиток організаційно-правових засад забезпечення діяльності структур, які поєднують науково-дослідну діяльність з виробництвом і реалізацією на ринку наукомісткої продукції. Ці питання також чітко визначені в Посланні Президента України до Верховної Ради України у 2000 р.

Основною метою створення таких науково-виробничих зон, як технополіси, технопарки, є посилення тісного зближення наукового потенціалу регіону з матеріально-технічною базою промисловості, скорочення тривалості інноваційного циклу, концентрація наукового потенціалу великих міст, забезпечення вирівнювання науково-технологічного та інноваційного розвитку різних регіонів. За оцінками експертів, в Україні налічується близько 40–60 територій, де доцільно створювати технополіси та технопарки.

Створення інфраструктури наукової та інноваційної діяльності, комерціалізації результатів НДДКР, збереження розгалуженої мережі малого інноваційного підприємництва є одним з небагатьох шляхів відновлення економіки, розвитку науки і освіти.

Водночас в Україні процес створення технопарків та інкубаторів інноваційного бізнесу, інноваційних центрів та інноваційних структур інших типів, незважаючи на досить потужний науковий і промисловий потенціал, перспективність та потенційні можливості розвитку зазначених інноваційних структур для багатьох регіонів України, знаходиться на початковій стадії. Він поки що є несистемним, епізодичним. Відсутня вищовідома державна довгострокова програма розвитку. Активізація цього процесу значною мірою залежить від ініціативи органів місцевої влади, окремих інститутів і підприємств.

Основними очікуваними технопарків поряд із створенням і продажем високотехнологічної наукомісткої продукції повинні бути регіональна належність цих структур, спільне використання їх складовими земельної ділянки та інфраструктури і обов'язкове функціонування в їх межах інкубатора інноваційного бізнесу.

Створювані вищі на базі окремих академічних науково-технологічних комплексів України технопарки відповідають лише першій ознаці, з них

© Ю. Ф. Шкворець, 2002

не передбачається "вирощування" малих інноваційних підприємств у бізнес-інкубаторах.

Крім того, такі технопарки організовуються як група організацій, підприємств, яка діє на підставі договору без створення єдиної юридичної особи. Тобто зі створенням технопарків практично нічого в організаційному плані не змінюється у порівнянні з академічним науково-технологічним комплексом (концерном), що вже призводить до певних неузгоджень при реалізації інноваційних проектів технологічного парку.

Суттєвими проблемами, які не дають змоги повною мірою відтворити досвід промислово розвинених країн щодо створення технологічних та наукових парків, є відсутність належної законодавчої та нормативно-правової бази, механізмів фінансово-кредитної, податкової та організаційної підтримки з боку державних структур (за винятком трьох академічних технопарків), відповідного методичного забезпечення. Нині в Україні є лише окремі фрагменти нормативно-правової бази для створення технопаркових структур, проте їх роль і місце у загальній структурі державного управління науково-технічним та виробничо-технологічним розвитком на базі інноваційної моделі відродження економіки України ще й досі не визначені остаточно. У свою чергу, така ситуація не сприяє широкому залученню в інноваційну діяльність інтелектуального потенціалу науковців і винахідників. Практично немає фахівців у галузі підготовки підприємців і менеджерів для технопарків та інкубаторів малого інноваційного бізнесу.

Стратегія розвитку в Україні інноваційної інфраструктури повинна бути спрямована:

- на посилення регіонального аспекту у створенні територіальних інноваційних структур;
- на розроблення і здійснення економічного механізму щодо державної фінансової підтримки інноваційної інфраструктури на стартових періодах її створення, економічних підойм і стимулів її подальшого ефективного функціонування, залучення позабюджетних джерел фінансування, зокрема венчурних фондів, надання безплатних послуг і таких, що надаються на пільгових засадах, для підприємств і організацій, що входять до складу технопарків і технополісів;
- на організаційну підтримку інноваційної інфраструктури шляхом удосконалення органів управління цими структурами, діяльності спеціальних міжвідомчих органів, розробки і реалізації державних програм, затвердження пріоритетних напрямків діяльності технопаркових структур;
- на законодавче і нормативно-правове забезпечення створення і ефективного функціонування інноваційної інфраструктури.

Технополіси, технопарки, інноваційні центри, як правило, необхідно насамперед створювати з метою забезпечення прориву у принципово нових галузях інноваційної діяльності в регіонах з розвинутим потенціалом академічної, вузівської та галузевої науки, а також ВПК, де функціонують наукові центри НАН України і Міністерства освіти і науки України.

Інші складові інноваційної інфраструктури слід створювати як у складі технопарків, так і автономно.

З метою стимулювання створення і функціонування технопарків, технополісів, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів та інших інноваційних структур податкові, митні, валютні пільги, що надаються академічним технопаркам, необхідно поширити на інші подібні структури.

Інноваційні та інвестиційні проекти, які виконуються у пріоритетних напрямах діяльності технопаркових структур, повинні першочергово отримувати кошти з кредитів, що надаються під державні гарантії іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями, іншими фінансово-кредитними установами, зокрема Українською державною інноваційною компанією.

Для фінансової підтримки малих інноваційних підприємств, що проходять період становлення в бізнес-інкубаторах, необхідно створити мережу венчурних (ризикових) фондів.

Розвиток інноваційної інфраструктури в Україні слід здійснювати поетапно з урахуванням досвіду піонерських структур. З цією метою доцільно розробити та реалізувати спеціальну державну програму до 2010 р.

Необхідно створити і надати державну підтримку діяльності Всеукраїнської біржі інновацій та відповідних регіональних бірж.

Слід запровадити практику щорічного проведення Всеукраїнської та регіональних ярмарок (виставок) інноваційних технологій і продукції та Всеукраїнського конкурсу інноваційних проектів.

Подальшій інтеграції науково-технічної, інноваційної і виробничої сфер для виходу на міжнародний ринок високотехнологічної продукції сприятиме впровадження міжнародних стандартів системи якості серії "DIN EN ISO 9000 ff".

Поряд з українською державною системою сертифікації продукції (УкрСЕПРО) слід створити альтернативні системи сертифікації, посилити роботу з акредитації національних органів сертифікації і найавторитетніших іноземних сертифікаційних організацій.

З метою вдосконалення організаційного забезпечення процесу створення і функціонування технопаркових структур функції координації і загального методичного керівництва цими роботами, а також роботами зі створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон доцільно покласти на єдиний міжвідомчий орган.

Щоб підвищити ефективність управління технопарками, необхідно створити для цього асоціації, концерни, акціонерні товариства з наданням їм прав юридичної особи.

Для законодавчого і нормативно-правового забезпечення функціонування інноваційної інфраструктури слід розробити законопроекти "Про інноваційну інфраструктуру" (або доповнення до Закону України "Про інноваційну діяльність"), «Про поширення дії Закону України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків" "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка" "Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона", "Інститут монокристалів" на інші технопарки та інноваційні структури"».

Необхідно також підготувати низку нормативних актів з цих питань.

УДК 330.341.1.001.16

І. В. ПОХИЛЬКО, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, г. Київ)

ОБОСТРЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ КАК СЛЕДСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА КАПИТАЛОВ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 64–67

Рынок ценных бумаг является одним из основных механизмов аккумулирования и перераспределения инвестиционного капитала в мировой экономике. На современной стадии развития мирового хозяйства можно говорить о преобладании этого источника формирования капитала по сравнению с кредитом и внутренним накоплением, а также о дальнейшем росте его значения. Ускоряющаяся в течение последних десятилетий глобализация мировой экономики послужила причиной формирования практически единого всемирного рынка капиталов. В определенной мере можно говорить и об обратной закономерности: стремительно развивающийся международный рынок ценных бумаг служит движущей силой дальнейшей интеграции национальных экономик в единое мировое хозяйство. Развитие современных средств вычислительной техники и телекоммуникации позволило обеспечить возможность практически мгновенного перемещения средств с одного национального рынка на другой.

Наряду с несомненными преимуществами такой мобильности капитала ее непосредственным следствием является также значительно большая неустойчивость национальных рынков ценных бумаг в силу роста их зависимости от развития экономик других стран. Это становится особенно очевидным при рассмотрении таких финансовых кризисов, как мексиканский 1994–1995 гг., распространившийся на всю Латинскую Америку, и кризис в странах Юго-Восточной Азии 1997–1998 гг., который в большей или меньшей степени отразился на всех фондовых рынках как развивающихся, так и развитых стран.

В то же время двойственный результат глобализации фондовых рынков проявляется в обострении конкуренции за инвестиции между отдельными национальными рынками и целыми группами рынков, с одной стороны, и в формировании виртуального финансового мира – с другой. Создателем этого виртуального мира является гигантский свободный капитал. Например, банковская система Японии располагает активами в 9 трлн дол., банки США и Германии – примерно по 6 трлн, банки Великобритании и Франции – по 5 трлн дол. Только за первые семь лет 90-х годов совокупный излишек капиталов Японии составил 655 млрд дол. Этот капитал благодаря глобализации финансовых рынков в направлении получения максимальных прибылей обеспечил создание виртуального инвестиционного мира. Он возник как следствие тесной связи между движением валютных курсов, банковским процентом и котировками акций в разных странах. Шкала ценностей, скорость и объем операций виртуального мира на несколько порядков превосходят аналоги реального мира. Это хорошо видно по следующим примерам.

В 1977 г. объем мирового экспорта равнялся 1,3 трлн дол., а объем валютных операций – 4,6 трлн дол., т. е. объем экспорта был меньше объема валютных сделок в три с половиной раза. За 23 года (т. е. к 2000 г.) объем мирового экспорта превысил 5 трлн дол., но он почти в 100 раз стал меньше объема валютных операций (их

© І. В. Похилько, 2002

ежедневный уровень достигает 1,5 трлн дол.). Чтобы представить себе масштаб этих операций, достаточно вспомнить, что эта сумма превышает валовой национальный продукт почти всех стран мира, а все официальные валютные резервы мира составляют 1,2 трлн дол. Ясно, что ни какой центральный банк, в том числе Федеральная Резервная Система США, даже совместные усилия нескольких центральных банков не в состоянии противостоять "спекулятивному цунами".

В этот же период, согласно исследованиям западных экономистов, резко увеличилась потребность в инвестиционных ресурсах, однако рост объемов инвестируемого капитала отставал от потребностей мировой экономики. Борьба за инвестиционные ресурсы между ведущими центрами мирового хозяйства -- США, Европейским Союзом и Японией -- в последнее десятилетие XX в. крайне обострилась, но в особенно тяжелом положении вследствие проблематичности получения дефицитных инвестиционных ресурсов оказались развивающиеся страны. Бурное развитие информационных технологий, создание метатехнологий дали огромные преимущества их создателям в конкурентной борьбе за инвестиционные ресурсы. Сегодня именно эти технологии из-за своей наибольшей производительности стали доминирующими. Именно они, стремительно распространявшись в последние годы, стали основой составляющей информационно-технологическое общество. Поклонники их освоения -- США -- привлекают наиболее мобильную и потому эффективную форму финансового капитала (спекулятивный капитал) в создание наиболее эффективного вида технологий -- информационных. Привлечение такого капитала в создание обычных технологий, как показывает опыт развивающихся стран, невозможно из-за медлительности действий неинформационных технологий: осуществление любого проекта, связанного с ними, требует качественно большие времени, чем для информационного проекта, реализации которого готов способствовать традиционно "короткий" спекулятивный капитал. В результате наблюдается разрушительное несовпадение скорости движения спекулятивного капитала и создания традиционных технологий. Широкомасштабные вложения спекулятивного капитала неэффективны для национальной экономики именно из-за этого: он уходит, не успев создать ничего реального и оставляя после себя одни разрушения, и скорость развития информационных технологий качественно выше, чем обычных, поэтому они являются единственным видом технологий, по отношению к которым "короткий" спекулятивный капитал оказывается нормальным, т. е. производительным. Их технологический цикл настолько мал, что соответствует скорости обращения финансового капитала. Исходя из этого развитые страны получают дополнительное и очень важное так называемое системное преимущество.

Принципиально важно, что в новом -- информационном, глобализирующемся, постиндустриальном -- мире XXI века важнейшими ресурсами стали не пространство с закрепленными на нем людьми и производством, а финансы и интеллект, легко перетекающие с одной территории на другую. Сегодня эффективное освоение территории состоит уже не в одомашнивании находящейся на ней социально-экономической формации, а наоборот, в обособлении ее, а затем в последующем изъятии из нее основной части здоровых и прогрессивных элементов, т. е. людей -- носителей финансов и интеллекта. При таком освоении прогресс более развитого, "осваивающего" общества идет за счет деградации "осваиваемого", причем масштабы деградации разрушаемого общества, как всегда бывает при "развитии за счет разрушения", превосходят выигрыш и прогресс более развитого общества. В отличие от традиционных гармоничных процессов развития собственное развитие за счет деградации другой стороны всегда представляет собой "игру с отрицательной суммой".

Таким образом, глобализация мирового экономического пространства качественно изменила относительную ценность ресурсов, выдвинув на первый план ставшие наиболее мобильными интеллект и финансы. В результате изменились отношения сотрудничества между развитыми и развивающимися странами: созидательное освоение вторых первыми с помощью прямых инвестиций в реальный сектор начало уступать место разрушительному освоению посредством изъятия финансовых и интеллектуальных ресурсов. Необратимое отставание развивающихся стран от развитых обусловлено не только вымыванием из них наиболее ценных в новых условиях ресурсов, но и снижением полезности традиционных ресурсов и технологий, которыми эти общества располагают. Такое обесценивание тем глубже, чем более примитивными являются старые технологии и чем менее монополизированными и более конкурентными являются рынки продукции этих технологий. В соответствии с этим правилом за счет распространения "high-tech"-технологий происходит относительное обесценива-

ние в первую очередь технологий добывающей промышленности. Поэтому снижение мировых цен на сырье, а в более широком смысле — на продукты относительно малоинтеллектуального труда, станет основной тенденцией, отступления от которой не будут существенно влиять на развитие ситуации. В этом смысле США и страны "большой семерки", активно "сбрасывающие" за рубеж уже не столько экологически, сколько "интеллектуально грязные", т. е. слишком простые, производства, максимально застраховали себя от негативных последствий своего же технологического рывка. Одним из следствий глобализации будет формирование единых общемировых рынков, в частности в финансовой сфере. Постепенная интеграция глобальных рынков различных финансовых инструментов в единый мировой рынок финансов приведет в результате к вопросу о возникновении глобальных монополий: причина этого проста — единый рынок нельзя поделить. Глобализация экономического пространства и информационные технологии до минимума снизят трансакционные издержки и "цену входа" на глобальные финансовые рынки, уничтожат эти препятствия, устранив тем самым и "зацепки" для всякого хоть сколько-нибудь устойчивого раздела этих рынков. Продолжительность жизни господствующего товара — информации — устремляется к нулю, что делает практически невозможным даже временный раздел данных рынков. В результате глобальные монополии формируются одновременно в двух направлениях:

- на глобальных рынках отдельных финансовых инструментов;
- в виде единой глобальной монополии в результате интеграции указанных рынков (снижения "цены перехода" с одного на другой до пренебрежимо малого уровня).

В роли последней монополии все в большей степени выступают США, тесно взаимодействующие с базирующимися на их территории транснациональными корпорациями, в том числе финансовыми, многие из которых в силу специфики своей деятельности не нуждаются в организационном оформлении.

Дело идет к тому, что мировая политика скоро перестанет существовать, переместившись, с одной стороны, на наднациональный уровень глобальных групп капиталов и технологий, а с другой — на внутренний уровень политической жизни страны, контролирующей основную часть этих капиталов и технологий.

Следующий аспект глобализации — это столкновение валют евро и доллара. Объем статьи не позволяет рассмотреть данный процесс объемно, поэтому обозначим динамику процесса концептуально. Введение евро уменьшает валютные резервы банковских систем мира (в первую очередь Европы) и высвобождает из них значительное количество долларов (только из Китая — десятки миллиардов долларов). Перевод расчетов на европейском рынке энергоносителей, которые идут в долларовом исчислении, за определенный период времени на евро высвободит как минимум десятки и даже сотни миллиардов долларов. Наконец, покупательная способность самой крупной европейской банкноты в 500 евро будет выше покупательной способности наибольшей банкноты США в 100 дол. В результате перевода в евро основной части крупных наличных сумм Европы, причем не только в странах валютного союза, но и в соседних странах, освободятся дополнительно десятки миллиардов долларов. Чтобы "евро"- и "чайна"-доллары не вернулись в США, дестабилизировав экономику, они должны быть "впитаны" другими странами. Такое "впитывание" мировой резервной валюты в значительных масштабах, сопоставимых с ее высвобождением в ходе введения евро, происходит только в условиях глубокой экономической дестабилизации. В этот период доллар может оставаться стабильным только в обстановке "подрыва инвестиционных ожиданий", что мы с вами и наблюдаем с сентября 2001 г.

Исходя из изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Мировая экономика становится все более нестабильной и ужимкой. Негативные тенденции в той или иной стране или регионе немедленно сказываются на экономическом положении остальных. Это наглядно подтверждают азиатский и российский кризисы 1997–1999 гг.
2. Возрастает влияние транснациональных корпораций, в том числе политическое. Не только правительства отдельных стран, но и мощные наднациональные объединения, такие как Европейский Союз, вынуждены все больше ориентироваться на ТНК, учитывать их интересы. Национальные государства оказываются беспомощными в решении многих вопросов, их влияние на экономические и политические процессы неуклонно сокращается.
3. Обостряется финансовая конкуренция внутри небольшой группы наиболее развитых стран. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой получают то количество финансовых ресурсов, которое согласятся им выделить развитые страны.

Вследствие такого развития событий правительствам развивающихся стран при выработке стратегии наращивания инвестиционного потенциала необходимо решить такие фундаментальные задачи:

- обеспечивать опережающие темпы экономического роста по сравнению с экономиками развитых стран;
- модернизировать структуру экономики — развивать перерабатывающие и высокотехнологичные отрасли, финансовую систему, сферу услуг;
- решать острые социальные проблемы, повышать уровень жизни населения (в том числе обеспечивать растущий уровень потребления);
- создавать более привлекательные условия для капиталовложений в национальную экономику по сравнению с экономиками трех-четырех десятков близких по уровню развития и/или географическому положению стран. Решение этой задачи подразумевает проведение определенной информационной политики, направленной на укрепление имиджа данной страны в глазах инвесторов, а также реализацию макроэкономической стратегии, обеспечивающей поддержание относительно более высокой нормы прибыли и/или снижение рисков, связанных с вложениями в экономику страны.

В настоящее время Украина пытается найти оптимальный выход из создавшейся ситуации, который предполагает учет ее национальных интересов, целей и приоритетов государства; ослабление жесткой зависимости от неблагоприятных внешних факторов; сведение до минимума неэквивалентного обмена и оттока интеллектуальных и финансовых ресурсов из страны; отказ от неоправдывающих себя фальшивых целей и идеологических лозунгов.

Литература

1. *Куванцин В. В.* Глобализация — светлое будущее человечества? // Независимая газ. — 2000. — 11 окт.
2. *Томлянович С. А.* 10 тезисов по вопросу глобализации // Междунар. политика. — 1999. — № 3.
3. *Фигуни Л. Л.* Финансовая глобализация и бегство капитала из России // Вопр. экономики. — 2000. — № 5.

УДК 330.341.1.001.16

В. В. ЛОМАКИН, докторант
(Международная Академия управления персоналом, г. Киев)

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 68–72

В последние десятилетия в промышленно развитых странах мира темпы экономического роста определяются преимущественно инновационными факторами. Под инновационным развитием понимается процесс хозяйствования, опирающийся на непрерывный поиск и использование новых способов и сфер реализации своего потенциала в изменяющихся условиях внешней среды в рамках принятой модификации деятельности, сопряженной с модификацией существующих и формированием новых рынков сбыта [2].

Экономические успехи стран с развитой рыночной экономикой ставят товаропроизводителей постсоциалистических государств перед необходимостью перехода на инновационный путь развития. Для большинства из них он становится одним из важнейших факторов преодоления экономического кризиса, повышения эффективности производства, обеспечения экономической независимости, интеграции в сообщество цивилизованных стран мира.

Ориентация субъектов хозяйственной деятельности на инновационный путь развития в условиях формирования рыночных отношений требует от них коренной перестройки всей системы организации производства и сбыта продукции, опирающейся на новые товары, новые технологии, новые способы организации производства и реализации продукции.

Процесс инновационного развития необходимо рассматривать прежде всего с позиций конкретного предприятия. Возрастание роли отдельных субъектов хозяйственной деятельности ставит перед ними проблему формирования организационно-экономического механизма управления инновационным развитием.

Как известно, развитие субъектов хозяйственной деятельности и экономики может быть обеспечено различными путями: экстенсивным, интенсивным и инновационным.

Экстенсивный путь развития предусматривает расширение объемов производства и сбыта продукции в условиях насыщения рынка товарами при отсутствии острой конкуренции и относительной стабильности хозяйственной среды. Поскольку этот путь сопряжен с возрастающим расходом ресурсов, насыщенностью рынка товарами, в большинстве регионов мира данный подход практически себя исчерпал.

Интенсивный путь развития экономики предусматривает использование достижений науки и техники для совершенствования технологий производства традиционных или модернизированных продуктов с целью снижения их себестоимости, улучшения качества, а в итоге — повышения конкурентоспособности продукции.

Инновационный путь связан с непрерывным обновлением ассортимента продукции и технологий ее производства, с совершенствованием системы управления производством и сбытом.

Опыт зарубежных товаропроизводителей показывает, что попытки искать пути развития только за счет снижения издержек производства и продвижения на рынке традиционной, часто устаревшей продукции являются бесперспективными и приводят к значительным убыткам или банкротству.

Процессы рыночной трансформации экономики вызывают резкие изменения запросов потребителей, рост их дифференциации, который обусловлен расслоением потребителей по уровню доходов, что, в свою очередь, приводит к воз-

© В. В. Ломакин, 2002

растанию специализации и снижению серийности производства многих товаров. Усиливается тенденция резкого изменения пропорций между затратами на производство продукции и затратами на ее сбыт.

Как отмечают некоторые исследователи [1; 4], в настоящее время потребности и запросы потребителей становятся все более индивидуализированными, а рынки все более разнообразными по своей структуре. Поэтому хозяйствующие субъекты должны делать ставку прежде всего на увеличение доходов, а не на снижение издержек.

Опыт успешно работающих на рынке производителей показывает, что такого успеха они добились благодаря постоянному совершенствованию традиционных товаров, грамотной номенклатурной политике, постоянному обновлению продукции в соответствии с изменениями ситуации на рынке.

Предпринимательские структуры экономически развитых стран все больше переходят на инновационный путь развития, доля инноваций (новых технологий, новых продуктов, способов их реализации, организации их производства и сбыта) в общем объеме получаемой прибыли неуклонно возрастает.

Возрастающая открытость экономик стран, рост интеграционных процессов в мировой экономике, а также вызванное этим усиление конкуренции со стороны товаропроизводителей ставят предприятия перед необходимостью адаптации своей деятельности применительно к изменяющимся условиям хозяйствования и с учетом мировых тенденций развития.

В этих условиях одним из основных слагаемых длительного выживания и развития субъектов хозяйственной деятельности становится способность разрабатывать, производить, выводить на рынок и продвигать на нем высококачественные товары, обладающие новыми потребительскими свойствами. Эти товары должны быть ориентированы на удовлетворение новых или существующих потребностей новыми способами.

Естественно, все это требует принципиально новых подходов к политике, управлению и организации производства, снабжения и сбыта, подходов, которые базируются на всестороннем маркетинговом многофакторном анализе конъюнктуры рынка, прогнозировании направлений и темпов ее развития. Целью такого анализа является выявление существующих рыночных возможностей инновационного развития, выбор оптимальных вариантов с точки зрения существующего потенциала конкретного хозяйствующего субъекта и внешних условий, определение целевых участков рынка (сегментов или ниш) для их реализации или формирование нового целевого рынка.

Определение места на рынке сводится не просто к поиску целевых рынков, их сегментов или ниш. В большей степени это означает формирование целевых рынков (путем развития или создания новых) для реализации вариантов инновационного развития существующих рыночных возможностей.

Предприятие, ставшее на инновационный путь развития, должно функционировать в соответствии с такими принципами:

- *адаптивности* (стремление к поддержанию определенного баланса внешних и внутренних возможностей развития);
- *динамичности* (приведение в соответствие целей и побудительных мотивов (стимулов) деятельности предприятия);
- *самоорганизации* (самостоятельное обеспечение поддержания условий функционирования, т. е. самоподдержание обмена информационными, материальными, финансовыми ресурсами между элементами производственно-сбытовой системы предприятия, а также между предприятием и внешней средой);
- *саморегуляции* (корректировки системы управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия в соответствии с изменениями условий функционирования);
- *самовыживания* (самостоятельное обеспечение условий длительного выживания и развития предприятия в соответствии с его миссией и принятой мотивацией деятельности).

На этих принципах должна функционировать и система управления инновационным развитием субъектов хозяйственной деятельности.

Управление инновационным развитием ориентировано на достижение основных поставленных целей:

- завоевание большой доли рынка;
- увеличение прибыли в текущем периоде или перспективе;
- обеспечение высоких темпов устойчивого экономического развития в условиях конкурентной среды, когда цели других хозяйствующих субъектов с ними не совпадают.

Это противоречие целей следует учитывать, увязывая намеченные цели с возможностями их достижения.

В целом в масштабах всего рынка такое согласование целей и интересов хозяйствующих субъектов происходит посредством функцио-

ровления рыночных механизмов (равновесия производства и потребления, конкуренции и рыночного ценообразования, экономических циклов и т. п.), экономического механизма предприятия, а также государственного и регионального регулирования и оказания поддержки.

Естественно, отдельно взятый субъект хозяйственной деятельности не может повлиять на действие этих механизмов. Он может только учитывать их действие в процессе своего функционирования, строя стратегию и тактику своего поведения таким образом, чтобы в максимальной степени использовать предоставляемые благоприятные возможности и сглаживать их деструктивное влияние.

Поступающая информация используется в процессе выработки управляющих воздействий относительно поиска своего места на рынке для реализации поставленных целей инновационного развития.

Управление инновационным развитием осуществляется на макроуровне (государство, регион или отрасль) и микроуровне (конкретные хозяйствующие субъекты). Макроуровень управления включает элементы регулирующих механизмов: государственного регулирования рыночных механизмов; государственного регулирования рыночных процессов; правового регулирования предпринимательской деятельности; социального и политического регулирования и т. п.

Структура методов, используемых на макроуровне управления инновационным развитием субъектов хозяйственной деятельности, которая включает регулирующие механизмы, представлена на рис. 1.

С помощью *методов экономического стимулирования* государство стимулирует развитие науки и техники, приоритетных отраслей, производство определенных видов товаров, инвестиционную и инновационную деятельность.

Методы планирования включают в себя группу методов, предусматривающих проведение планово-исследовательских работ, предшествующих социально-экономическому развитию. Методы данной группы стимулируют развитие определенных отраслей, регионов, видов деятельности, новаций различного уровня и инновационный путь развития в целом.

Правовые методы оказывают регулирующее воздействие через правовое регламентирование конкретных видов деятельности, систему государственных стандартов и методов прямого администрирования.

Методы социального регулирования влияют на развитие рынка определенных видов товаров через общественные движения, различные некоммерческие организации и др. Это влияние может быть как стимулирующим развитием, так и противодействующим ему.

Методы политического регулирования влияют на развитие рыночных отношений путем предоставления различного рода прав собственности, занятия предпринимательской деятельностью, придания определенного правового статуса отдельным территориям (свободные экономические зоны, оффшорные зоны, стимулирующие развитие определенных регионов и видов деятельности), защита интеллектуальной собственности и т. п.

Несмотря на важность управления инновационным развитием на уровне государства, регио-

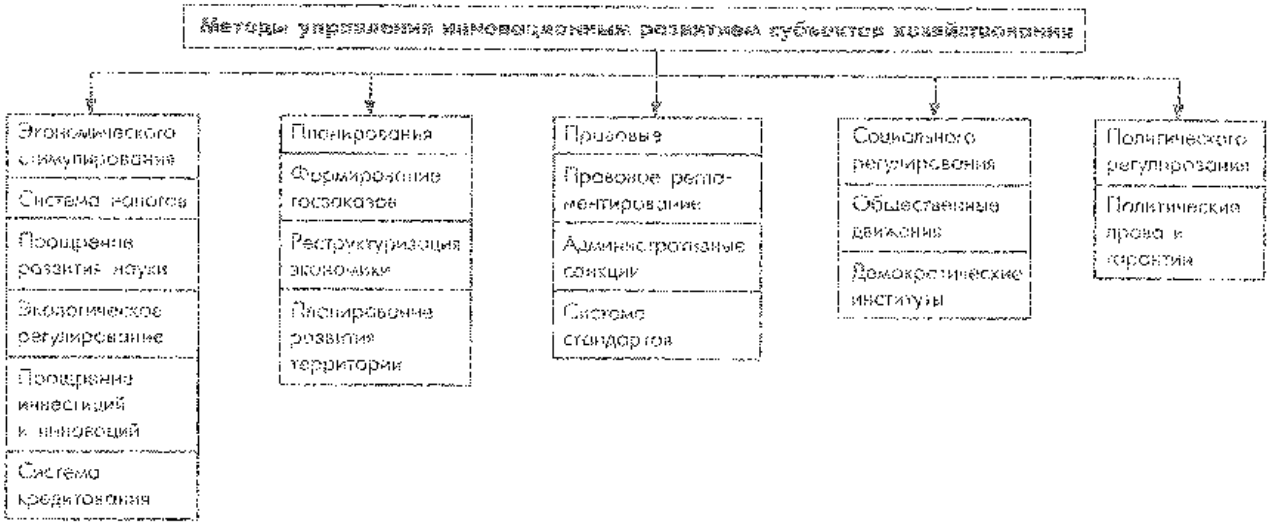


Рис. 1. **Методы управления инновационным развитием субъектов хозяйствования (макроуровень управления)**

ня, отрасли (макроуровне), решающую роль в этом процессе все же играет микроуровень управления (уровень отдельного хозяйствующего субъекта).

Если макроуровень управления очерчивает границы инновационной деятельности предпринимательских структур, то микроуровень конкретизирует варианты действий отдельных субъектов хозяйственной деятельности по поиску возможностей развития рыночных возможностей и формированию участков рынка для их реализации. Они опираются на исследования и последовательную разработку и внедрение на рынок различного рода новаций с целью выживания в устойчивого развития в конкурентной среде.

Основные функции управления инновационным развитием на микроуровне показаны на рис. 2 [3]. В качестве субъекта управления выступает руководство предприятия (руководство его структурных подразделений).

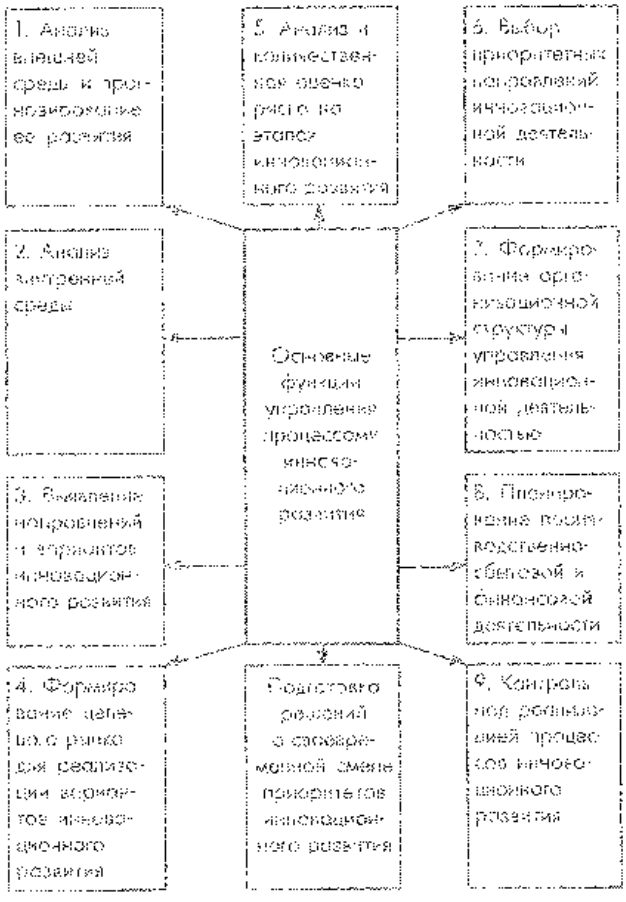


Рис. 2. Основные функции управления процессом инновационного развития хозяйствующих субъектов (микроуровень управления)

Система управления инновационным развитием хозяйствующего субъекта является открытой. Ее вход – информация о внешней среде хозяйствования (экономической, политической, социальной, демографической, экологической и др.), а также о потенциальных возможностях предприятия. Выходом является комплекс воздействий на другие функциональные системы предприятия, а также целевой рынок.

Объектом управления является процесс инновационного развития, который реализуют работники различных подразделений рассматриваемого предприятия. Руководство предприятия управляет процессами инновационного развития, ориентируя на это деятельность соответствующих подразделений предприятия, посредством системы экономического инструментария. С помощью отдельных инструментов этой системы руководители получают информацию, характеризующую результативность процесса развития. Необходимая для управления информация о внешней среде и самом объекте управления поступает через систему информационного обеспечения. Наличие обратной связи между системой информационного обеспечения и руководством предприятия отражает тот факт, что управлению необходимо присущи элементы администрирования, т. е. волевые установки руководства. Обратная связь с целями управления показывает, что формирование и уточнение целей выполняются в процессе управления.

Инновационное развитие конкретного предприятия в большей или меньшей степени влияет на состояние рынка в целом. Обратная связь между внешней средой и предприятием служит отражением их взаимозависимостей.

Таким образом, определение предпосылок перехода предприятий на инновационный путь развития, формулировка общих принципов функционирования предприятия, встающего на инновационный путь развития, рассмотрение методов и функций управления инновационным развитием на макро- и микроуровне позволяют устранить определенные пробелы в научно-методическом обеспечении процесса управления инновационным развитием хозяйствующих субъектов.

Переход на инновационный путь развития в нестабильных условиях экономики требует применения соответствующих маркетинговых инструментов и методов, которые, реализуя рассмотренные выше функции, позволят эффективнее управлять деятельностью хозяйствующих субъектов в процессе поиска способов реализации имеющегося потенциала применительно к изменениям условий хозяйствования.

Литература

1. *Дурович А. П.* Маркетинг в предпринимательской деятельности. — Минск: Финансы, учет, аудит, 1997. — 234 с.

2. *Ильяшенко С. Н.* Инновационное развитие субъектов хозяйственной деятельности // Механизм регулирования экономики, экономика природопользования, экономика предприятия и организация производства. — Сумы, 2000. — С. 110–116.

3. *Ильяшенко С. Н.* Управление формированием целевых рынков предприятий // Машиностроитель. — 1999. — № 8. — С. 43–47.

4. *Современный* маркетинг / Под ред. В. Е. Хруцкого. — М.: Финансы и статистика, 1991. — С. 156.

УДК 330.341.1.001.16

М. Т. ДЕНИСЕНКО, д-р філософій в економічних науках, академік Української технологічної академії (ВАТ "Хімнафтомашпроект", м. Київ)

ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 73–76

Науково-технічний прогрес змінює масштаби і структуру виробництва, впливає на стан усієї економіки. У 90-ті роки XX ст. прискорені темпи науково-технічних змін, бурхливий розвиток наукомістких виробництв і послуг дали новий імпульс економічному зростанню у розвинених країнах.

В Україні у цей період були характерні нові тенденції: різке зменшення масштабів науково-технічної сфери лише поглиблювали економічну кризу. Невелике економічне зростання у 1999–2000 рр. було зумовлене здебільшого процесами імпортозаміщення, експортом металів та іншої сировини. Інноваційна активність у технологічно передових галузях і напрямках залишається у країні на низькому рівні.

Одна з причин цього полягає в тім, що перетворення останнього десятиліття радикально змінили економічні умови господарювання, але майже не торкнулися принципових основ тієї постадміністративної моделі, що була характерна для радянської науково-технічної сфери (на неї все ще орієнтуються багато вчених та інженерів, державних відомств, відповідальних за економічну і промислову політику). Зазначимо основні недоліки цієї моделі:

- відрив науки від економічної практики;
- відсутність механізмів оцінки ефективності державних науково-технічних програм;
- перевагове фінансування організацій, а не пріоритетних напрямків наукової діяльності.

Науковий науково-технічний потенціал країни може бути реалізований тільки за умови поглиблення та інтенсифікації процесів його адаптації до нових реалій. Основні завдання сьогодні:

- формулювання стратегічних цілей розвитку національної інноваційної системи України;
- перетворення її інституціональної структури;
- зміна механізмів взаємодії наукових і інноваційних організацій зі споживачами їхньої продукції як у підприємницькому, так і в державних секторах економіки.

Для сучасної теорії інноваційної діяльності визначально важливим стали ідеї економіста XX ст. Ф. Хайєка, зокрема його концепція "розсіяного знання": уявлення про конкурентний ринок як про особливий інформаційний пристрій, який виявляє, використовує і координує різноманітні знання мільйонів незалежних один від одного людей, а також постановка питання про принципову обмеженість багатьох механізмів цілеспрямованого регулювання в цій області [2].

Національна інноваційна система (НІС) – це сукупність взаємозалежних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних (дрібні і великі компанії, університети, державні лабораторії, технопарки й інкубатори). Водночас НІС – це комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають місцеві національні корені, традиції, політичні й культурні особливості [1].

Основний фінансовий інструмент науково-технічної політики – використання засобів державного бюджету. У розвинених країнах держава покриває від 1/5 до половини національних наукових витрат. Частка витрат на дослідження і розробки у загальній сумі державних витрат невелика, але в останні 20 років вона стабільна: у

© М. Т. Денисенко, 2002

США — 6–7 %, у Франції, Німеччині, Великобританії, Італії — 4–5, в Японії — 3–3,5 %.

Визначення і ранжирування пріоритетів науково-технічного розвитку і прийняття рішень про фінансування великих державних програм міцно "вбудовані" у політичний, законодавчий і бюджетний процеси розвинених країн. Відповідні механізми узгодження різних інтересів припускають участь впливових політичних сил і найзначущих учасників інноваційного процесу — представників міністерств і відомств, що фінансують дослідження і розробки, великих корпорацій-підрядників, прибуткових наукомістких компаній, а також лідерів наукового співтовариства.

Зазначимо, що процес формування і зростання державного сегмента НІС у більшості розвинених країн довготривалий. Нинішньою тенденцією є скорочення прямої участі держави у фінансуванні науки та інноваційної діяльності, встановлення нової структури пріоритетів бюджетного фінансування. Однак відносне зменшення обсягу фінансування оборонних, космічних і енергетичних досліджень з федерального бюджету не означає в перспективі відходу держави від інноваційної сфери. Роль державної наукової політики у виборі і підтримці великих пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки зростатиме з ускладненням завдання, більш тісним переплетінням економічних, соціальних і політичних цілей НТП, як і непрямого державного регулювання у створенні сприятливих умов для підприємництва в науково-технічній сфері, зміцненні всіх ланок національних інноваційних систем. Підвищується партнерство держави і приватного сектора в реалізації державних програм, що дає змогу широко використовувати ринкові механізми фінансування і управління в галузі відомчих досліджень і розробок.

Сучасна криза національної інноваційної системи в Україні зумовлена не тільки недостатнім фінансуванням науки з державного бюджету, а й зменшенням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку підприємницького сектора, погіршенням якісних характеристик наукових кадрів і стану матеріально-технічної бази досліджень. Зменшення попиту на наукові праці було пов'язано насамперед зі скороченням обсягів державного оборонного замовлення. Аж до другої половини 80-х років значна частина наукових витрат у колишньому СРСР (до 70–75 %) припадала на дослідження і розробки оборонного призначення. У перехідний період зменшилася кількість оборонних програм, виявилася частка досліджень і розробок у загальному обсязі військових витрат.

У процесі переходу до ринку значення зовнішніх джерел фінансування досліджень і розробок істотно зросло. Хоча їх питома вага збільшилася з майже нульової оцінки, але в цілому докризовий рівень фінансового і кадрового забезпечення науки донедавна не досягнутий. Кризові явища, що спостерігаються в науково-технічній сфері, відбивають процес установлення ринкової рівноваги між існуючим внутрішнім попитом на продукти досліджень і розробок та їх пропозицією.

"Внутрішній відплив мізків", тобто перехід кваліфікованих і порівняно молодих фахівців у сферу бізнесу, багато в чому зумовив зменшення чисельності і зміну структури зайнятості у сфері досліджень і розробок. У перехідний період різко збільшилася еміграція вчених та інженерів у розвинені країни. Однак масштаби зовнішньої та внутрішньої міграції співвідносяться приблизно як 1:10. Український потенціал науки й творчості, що формувався не одне століття, справедливо оцінюється як світове і національне надбання. Однак нині реально спостерігається загроза його скороченню і найбільшому. На жаль, задачі збереження наукових кадрів донедавна не стала державним пріоритетом.

Водночас не можна не відзначити й окремі позитивні зміни. На мікрорівні це, наприклад, збільшення кількості малих науково-технічних компаній, виникнення нових інноваційних структур (виробничих, аналітичних, консалтингових). Більшість з них стали альтернативною формою організації професійної діяльності для вчених та інженерів недовантажених оборонних підприємств, а також для ініціативних заповзятливих фахівців, винахідників, що прагнуть реалізувати свої технічні ідеї.

У дискусії з приводу державної наукової політики в сучасній Україні в центрі уваги і політиків, і наукової громадськості звичайно стоїть питання бюджетного фінансування. Але за останні десять років в інноваційній сфері відбулися істотні інституціональні перетворення. Поступово формується нова структура державного управління і законодавча база, що забезпечують функціонування всієї інноваційної сфери в ринкових умовах. До найважливіших інституціональних новоутворень належить таке:

- введення елементів конкурсного фінансування наукових та інноваційних проектів через систему різних фондів, включаючи венчурні;

- надання деяких податкових пільг на проведення ІР;
- реформа у сфері охорони прав інтелектуальної власності.

Адаптація інноваційної системи України до нових умов господарювання виявляється насамперед у трансформації інноваційної діяльності підприємницького сектора — у переході від моделі "технологічного поштовху" до моделі виявлення попиту на нову продукцію. Зазначимо, що інноваційний бізнес України орієнтується на перевірені світовою практикою методи використання наукових знань в економічній діяльності. Хоча економічне зростання у 1999–2000 рр. здебільшого грунтувалося на підвищенні завантаження існуючого устаткування, саме в ці роки вперше за весь час реформ експерти відзначили деяке пожвавлення інноваційної діяльності, відхід від інноваційної "апатії". Найважливіші цілі інноваційної діяльності — розширення асортименту і поліпшення якості продукції, збереження ринків збуту, забезпечення відповідності продукції сучасним стандартам якості.

Більш складними виявилися такі напрямки діяльності, як пристосування накопиченого у радянські часи науково-технічного і виробничого потенціалу оборонних галузей до принципово нових потреб відкритої економіки, пошук шляхів його інтеграції у світове господарство. Автаркія науково-технічного розвитку СРСР була виключенням із загальносвітових тенденцій, і саме тому Захід виявляв підвищений інтерес до створених у нас науково-технічних розробок, у багатьох випадках унікальних, що не мають аналогів у світі. Звичайно, що західні компанії намагалися скористатися технічними досягненнями і висококваліфікованими кадрами, здатними вирішувати задачі будь-якої складності, що забезпечувало конкурентні переваги. Інший мотив — спроби через установлення контактів загальмувати самостійний вихід українських підприємств на світовий ринок, запобігти появі нового конкурента.

Українські виробники наукомісткої продукції прагнули активно освоювати зовнішні ринки через обмеженість вітчизняного попиту на неї, розраховуючи на реалізацію переваг, пов'язаних із малою ціною праці у порівнянні зі світовою, особливо інтелектуальною. Далеко не у всіх випадках ні чекання виправдалися, високотехнологічна продукція цивільного призначення не стала помітною позицією українського експорту, але вітчизняні підприємства придбали новий досвід роботи на зовнішніх ринках щодо особливостей продажу цієї продукції. Участь в альянсах з провідними світовими виробниками, реалізація низки великих міжнародних проектів у сфері космічних технологій виявилися альтернативою самостійному виходу на зовнішні ринки. Здійснюване в різних секторах української економіки міжнародне науково-технічне і технологічне співробітництво відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств, сприяє створенню нових ніш і просуванню передових технологій на зовнішній ринок.

Нині розвиток наукомістких і технічно складних галузей характеризується високим рівнем глобалізації, швидким поширенням технологічних новинок каналами світової торгівлі, глобальними виробничими та збутовими мережами транснаціональних корпорацій. Організація наукомістких виробництв спочатку для експорту, а потім для внутрішнього ринку стала основним фактором прискорення економічного розвитку багатьох країн.

Державну політику в галузі розвитку новітніх технологій в Україні необхідно адаптувати до сучасних світових інвестиційних процесів і тенденцій, міжнародних норм і правил, щоб надалі країна не опинилася у технологічній ізоляції. Водночас потрібно передбачити заходи послаблення негативних наслідків глобалізації світової економіки і ринків технологій.

У сучасних умовах, коли знання стали економічним ресурсом, а інформаційні технології кардинально змінили характер світової економіки, концепція національних інноваційних систем допомагає краще зрозуміти основи інноваційного розвитку. Багато країн зуміли стати лідерами з принципово важливих напрямків, розв'язавши комплекс проблем у сфері науки і технологій та створивши сприятливі інституціональні умови для новаторів і підприємців.

В Україні формування інноваційної системи нового типу тільки починається. Поступово формуються сучасні інноваційні структури, здатні розробляти комерційно привабливі інноваційні проекти, фінансувати які готові економічно стабільні компанії. Водночас низка наукомістких виробництв інтегрується у глобальний технологічний простір. Однак ці процеси носять виключний характер, оскільки найважливіше завдання переходу країни від експортозорієнтованого, "сировинного" до інноваційного підходу дотепер не розв'язане.

Забезпечення належного науково-технічного рівня вітчизняної промисловості у XXI ст. потребує істотних капіталовкладень. У цьому на-

прямку у розроблюваних державних програмах насамперед треба передбачити пріоритетний розвиток пріоритетних галузей промисловості — авто-, судно-, літакобудування, металургії, ракетно-космічної галузі, яким держава має надавати підтримку як через бюджет, так і шляхом законодавчого регулювання умов їх діяльності. Вирішенню таких завдань повинен зайнятися рівень бартеру, збільшиться обсяги виробництва, експорту продукції та відповідних відрахувань у бюджет. При цьому необхідно забезпечити інноваційний шлях розвитку виробництва, поліпшення структури промисловості, збільшення частки кінцевої і відповідно зменшення частки проміжної продукції для зниження матеріало- і енергомісткості виробничих процесів, перейти на випуск нової конкурентоспроможної продукції, що користується попитом на ринку, здійснювати технологічне переозброєння і фінансове оздоровлення підприємств, усіляко сприяти впровадженню механізму грошових розрахунків між партнерами замість бартерних операцій.

Література

1. *Иванова Н.* Национальные инновационные системы // Вопр. экономики. — 2001. — № 7. — С. 59–70.
2. *Контуры* инновационного развития мировой экономики. — М.: Наука, 2000.
3. *Хайек Ф.* Содержание конкуренции // Индивидуализм и экономический порядок. — М., 2000.

УДК 330.341.1.001.18

А. Ю. КУФТАКОВ, управляючий
(АБ "Столичний")

ЗМЕНШЕННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ ЯК УМОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Науковий вісник МАУП, 2002 вип. 3, с. 77–79

Метою управління діяльністю комерційного банку є отримання прибутку з урахуванням низки обмежень, що вводяться регулюючими органами (Верховною Радою України, Указами Президента та уряду, Національного банку України), і внутрішніх обмежень, що встановлює керівництво самого банку. Некая фінансова операція, спрямована на отримання прибутку, обмежується можливістю збиткового результату, а значна частина банківських операцій супроводжується ризиком. Збільшенню прибутку завжди сприяють заходи, що здійснюються з метою зменшення або виключення ризику у процесі проведення фінансової операції, тому управління ризиками є невід'ємною складовою управління банківською діяльністю.

Серед основних видів банківських ризиків найбільший ризик виникає при проведенні кредитних операцій, а ефективність кредитної діяльності банку значною мірою залежить від мистецтва управління кредитним ризиком та чинної нормативно-правової бази країни, в якій працює комерційний банк.

У процесі своєї діяльності комерційні банки постійно вступають в цивільно-правові відносини, виконуючи функції з обслуговування своїх клієнтів і кореспондентів.

Законодавчі та інші нормативні акти містять порядок і правила застосування декількох видів забезпечення виконання зобов'язань позичальників щодо кредитних договорів: порука, гарантія, застава майна та майнових прав страхування. У сучасний період дії в Україні елементів ринкової економіки необхідно не враховувати кількісну структуру обігових коштів, особливості діючої у країні звітності, процес упровадження в господарське життя форм власності, певні законодавчі аспекти та ін. Наприклад, установи "Укрсоцбанку" застосовують коефіцієнти, які характеризують співвідношення різних статей балансу та використання фінансових ресурсів, платоспроможності, питому вагу власних коштів та залучених в запасах і витратах. Американські комерційні банки враховують чотири групи основних показників: ліквідності фірми, оборотності капіталу, залучення коштів і прибутковість.

Кінцевою метою розрахунків служить можливість визначити кредитоспроможність клієнта банку за умови порівняння визначених показників з нормативними і, як наслідок цього, оцінити потенційний ризик.

Аналізуючи результати діяльності позичальника, більшість менеджерів комерційних банків у країнах з розвиненою економікою обов'язково роблять прогноз грошового потоку певної фірми, що дозволяє їм оцінити поточну платоспроможність клієнта і його здатність повернути суму кредиту і процентів за нього. Також вони здійснюють аналіз грошового потоку, що побудований на співставленні притоку і відтоку грошових засобів за минулий період шляхом співвідношення загального грошового потоку і боргових зобов'язань. У світовій банківській практиці оптимальне значення цього показника становить 0,50–0,75. Застосування цього коефіцієнта дає змогу деякою мірою дати якісну оцінку кредитоспроможності клієнта за умови, що приток грошових коштів забезпечується за рахунок прибутку або збільшення акціонерного капіталу, а не шляхом залучення нових позичок. Останнім час-

© А. Ю. Куфтаков, 2002

сом у комерційних банках України також стали приділяти певну увагу цим коефіцієнтам.

Кредитоспроможність позичальника можна оцінити за єдиним показником — рейтингом його фірми. Системи рейтингу — завершальний етап оцінки ступеня кредитного ризику, пов'язаний з якістю кредиту.

Аналізуючи розглянуті підходи, а також практичну діяльність спеціалістів комерційних банків щодо оцінки кредитних ризиків, необхідно виокремити низку важливих положень.

Для ефективної кредитної діяльності слід налагодити довіру до потенційного клієнта і визначення припустимого розміру кредиту, щоб була забезпечена достатня сума прибутку банку. Часом ці два міркування вступають у протиріччя. Щоб розв'язати цю практичну ситуацію, потрібно визначити клас кредитоспроможності клієнта, а звідси і категорію ризику. Для визначення оптимальної оцінки шкала категорій повинна бути достатньою. На практиці враховуються не менше трьох категорій ризику і не більше п'яти.

Але жодна найдосконаліша методика і якісна оцінка попереднього ризику не може дати надійних результатів, якщо на цьому припиниться співпрацювання з клієнтом і постійно управлінням процесом кредитування. Тому не менш важливим є поточний контроль за кредитами, що вже надані позичальнику і за якими банк очікує отримання прибутку.

Основне призначення поточного контролю полягає у своєчасному виявленні негативних тенденцій, які свідчать про погіршення ситуації з поверненням кредиту. Під час поточного контролю визначаються критерії оцінки стану заборгованості за кожною позичкою та кредитами загалом. Переважно ситуацію оцінюють за двома критеріями: визначають фінансовий стан позичальника і термін погашення позичальником кредитної заборгованості.

У переважній більшості зарубіжних банків, крім визначених критеріїв, враховують також такі критерії, як призначення і вид позички, галузеву належність і форму власності фірми, характер взаємовідносин позичальника і банку (аналіз здійснюють на двох-трьох сторінках, де подають цифрові викладки, визначають практичні дії щодо видачі кредиту і контролю за його погашенням, дотриманням нормативів, наводять результати діяльності фірми за 2–3 роки, виокремлюють позитивні та негативні сторони діяльності, пропонують шляхи подолання негативних наслідків).

Основною метою кредитного менеджменту банку "Столичний" є постійний пошук шляхів найефективнішого вкладення кредитних ресурсів і забезпечення виконання головних принципів кредитування. Як одна із складових загального фінансового менеджменту комерційного банку кредитний менеджмент тісно пов'язаний з управлінням депозитами, активами, прибутком, ліквідністю, ризиками.

Щоб досягти основної мети кредитного менеджменту в комерційному банку, необхідно постійно розв'язувати завдання із забезпечення високого рівня дохідності від кредитних операцій, високої якості обслуговування клієнтів банку, реалізації принципів маркетингу у процесі здійснення кредитної діяльності, забезпечення ліквідності та зниження ризику кредитних операцій. Всі ці завдання потребують комплексного розв'язання. Комплексний підхід до управління кредитною діяльністю має передбачати забезпечення високих темпів економічного розвитку банку і зміцнення його конкурентних позицій на кредитному ринку. Враховуючи складність завдань кредитного менеджменту, необхідно виділити його із загальної системи управління комерційним банком в окрему функціональну підсистему.

Зважаючи на завдання, що постали перед кредитним менеджментом як перед самостійною управлінською системою, ми визначили його основні складові, які відповідають структурі процесу кредитування. До них належать такі:

- дослідження стану кон'юнктури кредитного ринку і проведення маркетингових досліджень;
- аналіз кредитної діяльності і ефективності окремих кредитних операцій;
- стратегічне та поточне планування кредитної діяльності;
- обслуговування окремих кредитних операцій;
- здійснення постійного моніторингу кредитної діяльності та ефективності окремих кредитних угод з клієнтами.

Розвиток кредитного менеджменту в комерційних банках закономірно потребує проведення кредитного аналізу та вдосконалення його методичного інструментарію на окремих етапах його здійснення.

З позиції системного підходу до аналізу кредитної діяльності доцільно виокремити кілька напрямків проведення кредитного аналізу, які дають змогу по окремих етапах оцінити загалом цю сферу роботи комерційного банку. Серед них основне місце посідають такі види аналізу:

- стану кредитних ресурсів;
- динаміки обсягу кредитної діяльності;

- структури наданих кредитів за їх формами і видами,
- ефективності кредитної діяльності та факторів, що їх зумовлюють,
- кредитних ризиків.

Важливим результатом аналізу є визначення ефективності як кредитної діяльності комерційного банку загалом, так і окремих його кредитних угод.

У практичній сфері ефективність кредитної діяльності комерційних банків необхідно визначати на двох рівнях – макро- та мікроекономічному.

Макроекономічна ефективність кредитної діяльності комерційних банків розглядається як ефективність їх кредитних вкладів у виробничий та соціальний розвиток суб'єктів господарювання. При цьому використовуються розрахунки рівня окупності кредитних вкладень банку у всіх галузі економіки виходячи з показників обсягу виробництва, доходів і прибутку підприємств цих галузей з операційної діяльності. На цьому рівні ефективність кредитних вкладень банків можна оцінити за цільовою структурою їх використання на підприємствах різних форм власності, галузей економіки, окремих регіонів.

Визначення складу кредитних вкладень банків за цією ознакою дає можливість розподілити їх на позички, що використовуються на інвестиційні потреби, сезонне поповнення оборотних коштів, виплату заробітної плати, соціальні та інші цілі.

Мікроекономічна ефективність кредитної діяльності банків визначається більш широким колом показників, які дають змогу різнобічно оцінити ефективність діяльності банків. Таких показників може налічуватись близько 10–15. Але основним і найскладнішим у методичному плані є аналіз кредитних ризиків у діяльності комерційного банку. Зважаючи на відсутність достатньо вагомого теоретичного дослідження та освітлення у вітчизняній і зарубіжній літературі цього питання, воно залучає на більш ширшій розгляд з боку висококваліфікованих теоретиків і практиків фінансової справи.

УДК 330.341.1.001.16

К. В. ШНИК, аспірант
(Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, м. Київ)

ВЕРСТАТОБУДУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Науков праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 80–83

Різке зменшення виробничого потенціалу та витрат на його оновлення призвело в Україні останніми роками до корінних змін у виробничому комплексі. Переважно він фізично спрацьований та морально застарілий. У галузях промисловості спостерігається зниження обсягів виробництва наукомісткої продукції, які визначають технічний і технологічний рівень країни. Інноваційна активність зменшується під впливом низької платоспроможності та попиту з боку як держави, так і недержавного сектора економіки. За умов зменшення попиту підприємства та організації насамперед зважують обсяги виробництва наукомісткої продукції на користь дешевої та технологічно простішої. Але незважаючи на це Україна все ще залишається технологічною державою, а її могутній науково-технічний потенціал є основним ресурсом, що забезпечить вихід з кризи. Спираючись на науку і технології, а особливо на інновації, країна зможе стати розвиненою.

Для досягнення цієї мети принциповою є необхідність здійснення структурних реформ у науці. Передусім потрібно об'єднати в єдину систему складові "наука – виробництво", які б забезпечили ефективне функціонування системи "фундаментальні дослідження → прикладні розробки → промисловість → виробництво конкурентоспроможних товарів". Тільки так можна створити шлях розбудови економіки на інноваційній основі. Такі висловлювання періодично з'являються у нашій пресі, але кожен рік бюджет формується в режимі антикризового менеджменту і не дає змоги зосередитися на проблемах інноваційної сфери. Отже, домінує тактика "рідкісних пріоритетів", згідно з якою всі причетні до цього особи (як фізичні, так і юридичні) загалом розуміють необхідність науково-технологічного та інноваційного розвитку і жоден політик не наполягає протилежного, але під час жорсткого вибору пріоритетів їх відразу відхиляють.

Не є винятком ситуація у верстато-інструментальній підгалузі. Із зниженням рівня фінансування зменшилася кількість розробок та інноваційних проектів. Враховуючи, що верстатобудування займається розв'язанням проблем та узагальненням передового досвіду з технологій виготовлення продукції машинобудування, одержання деталей з металу, пластмас, деревини, каменю, розробкою та виробництвом устаткування та інших компонентів технологічного процесу для їх впровадження, включаючи комплектуючі, оснастку та інструмент, необхідно спрямувати зусилля на всі галузі економіки з метою її загальнодержавного підйому.

Верстатобудування як носій передових технологій є найважливішою ланкою у ланцюгу "наука – промислові дослідження – виробництво", що технологічно пов'язує всі галузі промисловості. Галузева наука визначає на перспективу технологію обробки конструкційних матеріалів у всіх галузях економіки, енергомісткість та ресурсовитратність виробництва.

У верстатоінструментальній підгалузі нині функціонує 13 НДІ і незалежних КБ та 20 у складі виробничих підприємств, які займаються фундаментальними розробками та реалізацією інноваційних проектів (ЕНІМС, Інститут

© К. В. Шник, 2002

машин і систем, НДІ технології машинобудування, УкрНДІпластмаш та ін.).

Під час проведення незалежного опитування керівників підприємств верстатоінструментальної підгалузі було виявлено, що тільки 0,3 % респондентів вважають попит на їх продукцію достатнім. При цьому жоден з респондентів не відзначив, що це є наслідком невикористання прогресивних технологій у виробництві. Виходячи з цього можна зробити висновок про майже відсутній вплив науки і науково-технічних розробок на підвищення конкурентоспроможності продукції верстатобудування та про погане сприйняття нововведень на рівні підприємств, що є взагалі наслідком малоефективної інноваційної політики [8].

Основний недолік роботи всіх структур — неузгодженість цілей та завдань, а тому незначний відсоток впровадження результатів у реальне виробництво. Необхідні заходи щодо консолідації наукових сил країни для розв'язання технологічних проблем підгалузі. Їх здійснення можливе у двох напрямках:

- інформаційне об'єднання, що сприяє розповсюдженню інформації про певні пріоритетні роботи та дослідження із залученням інвесторів до їх впровадження;
- об'єднання науковців з метою виконання інноваційних проектів, виявлення та використання найзначніших досліджень.

Інформаційне об'єднання найвірогідніше на базі створення галузевої інформаційної служби, що повинна взаємодіяти з Інститутом технічної інформації як сполучною ланкою між користувачами і власниками інформації. Для організації інформаційної служби необхідно 110 тис. грн на рік [7, с. 67, 68].

Другий напрямок реалізується через участь зацікавлених організацій у проведенні на демократичних засадах конкурсів з науково-технічних та інноваційних робіт, які забезпечать економічну, екологічну чи соціальну ефективність галузевої тематики і які фінансуватимуться з інноваційного фонду підгалузі. При цьому будуть визначені критерії, за якими оцінюватиметься готовність суб'єкта до виконання інноваційних проектів.

Критеріями оцінки діяльності проектної організації можна вважати, наприклад:

- кількість конкурентоспроможних розробок за останні три роки;
- коефіцієнт впровадження — відношення вартості робіт, що впроваджувались за останні три роки, до загальної вартості виконаних робіт за той же час;
- коефіцієнт наукової цінності — відношення кількості зареєстрованих винаходів до вартості виконаних робіт.

Найбільший ефект дають поєднання обох напрямків, залучення виконавців, а також щорічне проведення конкурсів за такими темами, що мають забезпечити швидке втілення результатів розробок у виробництво.

Загальний обсяг фінансування, необхідний для функціонування науки в обсязі, що забезпечив би мінімальні потреби підприємств верстатобудування на найближчу перспективу, складає близько 18 млн грн щорічно [7, с. 68].

Зазначимо, що тут вже спостерігаються певні зрушення. Середня тривалість створення зразків нової техніки у 2000 р. складала 1,4–1,5 року проти 1,7–1,9 у 1999 р. Понад 60 % створених зразків нової техніки було прийнято до освоєння у промисловому виробництві. Водночас більшість створених зразків нової техніки за своїми техніко-економічними характеристиками не вирізнялася принциповою новизною. Частка зразків, при створенні яких було використано нові технічні рішення на рівні винаходу, не сягнула й 4 % у 2000 р. проти 8,3 % у 1999 р. [5, с. 338].

З'являються нові інноваційні проекти у верстатобудуванні, що впливають на розвиток технології пріоритетних галузей промисловості України.

На підтримку діяльності в цих сферах, що мають прямий вихід на створення виробничих систем, до 2010 р. витрачатиметься 4 млн грн щорічно [7, с. 68].

Нині у галузі верстатобудування розробляється понад 90 інноваційних проектів. З них виокремимо такі:

1) для металообробного обладнання — 35, наприклад:

- освоєння виробництва автоматизованого токарного багатопільового устаткування для роботи в умовах серійного та багатосерійного виробництва;
- освоєння виробництва токарного вертикального обробляючого центру з ЧПУ підвищеної продуктивності різного ступеня автоматизації;
- розробка та освоєння виробництва різних видів перепалагоджувальних агрегатних верстатів для автотракторної, авіаційної та нафтодобувної промисловості;
- розробка та освоєння виробництва електроерозійних прошивних та вирізних верстатів;

2) для ковальсько-пресового устаткування — 18, наприклад, освоєння виробництва:

- нового покоління холодно-висаджувальних автоматів;
- нового покоління термопластавтоматів високої точності;
- кувочних пресів та комплексів зусиллям 1600 і 2000 т;
- розробка та освоєння виробництва листогинів;
- розробка та освоєння виробництва крафтформерів для індивідуального виробництва, ремонтних служб та майстерень;
3) для ливарного устаткування — 3;
4) для деревообробного обладнання — 9;
5) для каменеобробної техніки — 3;
6) для комплектуючих — 7;
7) для інструмента — 6;
8) для ресурсозберігаючих технологій — 2.

Інноваційні витрати на здійснення проектів складають 91,4 млн грн, очікуваний прибуток до 2005 р. становитиме 165,2 млн грн. Інтегральний економічний ефект — 73,8 млн грн; коефіцієнт рентабельності — 1,81, що свідчить про економічну доцільність реалізації зазначених проектів [7, с. 69].

Зауважимо, що найвищі коефіцієнти рентабельності — 3,71 і 2,32 — належать до проектів щодо каменеобробної техніки та ковальсько-пресового обладнання відповідно. Це зумовлено істотною перспективністю розробок у цих напрямах та значною незадоволеною потребою в зазначеному устаткуванні на внутрішньому і світовому ринках.

Інноваційне виробництво створює найвищі темпи зростання. Тільки у верстатобудуванні можна сподіватися на прорив, що уможливить щорічне зростання економіки країни на 10 % і більше. Останні два роки відбуваються дивовижні речі — в Україні зникають галузеві інноваційні джерела, тобто єдине внутрішнє джерело інвестицій для нововведень. І це відбувається в той момент, коли країна потребує джерел створення власних промислових і наукових інновацій. Залишаються тільки зовнішні джерела, а вони без певних стимулів не дають змоги Україні самостійно просуватися по шляху розвитку як технологічної країни. Проте ситуація має поліпшитися завдяки прийнятим законам, що ставлять інновацію в ранг державної політики [1–4].

Основні засади стратегії інноваційного розвитку країни викладені у Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України [6]. Цим стратегічним документом передбачені, зокрема, створення і розвиток механізмів стимулювання інноваційної діяльності (податкові пільги і субсидії для інноваційних підприємств), інноваційна спрямованість діяльності банківсько-фінансової сфери, створення та відпрацювання дійової структури органів державного управління наукою. Фінансовий аспект державної інноваційної політики підтримується Державним інноваційним фондом, інфраструктура підтримки створення інтелектуальної власності є основним завданням Державного патентного відомства, об'єктивізація оцінки науково-технологічних та інноваційних проектів здійснюється Центром наукової та науково-технічної експертизи.

За умов бюджетного дефіциту та браку власних коштів у підприємств для забезпечення їх інноваційної діяльності потрібен якісно новий підхід до пошуку фінансових ресурсів. Необхідно активізувати процес залучення приватного капіталу вітчизняних та іноземних підприємців. Поки що їхня участь у цьому процесі вкрай незначна. Так, частка приватних підприємств у кількості освоєних нових технологічних процесів у 1998 р. становила 0,4 %, а підприємств з іноземними інвестиціями — 0,3 %. Стосовно освоєння нових видів продукції частка названих вище підприємств у цьому процесі становила відповідно 0,9 і 1,5 % [8].

Одним з першочергових завдань інноваційної політики має стати створення економічного і правового механізмів розробки і впровадження новітніх технологій та інновацій у практику. Ці механізми, по-перше, покликані передбачити формування сприятливих умов для вже існуючих новітніх технологій, які з різних причин не дістали застосування; по-друге, виявлення потреб у майбутньому в товарах і послугах, невідомих раніше або таких, що мало використовуються; по-третє, розвиток теоретичних і практичних розробок новітніх технологій та інновацій для виробництва цих товарів і надання таких послуг; по-четверте, формування фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, необхідних для досягнення передбачуваних цілей.

Доцільно було б передбачити на державному рівні пільгове поточне, середньо- та довгострокове кредитування НДДКР з коштів як державних, так і комерційних банків, інвестиційних та інноваційних фондів під конкретні науково-дослідні та інноваційні програми і проекти, які добрані на основі конкурсів.

Підприємствам і організаціям, які впроваджують нову техніку і технології, здійснюють трансфер технологій, слід надавати певні податкові пільги. Можливо, треба було б сміливіше використовувати накопичений у США, в Ізраїлі, Японії, у Південній Кореї досвід створення "по-

податкових оазисів" на зразок вільних економічних зон, які б користувалися "податковими канікулами" у початковий період своєї діяльності.

Необхідно також використовувати у галузі перестатобудування такі організаційні форми інноваційних підприємств, як технопарки, науково-технологічні парки, бізнес-інкубатори, інжинірингові та інноваційні центри у складі інноваційно-інфраструктурних комплексів. У межах цих комплексів необхідно налагодити координацію сервісних фірм, які спеціалізуються на консалтингових, інформаційних, юридичних і послугах виробничого характеру, пов'язаних з новою технікою. Доцільно також використовувати світовий досвід щодо створення концернів та асоціацій малих підприємств, наукових організацій, технологічних об'єднань виробників наукомісткої продукції та її споживачів.

Розвиток венчурництва і патентно-ліцензійної справи є важливою складовою інноваційної діяльності та суттєвим напрямком прискорення впровадження нововведень у перестатобудуванні. Останніми роками спостерігається значне зниження активності в цій сфері. Переважно це спричинено відсутністю економічної зацікавленості підприємств у використанні інтелектуальної продукції. Держава теж практично не піклується про розвиток венчурництва, відсутня дійова система охорони промислової та інтелектуальної власності.

Слід підвищувати роль та ефективність використання позабюджетних фондів у фінансуванні інновацій. Доречно нагадати й про тіньовий капітал, який, за експертними даними, становить понад 20 млрд дол. США [8], що дорівнює річному ВВП цілої держави. Зрозуміло, що ризиковий характер інновацій потребує створення відповідної мережі страхових компаній, об'єктом страхування яких можуть бути не лише інвестиції, а й вітчизняні дослідницькі та впроваджувальні колективи.

Україна і нотепер має великий інтелектуальний і науково-технологічний потенціал. Вона повинна переорієнтуватися на нову науково-технологічну модель економічного зростання, що буде побудована на зосередженні інноваційної активності лідерів перестатобудування, щоб створити замкнутий інноваційний цикл "дослідження і розробки — нові технології". Звісно, фундамент економіки — це науково-технічні розробки та нововведення, але замало це розуміти. Треба надати дослідникам можливості займатися такими розробками завдяки більш досконалій нормативно-правовій базі та фінансуванню проектів.

Питання стоїть дуже гостро: або втрати виробничого комплексу компенсуватимуться на сучасному науково-технічному та технологічному рівні, для чого необхідно різко підвищити інвестиційну та інноваційну активність, або країна залишиться далеко позаду не тільки за обсягами виробництва, а й за його технологічними можливостями. Інноваційна політика є могутнім важелем, за допомогою якого можна зупинити спад в економіці, забезпечити її структурну перебудову та оновлювати ринок конкурентоспроможною продукцією. Але й формування та реалізація повинні ґрунтуватися на створенні такої системи, яка дасть можливість у найстисліший термін і з високою ефективністю використати у перестатобудуванні інтелектуальний та науково-технічний потенціал країни.

Література

1. *Закон України* «Про внесення змін до Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність"» // Голос України. — 2000. — 16 трав.

2. *Закон України* "Про інноваційну діяльність" // Уряд. кур'єр. — 2001. — 8 серп.

3. *Закон України* "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" // Уряд. кур'єр. — 2001. — 8 серп.

4. *Указ Президента України* «Про рішення Ради Національної Безпеки і Оборони України від 3 липня 2001 року "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку"» / Уряд. кур'єр. — 2001. — 29 серп.

5. *Послання* Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році. — К.: Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2001. — 397 с.

6. *Концепція* науково-технологічного та інноваційного розвитку України // Голос України. — 1999. — 3 серп.

7. *Розвиток* верстатоінструментальної промисловості як основа технологічного забезпечення виробництва в умовах його структурної перебудови: Комплексна цільова науково-технічна програма. — К.: Укр. нац. комісія "Укрверстатоінструмент", 2001. — 98 с.

8. *Електронні* вісті "Проблеми науково-технічного та інноваційного співробітництва". — http://www.alvish.com/2000/08/10/

УДК 338.45:330.341.1

О. О. ТОРГІНА, аспірант
(Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, м. Київ)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 84–86

На сучасному етапі в Україні інноваційна діяльність не відповідає вимогам ринкової економіки, а за її обсягами та якісними показниками не спроможна розв'язувати проблеми перехідного етапу української економіки, а саме:

- забезпечення нормального функціонування вітчизняного виробництва, подолання незбалансованості між його окремими сегментами та елементами, що були орієнтовані на обслуговування потреб колишнього загальносоюзного комплексу;
- подолання науково-технічної, технологічної відсталості окремих галузей матеріального виробництва, їх ресурсо- та енергоємного витратного характеру;
- прискорення розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей та виробництв, здатних забезпечити попит внутрішнього ринку, поліпшити експортний потенціал;
- забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та входження його до системи світових господарських зв'язків як рівноправного партнера;
- забезпечення використання потужного науково-виробничого потенціалу країни.

Відсутність в Україні чіткої і послідовної інноваційної політики як невід'ємної складової загального економічного розвитку можна пояснити двома припущеннями: невисоким рівнем демократичних перетворень та відсутністю у країні певних умов, що здатні стимулювати інноваційну діяльність.

На інноваційну діяльність та її результати впливають різні фактори, які за своїм характером поділяються на основні та розвинуті. Основні фактори — це географічне положення країни, кліматичні умови, природні ресурси, некваліфікована робоча сила, фінансові ресурси. Вони не потребують ніяких зусиль для їх створення, або для цього необхідні невеликі капіталовкладення. За їх допомогою можна отримати конкурентні переваги, але вони не стійкі і не можуть триматися тривалий час.

Розвинуті фактори — це інфраструктура (загальна, промислова і ринкова), науковий потенціал, система загальної та спеціальної освіти, висококваліфіковані кадри. За їх допомогою можна отримати стійкі конкурентні переваги більш високого рівня (*наукоємне виробництво, нові матеріали та джерела енергії, високі технології*).

Розвинуті фактори поділяють на загальні та спеціалізовані. Загальні — це транспортна сітка держави, фінансова система, система загальної освіти, кваліфікована робоча сила. Спеціалізовані фактори — це кадри з вузькою спеціалізацією, інфраструктура специфічних типів (*спеціалізовані науково-дослідні організації, нафтові, вугільні термінали, продуктопроводи*).

Міцна основа для активної інноваційної діяльності та досягнення стійких конкурентних переваг на ринку може бути створена тільки при використанні спеціалізованих факторів, тому що загальні фактори допомагають вирішувати обмежене коло питань у сфері інновацій.

Зростаючі вимоги до якості факторів призводять до того, що одноразових капітальних вкладень стає недостатньо для отримання чуттєвих і стабільних результатів від інновацій. Крім того, наявні фактори постійно знецінюються. Урядове фінансування частіше зосереджено на ство-

© О. О. Торгіна, 2002

рення основних і загальних факторів. Вкладення в дослідницьку діяльність загального характеру важливі, оскільки вони створюють можливості для оновлення обладнання. Прямого ж ефекту для появи нових інновацій не буде, якщо результати загальних досліджень не передати приватним фірмам, які їх розвивають для практичного використання. Повільність функціонування державних структур, їх нездатність швидко реагувати на зміни нових напрямків у розвитку науки та техніки з урахуванням потреб конкретних галузей зумовлюють низьку ефективність зусиль уряду, спрямованих на створення розвинутих та спеціалізованих факторів, якщо тільки ці зусилля не спрямовані на конкретні компанії та галузі.

Фірми краще знають, які фактори і умови їм необхідні для успіху в конкурентній боротьбі, тому ломітна участь приватного сектора у створенні розвинутих та спеціалізованих факторів. Продуктивність – основний критерій, що визначає рівень життя у країні, а зростання продуктивності тісно пов'язане з постійним удосконаленням техніки і технології. А це неможливо без постійної інноваційної діяльності, яка скоріше впроваджується на маленьких фірмах, ніж на великих. Необхідна урядова підтримка підприємництва та малого бізнесу. Це створить конкурентне середовище та забезпечить розвиток інноваційної діяльності.

Найкращі результати від інноваційної діяльності досягаються тоді, коли фірми і галузі інвестують кошти у розвиток загальних і спеціалізованих факторів, а уряд – у розвиток основних факторів, тобто за умови тісного співробітництва державного та приватного секторів в їх фінансуванні.

Для проведення успішної інноваційної політики необхідно створити відповідні умови зовнішнього та внутрішнього характеру.

Зовнішні умови полягають у розробці та реалізації цілеспрямованої державної інноваційної стратегії, яка повинна містити:

- визначення основних цілей і пріоритетів державної інноваційної стратегії (тобто пріоритетних галузей, в яких необхідно передусім стимулювати інноваційні процеси), а також визначення типу інновацій, якому надається перевага: технічний або технологічний;
- розроблення правового, технологічного і фінансового забезпечення інновацій і впровадження їх у виробництво (максимальне скорочення лагу від відкриття до впровадження інновацій, правильний розподіл наявних коштів);
- постачання фундаментальних наукових досліджень, які є основним базисом державної інноваційної політики.

Основне завдання державної інноваційної стратегії полягає у підтримці в усіх галузях суспільства постійного і цілеспрямованого самовдосконалення та гнучкості.

Один із заходів, необхідних для створення на підприємстві внутрішніх умов, які б сприяли його відношенню в області інноваційної діяльності, – необхідність всіляко заохочувати персонал підприємства (від головних спеціалістів до простих працівників) до активнішої участі в інноваційній діяльності підприємства. Ці заохочення можуть носити як моральний, так і матеріальний характер, механізм їх дії повинен бути зафіксований у відповідному положенні. Кошти на ці цілі повинні відраховуватись із прибутку у спеціально створений для цього фонд.

Економічний добробут країни залежить не тільки від наявності в ній виробничих факторів, а й від їх технічного рівня та ефективності використання. Для цього необхідно створити об'єктивні передумови: сприятливі соціально економічні умови, відповідні виробничі відносини, правову базу та ін., що дасть змогу широко використовувати досягнення науки та техніки. Також необхідний дійовий механізм створення факторів, який більше потрібний для активізації інноваційної діяльності фірм, ніж наявність у державі тих чи інших факторів, необхідних для цієї діяльності.

При створенні необхідних для інноваційної діяльності факторів у кожній країні формується певний механізм, що складається з таких елементів: державні та приватні навчальні заклади, програми професійно-технічного навчання, дослідницькі інститути, організації, інфраструктури та ін.

Створювати та вдосконалювати одразу всі типи і різновиди факторів неможливо. Особливу увагу треба приділяти несприятливим факторам. Наявність в економіці деяких несприятливих факторів може спричинити активізацію інноваційної діяльності з метою усунення їх негативного впливу.

Вплив несприятливих для розвитку економіки факторів можна нейтралізувати з допомогою інновацій. Наявність несприятливих факторів є орієнтиром для інноваційної діяльності фірм. Несприятливий стан фірми за основними факторами змушує їх використовувати фактори більш високого порядку. І навпаки, їх велика кількість діє заспокійливо і не стимулює до ви-

користання нових технологій. Конкурентні переваги також не стійкі, як і зростання ефективності. Для спонукання фірми до активних дій необхідне певне сполучення сприятливих і несприятливих факторів.

Функцію управління інноваціями виконує ринок, але роль держави тут теж досить вагома. Державні установи будь-якого рівня можуть посилити та послабити вплив окремих факторів на інноваційну діяльність фірм.

Фактори, що можуть впливати на інновації, діють на всіх рівнях управління: державному, регіональному, на рівні підприємств. Виходячи з цього розподілу факторів формують практичні механізми регулювання інноваційної діяльності.

Уряд повинен висунути стратегічну ціль інноваційної політики — досягнення високої продуктивності, тому що вона є основою національного процвітання. Роль уряду полягає у здатності за допомогою відповідної політики використовувати наявні у країні природні фактори конкурентоспроможності, створювати фактори більш високого порядку та нейтралізувати чи компенсувати вплив несприятливих факторів.

Роль держави повинна полягати в тому, щоб підштовхувати вітчизняну промисловість та спонукати її до розвитку, а не пропонувати допомогу, що дасть змогу промисловості спокійно функціонувати на застарілих технічних принципах. Основна функція держави в реалізації економічної та інноваційної політики — мобілізовувати та ефективно використовувати національні ресурси.

Література

1. *Грицюк Е. О.* Про створення сприятливих умов для підносення інноваційної діяльності в Україні // Сучасна інноваційно-промислова політика України: інвестиційні пріоритети та інфраструктура. — Чернівці: Рута, 1999. — Т. 1. — С. 204–207.

2. *Кондрашов О. М., Пашута М. Т.* Стан та ефективність інноваційної діяльності в промисловості України. — К.: Наук. світ, 2001. — 51 с.

3. *Осыка А. П.* Экономические и организационно-правовые проблемы инновационной деятельности / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исслед. — Донецк, 1999. — 367 с.

УДК 330.341.1.001.16

В. А. СМИРНОВ, аспирант
(Международная Академия управления персоналом, г. Киев)

РЕИНЖИНИРИНГ — ИННОВАЦИЯ ПРОЦЕССОВ

Науков праці МАУП. 2002, вип. 3. с. 87–90

Реинжиниринг представляет собой фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов организации для достижения резких, скачкообразных улучшений по основным параметрам деятельности: стоимости, качеству, сервису и темпам развития. Необходимость применения реинжиниринга объясняется высокой динамичностью развития современной деловой среды, которая связана с тем, что покупатели в наше время полностью контролируют рынок, хорошо осведомлены о своем положении на нем и о возможностях выбора. Наиболее существенными оказались изменения в предметах производства и технологиях, особенно в информационных технологиях, которые перестают быть просто базой данных, а становятся способом, с помощью которого информация предлагается клиентам.

Традиционная теория стратегического управления связывает ликвидацию и исчезновение организации с неправильно выбранной стратегией или вообще с ее отсутствием. Однако масштабы и темпы изменений в современном бизнес-пространстве заставляют усомниться в этом подходе к управлению, так как с трудом верится, что такие крупные организации, как International Harvester, Union Carbide, не имели четко определенной системы стратегического планирования. Поэтому разрушение организации можно считать закономерным этапом развития бизнеса.

С целью концептуального подтверждения данного предположения можно использовать учения Платона и Аристотеля об идеях, форме и материи. Таким образом, материя — это бизнес-пространство с находящимися в нем бизнес-идеями. В свою очередь форма — это организация, которая является активной частью при взаимодействии формы с материей. Данное предположение можно представить следующим образом: организация, как активная форма, пересекает бизнес-пространство идей, в результате чего образуются бизнес-процессы, реализующие ту или иную идею. В соответствии с такой точкой зрения становится очевидным, что можно и нужно менять не сферу деятельности, а организацию. На самом деле получается наоборот, т. е. в центре внимания всегда находится организация, а не та деятельность или бизнес-процессы, для которых она создавалась. Интересы организации доминируют над интересами бизнеса, и вся деятельность менеджеров направлена на сохранение организации, хорошо оплачиваемой работы, а вопрос о наиболее эффективной интеграции в бизнес-пространство даже не ставится. Следовательно, на сегодняшний момент возникает необходимость для сохранения бизнеса разрушить старую организацию (радикальное перепроектирование) и создать новую, пересекающую бизнес-пространство в новой точке (фундаментальное переосмысление) для достижения резких улучшений в бизнесе. И делать это нужно без оглядки на морально-нравственные ценности, которые зачастую архаичны и тормозят научно-технический и общественный прогресс. Изменение организации должно быть постоянным, так как бизнес-пространство с бизнес-идеями является вечным и неделимым (Аристотель).

Рассматривая изложенное выше, можно выдвинуть следующее утверждение: *организация — это всего лишь один из множества этапов развития бизнеса в безграничном бизнес-пространстве, в результате которого образуются бизнес-процессы.* Именно бизнес-процессы должны стать основой системы управления. Для подтвержде-

© В. А. Смирнов, 2002

ний этого можно привести философскую концепцию Кузанского, который утверждал, что любая точка на бесконечности становится центром, а так как бизнес-пространство безгранично, то организация как форма, пересекая его, образует точку – бизнес-процессы, которые должны стать центром изучения менеджмента и сформировать новую процессно-центрическую систему управления.

Теория бизнес-процессов впервые появилась 20 лет назад и была встречена с полным безразличием. Хотя медленно и болезненно, но организациям пришлось признать, что они тратят большие деньги на управление своей функциональной системой управления, так как работа не продвигается вверх и вниз по функциональной иерархии, она реализуется в виде бизнес-процессов, которые проходят внутри организации и обеспечивают достижение идей, существующих в бизнес-пространстве. Именно деятельность бизнес-процессов добавляет стоимость к задаче достижения идей, а не бессмысленные получения разрешения, указания по иерархической лестнице.

Следовательно, бизнес-процесс можно определить как поток работы, переходящей от одного человека к другому и позволяющей реализовать идеи бизнес-пространства. Одна идея зачастую требует использования нескольких бизнес-процессов, которые могут осуществляться как последовательно, так и параллельно.

Организация с ее значительными проблемами должна находиться в лучшем случае на втором месте после бизнес-пространства и бизнес-процессов. Одна из таких проблем заключается в том, что функциональные структуры управления «имеют узкий взгляд» и не заинтересованы в том, что их прямо не касается. Однако такое разделение труда существует до сих пор, так как считается, что альтернативы ей не существует.

Поэтому для реализации идеи бизнес-процессов используется реинжиниринг, который играет роль "отбойного молотка", ломающего и размельчающего "твердую породу" функциональной системы и пробивающего дорогу для "шахтерской вагонетки" – бизнес-процессов.

Процессом управления называется объективно существующая совокупность взаимосвязанных целевых единиц управленческой деятельности, имеющая четко обозначенные вход и выход и протекающая в рамках информационных связей, закрепленных существующей организационной структурой. Входы процесса – это ресурсы, необходимые и достаточные для реализации процесса, т. е. для получения выхода. Выходы процесса – это результаты реализации процесса. Входы процесса могут быть первичными и вторичными. Первичные входы поступают на начало процесса. Вторичные входы появляются в ходе реализации процесса. Выходы также могут быть первичными и вторичными. Первичный выход – это прямой, запланированный результат реализации процесса. Вторичный выход – это побочный продукт процесса, не являющийся его главной целью.

Цель процесса – удовлетворение требований клиентов процесса. Клиенты могут быть:

- первичные – которые получают первичный выход;
- вторичные – которые находятся вне процесса и получают вторичный выход;
- косвенные – которые не получают первичный выход, но являются следующим в цепочке его использования;
- внешние – которые находятся вне данной организации, но получают выход процесса;
- потребители – конечные пользователи выхода процесса.

Процессы могут быть основными и вспомогательными. Основные процессы – это текущая деятельность компании, результатом которой является производство выходов, требуемых внешними клиентами. Вспомогательные процессы обеспечивают эффективную реализацию первичных процессов.

Процессы могут быть внешними и внутренними. Внешний процесс имеет вход или выход вне фирмы. Внутренний процесс находится в рамках одной организации. Процедура построения бизнес-процессов (реинжиниринг) предусматривает следующие необходимые этапы:

- формирование видения будущей компании;
- анализ существующего бизнеса;
- разработка нового бизнеса, включающая определение бизнес-процессов с помощью информационных систем;
- установка (инсталляция) бизнес-процессов.

Использование данной процедуры реинжиниринга помогает достичь следующих характеристик:

- горизонтального сжатия процессов;
- вертикального сжатия процессов;
- процессы и их части выполняются в естественном порядке, т. е. освобождены от линейного упорядочения работ;
- процессы имеют различные варианты исполнения;

- работа выполняется там, где это наиболее целесообразно;
- уменьшения проверок и управляющих действий;
- минимизации согласований;
- критерий продвижения в должности изменяется от эффективности выполнения работы к способности выполнять работу;
- цель исполнителя изменяется от удовлетворения потребностей начальника к удовлетворению потребностей клиентов;
- функции менеджеров изменяются от контролирующих к тренерским;
- требования к подготовке сотрудников изменяются от курсов обучения к образованию;
- оценка эффективности работы и оплата труда изменяются от оценки деятельности к оценки результатов;
- организационная структура компании изменяется от иерархической к более плоской. Реинжиниринг применяется в трех основных ситуациях:

1) в условиях, когда фирма находится в состоянии глубокого кризиса. Этот кризис может выражаться в явно неконкурентном уровне издержек, массовом отказе потребителей от продукта фирмы. В современных условиях такая ситуация характерна для государственных и приватизированных предприятий традиционных отраслей – машиностроительной, текстильной, аграрной. Кризис усугубляется такими факторами, как сокращение традиционных рынков сырья, отсутствие устоявшихся структур и процедур, минимально отвечающих требованиям рыночной среды;

2) в условиях, когда текущее положение фирмы может быть признано удовлетворительным, однако прогнозы ее деятельности неблагоприятные, т. е. фирма сталкивается с нежелательными для себя тенденциями в части конкурентоспособности, доходности, уровня спроса. Здесь фирма реагирует на негативные изменения обстановки, пока они не приобрели фатального для нее характера;

3) реинжиниринг используют благополучные, быстрорастущие и агрессивные организации. Их задача состоит в быстром вырывании отрыва от ближайших конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ. Применение реинжиниринга является идеальным вариантом ведения бизнеса. Реально многие благополучные компании считают, что нашли наилучшую модель бизнеса, в которой не стоит что-либо кардинально менять. Со временем такой подход может привести к тому, что конкуренты догонят и перегонят такие фирмы, а сами компании все хуже адаптируются к спросу и рыночной конъюнктуре в целом.

Примером успешного использования теории бизнес-процессов является реинжиниринг одного из текстильных предприятий. Так, производственный цикл данного предприятия составлял 32 дня, и в течение многих лет оно не испытывало никакого внешнего и внутреннего давления с целью уменьшить продолжительность этого цикла. Только тогда, когда покупатель сказал, что нашел другого поставщика с более коротким производственным циклом, на предприятии пришли к выводу о необходимости перемен. Для этого были созданы две группы. Первой группе было дано указание исключить все ненужные действия и людей с целью сокращения цикла до приемлемого уровня. Другая группа должна была выбросить все старые инструкции и рекомендуемые процедуры деятельности, чтобы спроектировать новый процесс, а не модернизировать уже существующий. В результате работы двух групп первая предложила сокращение производственного цикла до 26 дней, а вторая – до 14 дней. Хотя реинжиниринг занял большое количество времени и средств, однако впоследствии все эти затраты были возвращены в виде привлечения новых клиентов и сокращения издержек на осуществление процесса производства.

Однако довольно часто при проведении реинжиниринга компании допускают следующие ошибки:

- пытаются отдельно перепроектировать простым усовершенствованием;
- не уделяют должного внимания основному – бизнес-процессам;
- преждевременно завершают реинжиниринг;
- довольствуются малым;
- реинжиниринг проводится параллельно с другими мероприятиями;
- реинжиниринг проводится без учета чьих-либо интересов;
- слишком продолжительное проведение реинжиниринга.

Реинжиниринг не является ни реорганизацией, ни выравниванием организационной структуры. Многие компании видят причину своих бед в бюрократии и пытаются бороться с ней, что является ошибкой. При традиционной иерархической структуре, когда работа поделена на фрагменты, бюрократия просто необходима, так как

без нее наступит хаос. Бюрократия — это клей, соединяющий вместе все подразделения. Избавиться от бюрократии можно только с помощью реинжиниринга, который не делит процессы на фрагменты, а представляет их как единое целое.

Литература

1. *Ефремов В. С.* Стратегическое планирование в бизнес-системах. — М.: Финпресс, 2001.

2. *Мазур И. И., Шапиро В. Д.* Управление проектами. — М.: Высш. шк., 2001.

3. *Попов В. М.* Бизнес-планирование. — М.: Финансы и статистика, 2000.

4. *Уткин Э. А.* Стратегическое планирование. — М.: ТАНДЕМ, 1999.

УДК 330.341.1.001.16

М. Ю. БЕЛОБРОВА, асистент
(Донецкий национальный технический университет "ДНТУ")

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наукові праці ДДТУ, 2002, вип. 3, с. 91–93

Одним из основных элементов системы управления инновационной деятельностью является планирование инноваций. Вопросы планирования особенно важны для развития кооперации между научно-исследовательскими организациями, конструкторскими и технологическими отделами фирм в ходе инновационного процесса.

В рыночных условиях возрастает значение краткосрочного планирования проектно-конструкторских работ машиностроительного предприятия. Четкая перспектива получения заказов просматривается не более чем на полгода вперед, поскольку, во-первых, все заказы выполняются на тендерной основе, а во-вторых, заказчики часто не в состоянии назвать конкретные сроки из-за неопределенности в вопросах финансирования. Вследствие этого предпроектная подготовка не осуществляется в полном масштабе, а это при чрезвычайно сжатых сроках исполнения контрактов приводит к возникновению серьезных затруднений в планировании равномерной загрузки инженерных подразделений и их сотрудников.

В связи с этим специфическими проблемами инновационной деятельности становятся совмещение различных работ и учет вероятностной продолжительности каждой работы и проекта в целом. Это необходимо для увязки и координации выполнения совокупности проектов (заказов) и видов деятельности технических служб (перспективное проектирование и обеспечение рабочей документацией текущего производства) с целью сокращения цикла производства новых изделий.

Традиционные методы календарного планирования научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ (КП НИР и ПКР), основанные на применении графиков Ганта, циклограмм, сетевых графиков и теории потока, не позволяют учитывать фактор неопределенности и моделировать продолжительности ПКР и использовать в комплексном анализе некоторые трудноформализуемые параметры.

Исследования характера НИР и ПКР свидетельствуют, что для их планирования может быть использована теория нечетких (размытых) множеств. В условиях, когда ситуация не может быть описана аналитически, эта теория позволяет преодолеть недостатки традиционных методов.

Применение указанной теории к процессу КП прежде всего предполагает, что для основных нечетких понятий должна быть построена функция принадлежности. Значение этой функции отражает субъективную точку зрения специалиста в КП и определяется с использованием нечетких отношений [2]. Это отличает данную теорию от теории вероятности, которая оперирует объективными законами распределения.

Достоинством применения теории нечетких множеств в КП ПКР является возможность, наряду с заданием нечетких отношений, осуществлять над ними различные операции: сложение, нечеткое дополнение, произведение и суммирование нечетких множеств. Заметим, однако, что громоздкие вычисления не всегда удобны для восприятия специалистом.

Для преодоления этого недостатка при использовании важнейших достижений теории размы-

© М. Ю. Белоброва, 2002

тых множеств в процессе КП применяются лингвистические переменные. Значение этих переменных, в свою очередь, может определяться с помощью шкалы или же построением функций принадлежности в задачи линейного программирования.

Пусть для выполнения каждого заказа известен перечень всех работ $l = 1,..., J$, для каждой работы l определено множество S_l — тех работ, от выполнения которых зависит начало работы l. Для определения взаимосвязи между работами l и k используется коэффициент совмещения K_{lk} по началу $k_{lk}^{н}$ и по концу $k_{lk}^{к}$. Эти коэффициенты зависят от набора факторов X_i, $i = 1,..., M$:

- трудоемкости предшествующей и последующей работ (Q_1, Q_2);
- количества специалистов на соответствующих работах (N_1, N_2).

Предположим, что K_{lk} зависят от набора параметров (X_i):

$$K = \sum_{i=1}^{n} a_i \varphi_i(x_i). \qquad (1)$$

Запишем эту зависимость для каждой реализации календарного плана при условии, что точное равенство может не выполняться [1]:

$$k_j \geq \sum_{i=1}^{n} a_i \varphi_i(x_{ij}) - \sum_{i=1}^{n} b_{ij} \left| \varphi_i(x_{ij}) \right| \quad \forall\, j = 1,..., m; \qquad (2)$$

$$k_j \leq \sum_{i=1}^{n} a_i \varphi_i(x_{ij}) + \sum_{i=1}^{n} b_{ij} \left| \varphi_i(x_{ij}) \right|; \qquad (3)$$

$$a_i - \forall\, b_{ij} \geq 0. \qquad (4)$$

Величина $\sum_{i=1}^{n} b_{ij} \left| \varphi_i(x_{ij}) \right|$ определяет ошибку приближения. Естественным требованием была бы минимизация этой ошибки:

$$\sum_{j=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} b_{ij} \left| \varphi_i(x_{ij}) \right| \to \min \qquad (5)$$

Получили задачу линейного программирования (ЗЛП) (1)–(4). Пусть (a_i^*, b_{ij}^*) — решение ЗЛП. Тогда коэффициент совмещения будет нечетким множеством, полученным объединением m интервалов:

$$K = \bigcup_{j=1}^{m} \left[\sum_{i=1}^{n} a_i^* \varphi_i(x_i^*) - \sum_{i=1}^{n} b_{ij}^* \left| \varphi_i(x_i^*) \right|, \; \sum_{i=1}^{n} a_i^* \varphi_i(x_i^*) + \sum_{i=1}^{n} b_{ij}^* \left| \varphi_i(x_i^*) \right| \right],$$

где x_i^* — значения параметров для конкретного заказа. В качестве функций $\varphi_i(x)$ могут выступать экспоненты, логарифмы, полиномы. Коэффициенты совмещения являются конечными величинами, а следовательно, могут быть ограничены интервалами, размер которых определяется при решении ЗЛП и может быть как угодно большим. Следовательно, данная ЗЛП всегда разрешима.

Для любой точки $y \in K$ можно определить функцию принадлежности $\Psi(y) = \frac{m_y}{m}$, где m_y — число интервалов, куда попал y; m — общее число интервалов.

Модель позволяет значительно формализовать процесс КП и снизить трудоемкость составления календарных планов за счет автоматизации КП НИР и ПКР с использованием базы знаний, объединяющей коэффициенты совмещения.

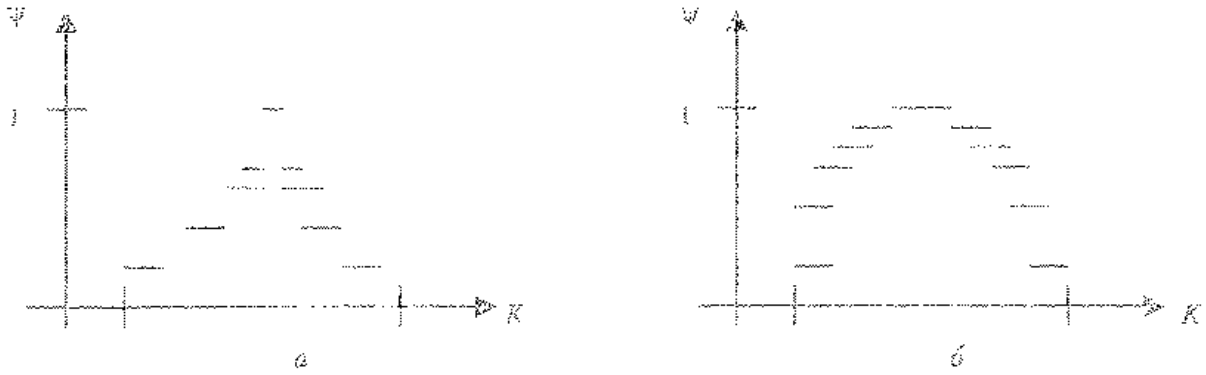
В то же время из-за неточности модели и невозможности учета некоторых характеристик процесса управления НИР и ПКР в динамичных условиях работы инновационных предприятий высокий уровень автоматизации процесса КП не исключает необходимости ручной корректировки календарных планов.

В связи с этим можно предложить рекомендации по управлению процессом КП. Перемещение временных отрезков продолжительности НИР и ПКР относительно друг друга связано с изменением коэффициентов совмещения по началу (по концу) некоторых работ. Поскольку в модели предполагается, что каждый коэффициент совмещения принадлежит определенному интервалу с заданной на нем функцией принадлежности, то все коэффициенты совмещения могут быть классифицированы в зависимости от характера этой функции (рисунок).

Исходя из большинства анализируемых в модели вариантов календарных планов можно сделать вывод, что в случае варианта *а* численное значение коэффициента совмещения не должно значительно отличаться от середины отрезка, так как в противном случае резко падает значение принадлежности.

Для варианта *б* характерно плавное падение принадлежности коэффициента совмещения от 0 до 1 на протяжении всего отрезка. Это означает, что допустимым является любое его значение.

Решение проблемы совмещения различных НИР и ПКР дает возможность перейти к рассмотрению таких задач управления КП инновационной деятельности, как учет вероятностной продолжительности каждой работы и проекта в целом.



Различные варианты функций принадлежности

Литература

1. *Корнилов Ю. М.* Математические основы кибернетики. — М.: Энергоатомиздат, 1987. — 496 с.

2. *Орловский С. А.* Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации. — М.: Наука, 1981. — 208 с.

УДК 330.341.1.001.16

М. М. ТУРИНСКАЯ, канд. экон. наук
(Научно-консультационный Центр инвестиций и международного сотрудничества, г. Киев)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 94–96

Экономический кризис в Украине имеет специфический характер, который выражается:

- в острой нехватке денежных средств, необходимых для решения как социальных, так и организационных проблем;
- в недостаточном поступлении средств в региональный бюджет, что не позволяет покрывать даже минимально необходимые расходы;
- в невыплатах заработной платы, задержках выплаты пенсий.

Ограниченный рынок труда не способен обеспечить работой все трудоспособное население, что также ложится тяжелым бременем на местный бюджет. Планы правительства по стабилизации экономической ситуации в стране направлены в первую очередь на сокращение социальных программ, а также на перенос всей тяжести расходов по содержанию объектов культуры, просвещения, социального обеспечения на регионы. Очевидно, что бюджет региона не имеет достаточных поступлений, необходимых для обеспечения первоочередных выплат, тем более для решения новых, все более сложных задач. Пришло время серьезно взяться за осуществление эффективной региональной политики, становление региональной кредитно-денежной и банковской системы, развитие региональной рыночной инфраструктуры, создание региональных механизмов регулирования рыночных отношений.

В этих условиях поддержание нормальной жизнедеятельности и поступательное развитие региона требуют:

- аккумуляции внутренних финансовых ресурсов, их использования в целях развития производственной деятельности в противовес накоплению "в чулок" и использованию в спекулятивных операциях;
- максимально эффективного и строго адресного распределения имеющихся бюджетных средств, снижения административных расходов на работу с ними;
- снижения издержек на обслуживание оборота и проведение расчетов, исключения потерь, повышения эффективности региональных финансовых инструментов, т. е. качественного увеличения КПД всей финансово-платежной системы;
- контроля над прохождением и расходованием денежных средств, выделяемых государством для обеспечения жизнедеятельности предприятий и городов.

Назрела объективная необходимость организации системы, которая позволила бы накапливать и использовать средства населения в экономике региона, а также контролировать расходование этих средств.

В качестве такой системы предлагается организовать региональную систему безналичных платежей (Региональную платежную систему), использующую индивидуальную пластиковую карту в качестве средства идентификации и платежного документа, что позволяет аккумулировать средства в региональных банках или в уполномоченном банке и использовать эти средства для решения необходимых предприятию и региону задач.

Региональная платежная система представляет собой объединение юридических и физиче-

© М. М. Туринская, 2002

ких лиц, использующих для безналичных расчетов банковские карточки. В эту систему входят:

- банк (банки)-эмитенты банковских карточек;
- отделения банков-эмитентов (банковские точки), проводящие операции с наличными деньгами по карточкам;
- торговые, сервисные и другие предприятия (точки), представляющие товары и услуги с оплатой в безналичной форме с использованием карточек.

Участие банка (банков) в рассматриваемой системе может осуществляться по-разному. Это может быть один уполномоченный банк, имеющий свои филиалы (отделения) в районных городах. В системе могут участвовать несколько региональных банков, каждый из которых обслуживает один город. Возможны также различные формы сочетания указанных вариантов работы с банками.

Основная цель проекта "Региональная платежная система" — создание автоматизированной системы, обеспечивающей контролируемое аккумулирование и адресное расходование средств региона.

Внедрение Региональной платежной системы предполагает, что большинство жителей региона будут хранить свои денежные средства в одном из банков — членов Региональной платежной системы.

Для жителей региона эффективность Региональной платежной системы определяется следующими факторами:

- рост доходов каждого клиента банка, т. е. жителей города, за счет начисления процентов по вкладам;
- повышение эффективности накопления средств за счет хранения в банке даже малых сумм;
- надежность сохранности денег;
- получение дополнительных льгот и скидок при обслуживании в торговых и сервисных предприятиях;
- уменьшение времени обслуживания в магазине за счет повышения производительности кассиров.

Таким образом, каждый держатель карточки получает ряд преимуществ, что обеспечивает привлекательность системы безналичных платежей для жителя города.

Для банка эффективность Региональной платежной системы определяется следующим:

- аккумулируются значительные средства за счет привлечения многих (даже мелких) вкладчиков;
- в банк на карт-счета жителей города стабильно поступают средства в соответствии с графиком выплаты заработной платы на предприятиях или по подразделениям внутри одного крупного предприятия;
- значительно упрощается система расчетов банка со своими клиентами;
- ускоряется оборачиваемость средств и прохождение платежей в связи с автоматизацией работы магазинов и банков;
- сокращаются расходы на проведение расчетов по платежам.

Для региона принципиально важно следующее:

- повышается качество контроля над денежным оборотом;
- возможна автоматизация налоговой службы, что сокращает расходы на функционирование службы и увеличивает поступления в городской бюджет;
- повышается качество планирования товарного потребления в регионе;
- уменьшаются расходы на инкассацию в связи с сокращением объема наличности;
- образуется дополнительный доход от предоставления услуг Региональной платежной системой (линии связи, технические средства и др.);
- организуется адресная безналичная контролируемая помощь отдельным категориям граждан.

Для администрации региона система предоставляет такие возможности:

- по картам формируется база данных жителей региона с информацией о том, когда, как много и в каком объеме они используют свои права и льготы. Во-первых, этим пресекаются злоупотребления со льготами; во-вторых, на основе этих данных распределяются имеющиеся бюджетные средства;
- карту можно использовать как универсальное средство для хранения не только информации о льготах, но и как пенсионную, страховую, медицинскую, транспортную, платежную. Все эти данные хранятся в защищенной памяти карты и могут быть прочитаны или изменены только лицом, имеющим соответствующие полномочия. Во-первых, житель региона имеет единый "документ" с полной информацией, во-вторых — каждая служба города будет иметь доступ только к той информации, которая ей необходима;
- карты позволяют уменьшить наличный оборот в городе, а значит, снизить уровень криминогенности (злоумышленник не сможет воспользоваться украденной картой в отличие от наличных средств);
- улучшается качество услуг, предоставляемых городскими службами (как социальных, так и расчетных).

Для производственных предприятий и организаций региона эффективность рассматриваемой системы определяется тем, что предприятия:

- получают малопроцентные оборотные средства;
- предоставляют работникам безналичные кредиты для покупок в заводских торговых и сервисных предприятиях даже при отсутствии у предприятия наличных денежных средств;
- накапливают в финансовых подразделениях фирмы значительные денежные ресурсы, которые могут быть использованы для развития предприятия.

Для предприятий сервиса и торговли важным преимуществом ввода этой системы является существенное улучшение качества обслуживания за счет:

- повышения скорости обслуживания,
- снижения своих расходов на работу с наличными деньгами;
- более точного учета и финансового контроля.

Региональная платежная система может нормально действовать только в информационном пространстве региона, которое включает:

- информационные базы данных, содержащие информацию, необходимую для организации работы с жителями города и региона;
- компьютерные средства, в которых формируются и работают базы данных;
- периферийное оборудование, с которым будет работать население;
- персональные карточки.

УДК 330.341.1.001.18

Л. Л. МАКАРОВА, магистр
(Одесский государственный политехнический университет)

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 97–99

Конкурентная на мировом и национальном рынках на современном этапе развития основана не на наличии тех или иных производственных ресурсов, а на имеющихся научно-технических возможностях и умении эффективно их использовать. Большинство индустриально развитых стран связывают долгосрочный устойчивый рост национального богатства и эффективность общественного производства, прежде всего с переходом на инновационный путь развития. Исходя из этого наша цель – с учетом накопленного мирового опыта и имеющихся в распоряжении ресурсов определить наиболее эффективные в данных условиях направления развития инновационной деятельности в Украине.

Мировая практика предлагает широкий спектр экономических инструментов научно-технической, инновационной и промышленной политики, с помощью которых можно управлять инновационным процессом на макро- и микроуровнях. Однако их применение в полном объеме потребует значительных финансовых ресурсов. Следует учесть и то, что одни и те же инструменты работают по-разному в одинаковых условиях. Существует также концепция научно-технологического и инновационного развития Украины, утвержденная Верховной Радой Украины в 1999 г. [2]. К сожалению, никаких реальных улучшений она не принесла, так как включает в себя компоненты, которые не могут быть реализованы из-за бюрократизации государственного аппарата и отсутствия средств.

В экономически развитых странах промышленное производство базируется на разработке и внедрении высоких технологий для расширения сферы влияния на мировых рынках и развития международной интеграции. Инновационный сектор в промышленности в мировой экономике становится по своему содержанию глобальным».

Рассмотрим основные направления и содержание инновационной политики в промышленно развитых странах [5].

Экономическое развитие США основано на разработке и широком внедрении высоких технологий, производстве на их основе товаров и услуг для расширения сферы влияния на мировых рынках и развития международной интеграции. Основной фактор обеспечения экономического роста – технологическое развитие, повышение конкурентоспособности производств, отстаиваемые национальной технологической политики и технологической безопасности. Поощряются развитие, коммерциализация и использование технологий полного уклада наряду с регулированием доступа к информации о передовых достижениях. Для экономики США характерна интеграция военных и промышленных технологий в сферу производства гражданской продукции.

Страны Европейского Союза отдают предпочтение разработке и развитию экономически эффективных и экологически чистых производств, технологий защиты окружающей среды, повышению уровня образования. Создается единая база данных в области научно-технических разработок, финансовые ресурсы концентрируются на ключевых направлениях технологического развития. Государство создает условия для малого и среднего предпринимательства, развита правовая защита от незаконного копирования и использования разработок. Совершенствуются ин-

© Л. Л. Макарова, 2002

стемы финансирования и налогообложения инновационной деятельности предприятий.

Анализ опыта зарубежных стран и опыта создания и внедрения нововведений в промышленности Украины [3] позволил создать следующую концепцию развития инновационной деятельности в Украине:

1. Наиболее приоритетными направлениями государственной поддержки в сфере научного развития должна стать фундаментальная наука. Аналогичные подходы отражены и в документах, принятых на всемирной конференции "Наука для XXI столетия: новые обязательства" (Будапешт, 1999 г.) [2].
2. Реализация государственных целевых программ, отдельных научно-технических и опытно-конструкторских работ, соответствующих приоритетным задачам развития науки и техники [6].
3. Построение системы регулирования научно-технического развития с помощью комплекса экономических мер без прямого вмешательства государства в хозяйственную и научную деятельность предприятий. Утверждение нормативной законодательной базы для льготного кредитования инновационной деятельности предприятия [1] и специальные налоговые льготы. Решение вопросов, связанных с законодательной и институционально-нормативной базой в сфере охраны промышленной собственности.
4. В Украине необходимо проводить технологическую политику, основанную на идеологии не технологического лидерства, а технологических приобретений и структурных изменений в тех отраслях, где имеются необходимые для этого возможности [7]. Такая модернизация технологической базы производства возможна при трансферте технологий.
5. Создание новых вертикально-интегрированных предприятий (корпораций) с организационной структурой, эффективно выполняющей ускоренный обмен научно-технической информацией между сектором производства знаний и сектором их потребления [3; 4].

Литература

1. *Бондаренко О., Пасечник И.* Пути развития кредитного обеспечения инновационной деятельности // Экономика Украины. — 2000. — № 2.
2. *Концепція* науково-технологічного та інноваційного розвитку України: Постанова Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XI // Наука та наукознавство. — 1999. — № 3. — С. 58–66.
3. *Макарова Л.* Состояние и перспективы развития инновационной деятельности в машиностроении Украины / 36 науч.-техн. конф. студентов и молодых исследователей.
4. *Остапенко Л. В.* Інноваційне підприємництво: світовий досвід та реалії України // Економіка. Фінанси. Право. — 2001. — № 2. — С. 35.
5. *Фридлянов Г. Н.* О концепции инновационной политики на 2001–2005 гг. // ИТО. — http:// www. ito-news.ru/ archive/itonews/ np0102.html.
6. *Хорошилов Г.* Научно-техническая и инновационная деятельность в машиностроении // Экономист. — 1999. — № 11.
7. *Юнь О., Борисов В.* Инновационная деятельность в промышленности // Экономист. — 1999. — № 9. — С. 29.

УДК 330.341.1.001.16

О. В. ОЗАРИНА, ассистент
(Донецкий национальный технический университет)

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕЦЕНТРАЛИСТСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ДОНБАССА

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 99–101

Экономика Украины представляет собой многоуровневую и многоаспектную систему. В первые годы реформ особое внимание государство и общество уделяли макроэкономическим проблемам, решение которых считалось достаточным для самопреобразования предприятий из неэффективных, ориентированных на выполнение плановых заданий в мобильные рыночные объекты, восприимчивые к организационным и технологическим инновациям и направленные на удовлетворение нужд конкретных потребителей. По мере экономических преобразований стало очевидным, что ключевая роль должна принадлежать микроуровню, где функционируют хозяйствующие субъекты — несущие конструкции реформируемой экономики в условиях приоритетного отношения к потребителю, которые требуют создания чувствительных механизмов адаптации к рыночным условиям, характеризующимся высокой неопределенностью и приходом инновационной конкуренции на смену ресурсной.

Инновация, по определению Й. Шумпетера, — это новая комбинация известных производственных факторов, которые можно разделить на две основные группы, связанные с технологическими и нетехнологическими аспектами производства.

Все большее количество руководителей украинских предприятий в условиях ограниченности внутренних и внешних ресурсов делают ставку на производственную стратегию, базирующуюся на использовании инновационных концепций в управлении. Организационные и управленческие инновации, соединяющие "жесткие" и "мягкие" элементы управления, — это важный фактор роста конкурентоспособности.

Практика децентрализации в организационных структурах управления, доминирующая в мире с 80-х годов XX в., свидетельствует о различных ее преимуществах: развиваются профессиональные навыки руководителей, предоставляется большая самостоятельность в решении проблем, создается атмосфера конкуренции, что придает структурам такую гибкость, насколько это необходимо для поддержания инновационной активности. Однако в последние годы стало очевидным, что децентрализация — понятие относительное. Мера децентрализации основных функций предопределяется соответствующими производственными условиями, а функция обслуживания зависит от конкретного соотношения затрат и выгод.

Децентралистские тенденции легли в основу следующих организационных и управленческих инноваций:

- *концепция внутренних рынков корпораций*, в основе которой лежит перенесение принципов рыночного хозяйства во внутреннюю деятельность крупных сложных структур (например, акционерных обществ). Подразделения превра-

© О. В. Озарина, 2002

шаются в автономные звенья, продуктовые центры, которые, покупая товары и услуги как внутри, так и извне, объединяются информационными и финансовыми системами:

- *концепция внутреннего предпринимательства*, объединяющая преимущества малых предприятий с возможностями больших. В основе ее лежат гибкая система управления, творческое воображение, поиск новых возможностей, которые имеются не только во внешней среде, но и во внутренней, что позволяет постоянно проводить инновации. Для более четкого выполнения программ предприятия делят на самостоятельные в хозяйственном отношении отделения, а иногда и в правовом. Так, организация центров прибыли на Новокраматорском машиностроительном заводе (НКМЗ) с октября 1997 г. позволила обеспечить высокие потребительские свойства продукции при минимизации затрат и довести долю экспорта до 70 % в 2000 г. Примером также служат развитие венчурного, инновационного предпринимательства и появление венчурных отделов на крупных предприятиях;
- *концепция реинжиниринга* (реструктуризации), представляющая собой фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов. В результате революционных организационных преобразований на принципах современной инженерии повышается эффективность участия в конкурентной борьбе. Применение этой концепции целесообразно в следующих случаях: предприятие находится на грани банкротства, проигрывая конкурентам; не испытывает затруднений, но предвидит их; не имеет проблем, но неудовлетворено настоящим и стремится добиться большего. Моделирование бизнес-процессов предполагает большие затраты, трудоемко и требует большой квалификации. В связи с этим практика реинжиниринга в Украине невелика. Например, Украинский центр послеприватизационной поддержки предприятий (г. Киев) специализируется на предоставлении комплексных услуг по трансформации компаний. В результате реструктуризации на Херсонском электромашиностроительном заводе объем продажи увеличился на 30 %. Стратегическая реструктуризация дала желаемые результаты на Бердянском кабельном заводе, Артемовском заводе по обработке цветных металлов, Донецком заводе цветных металлов "Донкавамет";
- *концепция реорганизации*, основанная на поддержании или изменении производственной стратегии и организационной структуры путем адаптации к изменениям внешней среды, исключающая падение дохода, т. е. эволюционный путь преобразований. В рамках этой концепции рассматриваются следующие типы трансформации: сокращение персонала вследствие перемещения, ухода на пенсию, увольнения; сокращение производственных операций, ликвидация низкорентабельных структурных единиц; кардинальное изменение типа или элементов организационной структуры. Оценка ситуации в Украине свидетельствует, что отечественным субъектам хозяйствования для освоения организационных инноваций необходимо сосредоточиться на более простой задаче — адаптации и оптимизации организационной структуры, что, по сути, является упрощенным вариантом (первой ступенью) реинжиниринга. Дивизиональные структуры управления успешно внедрены в 90-е годы на НКМЗ, "Сумыгидромаш", что в комплексе с технологическими инновациями позволило укрепить позиции и конкурентоспособность предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Не везде реорганизация проходит успешно. К такому выводу пришел совет директоров Харьковского машиностроительного завода, обсуждавший финансово-хозяйственную деятельность ЗАО "Авангард" и завода "Спецтехника", созданных на базе реорганизованного машиностроительного завода. Разделение оказалось нецелесообразным, поскольку продолжался спад объемов производства. Аналогичная ситуация сложилась на "Азовмаше";
- *концепция сетевых организаций*, представляющая собой специфическую форму межфирменного взаимодействия. Существуют различные виды сетей: профессиональные, объединяющие специалистов, занимающихся разработкой схожих проблем; квазифирмы с постоянными контрактами между одними и теми же фирмами (в строительстве); кооперационные соглашения между крупными и мелкими специализированными фирмами (система субподряда в автомобилестроении, франчайзинга в торговле и обслуживании автомобилей); стратегические альянсы (в сфере НИОКР). Сетевая организация включает в себя элементы специализации функциональной формы, автономность дивизиональной структуры и возможность перебросски ресурсов матричной организации;
- *концепция виртуальных организационных форм* как добровольная временная форма кооперации независимых партнеров, коорди-

мируемая и объединяемая с помощью современных информационных технологий и средств телекоммуникаций (электронная торговля, банковские операции, обучение, издательства, ярмарки), в результате чего изменяются связанные с пространством и временем представления о рынке.

Итак, в основе эффективного управления предприятиями лежат попытки найти компромисс между противоречивыми требованиями организационной гибкости и экономии на масштабах деятельности. Комплексные инновации (единство технологических, организационных и управленческих инноваций) реализуются при четкой координации действий, мобилизации ресурсов и использовании нестандартных форм взаимодействия как внутри предприятия, так и на промышленных рынках.

УДК 330.341.1.001.16

О. Б. ЧЕРНЕЦА, канд. экон. наук, доц.
А. Ю. ГОХБЕРГ, канд. экон. наук, доц.
(Донецкий национальный технический университет)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КОНСТРУИРОВАНИЯ В ПЕРИОД ИННОВАЦИОННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 102–104

В Украине одним из главных тормозов совершенствования управления являются иерархическая система принятия решений и отсутствие механизмов, обеспечивающих ответственность и интерес персонала, что в первую очередь связано с построением практически всех предприятий по линейно-функциональному принципу. В современной экономике организационная структура управления должна быть отражением стратегии, носителем доктрины, выражать основные принципы управления, что предполагает приспособление управленческих структур к сложившейся ситуации и их своевременную модернизацию.

Организационная структура управления предприятием — это важнейшая характеристика, относимая, согласно теории общего менеджмента, к "жестким" элементам управления. Особенности структуры обусловлены внешней средой и отраслевой принадлежностью: она неразрывно связана с культурой; должна соответствовать требованиям времени; со временем ее достоинства становятся недостатками; каждая реорганизация направлена на приобретение утраченной гибкости и инновативности; важнейшее значение имеет введение механизмов взаимозависимости составных элементов целого.

Изменения организационных структур в XIX - XX в. вызваны внешними факторами, особенностями развития производства, влиянием научно-технического прогресса и усложнением требований рынка. Выделяются четыре периода преобразования организационных структур:

- с конца 80-х годов XIX в. до 30-х годов XX в., когда господствовали *линейно-функциональные структуры*;
- 50–60-е годы — широкое распространение *дивизиональных структур*;
- 80 - 90-е годы — появление различных *органических структур* управления: проектных, программных, целевых, матричных;
- 90-е годы — развитие *горизонтальных структур*, производственных сетей, формирование стратегических альянсов.

В дальнейшем организационные структуры управления должны измениться на основе развития горизонтальной операционной координации и внедрения малогрупповой организации труда в структурных подразделениях, что сближает уровни управления и обеспечивает их гибкое соединение, а также на основе развития вертикальных связей, синтеза малых и больших производств на партнерских началах, что приводит к слиянию предпринимательских характеристик, присущих мелкому и среднему бизнесу, с научной, технической и производственной мощью крупных. Для малых предприятий — это новые возможности, выражающиеся в появлении долгосрочных перспектив, стабильности, предсказуемости внешней среды, получении новейших технологий и ресурсов от материнской компании, решении проблем с обучением персонала, незначительность работы на известный рынок, для больших — экономии в издержках труда, снижение трансакционных издержек, по-

© О. Б. Чернеца, А. Ю. Гохберг, 2002

высокие гибкость, эффективность организации и управления.

Смысл вертикальной интеграции состоит в сохранении за предприятием контроля только над ключевыми технологиями и конечным продуктом и в осуществлении всех нестратегических видов деятельности в субподрядных внешних организациях. Подобная трансформация формирует совершенно иной тип конкуренции, т. е. между предприятиями, контролирующими экономические процессы.

Главной парадигмой современного инновационного управления должно стать создание системы массового производства на заказ, предполагающей рост специализации предприятий при одновременном углублении дифференциации продукции. Переход к новым принципам создания ассортиментной политики и организации работ возможен в результате использования автоматизированных систем и информационных технологий, организационных преобразований, совершенствования системы управления персоналом.

Алгоритм создания системы массового производства по заказу включает выполнение следующего цикла работ:

1 этап. Подготовительная работа (организация производства, способного к гибкой перестройке и работе без крупных страховых запасов).

2 этап. Создание определенного количества вариантов изделия стандартного исполнения (модификаций, комплектаций, блочных и модульных решений).

3 этап. Организация взаимодействия отдельных элементов системы (переход от технологической формы специализации к производству на специализированных поточных линиях, затем объединение технологических процессов, т. е. групповая технология или предметно-замкнутые участки, создание многопредметных поточных линий, внедрение автоматизированных поточных линий).

4 этап. Разработка принципов оперативного планирования.

5 этап. Организация работы всей технологической цепочки.

Исходя из перечисленных этапов переход к новым принципам организации производства и, следовательно, к новой ассортиментной политике возможен в результате:

- освоения автоматизированных систем и информационных технологий;
- радикальных организационных преобразований (интеграции процессов разработки изделий и их производства, специальной подготовки технической и технологической документации);
- синхронизации спроса и выпуска, изменения характера и режима работы;
- специальной планировки производственных помещений; полного и результативного использования информации;
- активного инженерного участия в процессах приспособления техники и технологии к выполнению производственных заданий;
- внедрения специальной системы мер по наладке и настройке производственного оборудования;
- изменений в кадровом менеджменте:
  - обеспечения особого синтеза людей и оборудования;
  - одновременного осуществления дифференциации и интеграции труда;
  - совершенствования внутриорганизационных трудовых взаимоотношений;
  - создания новых возможностей для продвижения по службе;
  - повышения квалификации;
  - приобретения новых навыков.

Внедрение новых форм организации производства на действующих предприятиях предполагает выделение значительных средств для приобретения технологий, изменение организационно-управленческой структуры, осуществление переподготовки кадров, изменение производственных функций у многих категорий работников. Это длительный и долгосрочный процесс радикальных преобразований, что под силу лишь отдельным отечественным производителям. Основным направлением для большинства производств должно стать распространение групповой организации труда как модели, адекватной современным требованиям, предполагающей универсализацию труда, децентрализацию принятия решений, возложение ответственности за результаты работы на непосредственных исполнителей производственного процесса. Какие преимущества такой организации труда:

- воплощение на практике процессного подхода к организации производства;
- компенсация отрицательных последствий традиционного технократического управления;
- предоставление работнику максимальной самостоятельности, полномочий для решения оперативных задач.

Переход к новым формам организации труда должен включать следующие этапы:

- разработку концепции системы;
- формализованное представление производственного процесса;

- перепланировка производства и изменение коммуникационных маршрутов;
- обучение сотрудников;
- формирование рабочих групп;
- внесение изменений в систему управления и мотивации персонала;
- поддержание благоприятного рабочего климата в коллективе.

Организационные преобразования целесообразно осуществлять, используя проектный подход. Среди важнейших выделяются такие проекты:

- по созданию самостоятельных хозрасчетных подразделений (центров ответственности) с сохранением системы вертикального интегрирования таких процессов, как стратегия и финансы, горизонтального интегрирования — процессов, связанных с выпуском продукции, сбытом, проведением исследований;
- по развитию кооперационных связей на основе принятия решения о целесообразности сохранения ряда производственных функций в рамках предприятия либо передачи подрядчикам;
- по развитию взаимоотношений с предприятиями-конкурентами для совместного решения общих проблем.

УДК 330.341.1.001.16

И. Э. ДЕЕВА, аспирант
(Донецкий национальный технический университет)

МЕСТО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЯХ ИННОВАТИКИ

Научные труды МАУП, 2002, вып. 3, с. 105–108

Принцип "производить то, что продается, а не продавать то, что производится", объективный в условиях рыночной экономики, выдвигает перед отечественной экономической наукой и практикой проблемы потенциально нового характера. Плановая экономика требовала беспрекословного подчинения вышестоящим органовым структурам и содержала определенную долю консерватизма, боязнь реформаций. Рыночная экономика стремительно вошла в нашу жизнь, отвергая устаревшие принципы и методы, которыми вынуждены были пользоваться предприятия ранее, и заставляя приспосабливаться к новым условиям. Остер вопрос, набиравший силу в 90-х годах XX в., трансформировался в ураган жесткой конкуренции, сметающей на своем пути слабые, нежизнеспособные в новых условиях предприятия. Принцип "выживает сильнейший" как нельзя более емко характеризует создавшееся положение. Однако предприятие, стремящееся упрочить свое положение, должно приспосабливаться к калейдоскопически меняющимся условиям, к нестабильности. Для завоевания новых позиций недостаточно оставаться на плаву, необходимо "плыть против течения", фокусируя все силы, возможности, используя весь потенциал предприятия. Одним из факторов, влияющих на стратегию предприятия, является способность руководителя видеть перспективу, обладать предчувствием, принимать и внедрять инновационные решения, идти на риск, иными словами, быть готовым к инновационной деятельности, рассматривая ее как один из ключевых факторов повышения эффективности производства.

Любая деятельность связана с риском, в связи с чем в определениях, раскрывающих сущность данного понятия, часто изучаются отрицательные тенденции: "негативное отклонение от цели", "факторы, наносящие ущерб", "материальные и финансовые потери", "риск падает ударом на предпринимателя, выражаясь в колебаниях его прибыли и даже в полном отсутствии ее, влекущем полное разорение", "угроза потери предприятием части своих ресурсов, недополучении доходов или получения дополнительных расходов" и т. д. Предприниматель, готовый к инновационному прорыву, рассматривает риск под другим углом зрения, "как постоянную потребность человека преодолевать разные препятствия при достижении поставленной цели", "как возможность получения дополнительной прибыли в результате благоприятного исхода событий".

Инновационная деятельность предполагает комплекс мер и действий, осуществление которых приводит от новаторской идеи к возникновению нового вида товара или услуги. Для получения инновационного продукта должен быть выполнен целый комплекс работ, должны сработать все внутренние механизмы предприятия.

Для определения возможностей инновационного развития предприятия необходимо рассмотреть два основных процесса: реализация инновационных проектов и развитие инновационного потенциала. На этом уровне лучшие шансы на успех возникают тогда, когда предприниматель в состоянии объективно оценить инновационный потенциал своей фирмы, выявить сильные и слабые стороны, найти недостатки и подчеркнуть преимущества. Инновационный потенци-

© И. Э. Деева, 2002

ал является общей частью, ядром всех составляющих потенциала предприятия, среди которых производственно-технический и научно-технический потенциал, финансово-экономический и кадровый потенциал, наконец, инновационный потенциал предприятия. Однако для осмысления сущности и содержания исследуемых инновационных процессов в их развитии и причинно-следственной связи с другими явлениями необходимо дополнить список потенциала предприятия еще одной составляющей – экологическим потенциалом предприятия.

Экологический потенциал должен определять допустимый уровень антропогенных нагрузок на окружающую среду и основные ее компоненты, учитывать потенциальные воспроизводственные, восстановительные и ассимиляционные возможности биосферы. Необходимо учитывать этот немаловажный фактор при разработке инновационных проектов в связи с постоянно возрастающим вниманием общественности всего мира к экологическим проблемам.

На лидирующие позиции в вечные глобальных вопросов современности уверенно вышла проблема, связанная с состоянием окружающей природной среды. По мере ухудшения экономической ситуации приоритетность решения экологических задач увеличивается, оставляя за собой далеко позади другие социально-экономические проблемы, не требующие немедленного вмешательства мирового сообщества. По мнению академика Б. Патона, человечеству угрожают две серьезные опасности – упадок науки и культуры, а также экологическая проблема. Если первый фактор связан с угрозой существованию цивилизации и способен привести к духовной деградации общества, то второй, очевидно, ставит под сомнение существование как человечества, так и планеты Земля.

У истока проблем постоянно возрастающих масштабов деградации и загрязнения окружающей среды и ее ресурсов стоят изначально неправильно выбранные ориентиры во взаимоотношениях общества и природы. Такое положение вещей было исторически предопределено: бездумное, нерациональное использование природных богатств, неоднозначность тенденций экономического развития и нестабильность механизма рыночного регулирования – все эти, а также многие другие не менее важные факторы стали причиной высокой напряженности экологической обстановки. Отсутствие долговременных ориентиров и адекватных экономических ожиданий привело к пренебрежению экологическими интересами, была сторга грань между экономическими интересами и ресурсно-экологической выносливостью территорий. И это вполне закономерно, поскольку на этапе перехода к рыночным отношениям экологические приоритеты отступают на второй план и все внимание общества, все силы направляются на обеспечение сиюминутной выгоды.

В современных условиях одним из условий стабильного прогресса общества является осознанная, целенаправленная, многосторонняя экологическая деятельность. Известная индийская пословица "Когда Вы убьете последнего зверя и отравите последний ручей, тогда Вы поймете, что деньгами питаться нельзя" ярко характеризует всю тщетность усилий, направленных лишь в сторону обогащения. Поэтому для обеспечения паритета экономических и экологических ценностей необходимо научиться скоординировать хозяйственную и иную деятельность с требованиями экологической безопасности.

Особую актуальность экологические проблемы приобрели в Донецкой области, где сосредоточен мощнейший техногенный потенциал всей Украины. В этом богатейшем промышленном регионе сосредоточены важнейшие отрасли промышленности, составляющие каркас экономической структуры, т. е. для этого региона характерны огромная ресурсоемкость, многоотходность, высокая концентрация загрязняющих веществ, сверхнормативные выбросы, скопление бытовых и промышленных отходов. Можно сказать, что Донецкий регион обладает собственной спецификой экологических проблем.

Постулат о невозможности достижения "нулевого риска" или "абсолютной безопасности" выдвинут Международной комиссией по радиологической защите. Поскольку любая производственная деятельность несет в себе потенциал экологической опасности, заслуживают внимания предложения ряда специалистов относительно необходимости применения основных концептуальных принципов экологического менеджмента.

Экологический менеджмент является одним из новых концептуальных направлений инноватики. Постепенно, шаг за шагом, он занимает особое место среди таких современных концепций, как концепция устойчивого развития, всеобщего менеджмента качества, малозатратного производства, привлекая к себе все больший интерес ученых всего мира.

В настоящее время проблемы и перспективы становления и развития этого нового ответвления менеджмента признаны украинскими учеными, которые сделали существенный вклад в разработку теории и практики нового направления, предложили применять новые подходы с учетом национальных особенностей законодательства, обосновали экономическую необходимость применения экологического менеджмента и его составляющих на предприятиях Украины.

Естественно, что любая теория является научным обобщением реального опыта и признается действенной лишь в том случае, если прошла практическую апробацию. Изучение мирового опыта предпринимательства, зарубежных и первых отечественных теоретических разработок в области экологического менеджмента позволяет наметить пути соответствующего поиска. Уже сегодня, несмотря на то, что экологический менеджмент является сравнительно новым направлением, практика не отстает от теории, стремительно набирая обороты и пытаясь приспособиться к реалиям путем самоусовершенствования.

В общепринятом толковании научной лексики в странах с развитой рыночной экономикой под экологическим менеджментом понимается такая область управления, которая заключается в разработке методов ограничения влияния негативных последствий производственной деятельности на экологические и экономические показатели работы предприятий, а также на состояние окружающей среды. Таким образом, речь идет об инициативной деятельности экономических субъектов, которая направлена на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ, разработанных на основе принципов экоэффективности и экосправедливости.

В связи с утверждением в 1997 г. Кабинетом Министров Украины Концепции устойчивого развития Украины были выработаны превентивные меры, а также способы прямого воздействия с целью внедрения нового экономического механизма охраны и рационального использования природных ресурсов. Поскольку нормативно-правовая база Украины в области охраны окружающей среды носит преимущественно рекомендательный характер, руководители многих предприятий игнорируют осуществление некоторых видов природоохранных мероприятий, предпочитая платить штрафы за загрязнение окружающей среды и аргументируя это недостатком средств для перехода к прогрессивным видам техники и технологий. Экологическую напряженность в основном предпочитают уменьшать за счет сравнительно дешевых и быстро реализуемых природоохранных мероприятий. Следует учесть, что при этом затраты на устранение экологического ущерба от такой деятельности значительно больше, чем расходы на превентивные меры. Исторически "центр тяжести" находится в центре борьбы с экологическими последствиями, тогда как необходимо перенести его в эпицентр, т. е. на устранение причин вредных воздействий.

Действительно, сейчас рассматривается вопрос о введении экологического налога на продукт, т. е. "налога, которым облагается продукция, загрязняющая в один из периодов своего функционирования окружающую среду"[1]. Так как определение "экологически безопасный" (продукт, технология и т. д.) является условным, то экологическим налогом будет облагаться продукция, превышающая уровень потенциальной опасности. Платежи за загрязнение, как и налоги на продукцию, которая содержит загрязняющие компоненты, либо является потенциально опасной даже в одном из этапов жизненного цикла, должны быть адекватны экологическому ущербу. Целью законодательства является предотвращение отрицательных экологических последствий. Исходя из этого предприятие пытаются поставить в такие условия, когда инвестиции выгоднее направлять на предупреждение образования отходов, а не на их обезвреживание, т. е. необходимо нарушить основной сложившийся принцип "конца трубы". Грамотное целевое использование средств, направленных на выполнение экологической политики предприятия, может значительно повысить конкурентоспособность предприятия.

Осмысление происходящего и необходимость выработки новых ориентиров, основанных на стратегии ресурсно-экологической безопасности, отражены в экологической модернизации — разработке и реализации стратегии экологически ориентированного менеджмента и экологического предпринимательства.

Итак, среди различных современных концепций инноватики особую актуальность приобретает создание на предприятии системы экологического менеджмента. Необходимость коренных изменений стратегического развития вызвана комплексом возникших проблем экологического характера, законодательными требованиями, возможностью получения дополнительного дохода,

[1] *Золотарадина Т.* Совершенствование инструментов экономического механизма охраны окружающей природной среды (по примере Донецкой области) // Экономика Украины. — 2000. — № 12. — С. 70

создания определенных конкурентных преимуществ. В связи с этим особое внимание следует уделить изучению такого комплексного понятия, как "экологический потенциал", характеризующего, с одной стороны, возможность внедрения инновационных проектов с точки зрения экологической безопасности, а с другой – выбор направления развития экологической деятельности предприятия как сферы применения инновационных разработок.

УДК 330.341.1.001.16

О. В. ДЕКАЛЮК, аспірант
(Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 3, с. 109 - 112

Інноваційна діяльність нині стала важливим фактором підвищення ефективності діяльності виробничих підприємств України. Створення умов і розвиток науково-технічного прогресу у промисловій сфері, задоволення потреб населення конкурентнозвитними товарами промислового виробництва, удосконалення техніко-технологічної бази промислового виробництва та зміцнення позицій української промисловості на внутрішньому і світовому ринках є важливим завданням управління і науковців. Впровадження у виробництво передових вітчизняних розробок у галузі створення наукомісткої та високотехнологічної промислової продукції потребує все нових і нових досліджень.

Інновація є одним із найскладніших етапів виробничого циклу. Вона починається з того моменту, коли фундаментальна ідея дослідника знаходить вираження у чомусь конкретному, що можна використовувати чи реалізовувати. Нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління основані на використанні досягнень науки та передового досвіду, а також на використанні цих нововведень в різноманітних сферах діяльності [1].

У процесі господарської діяльності виробничого підприємства закономірними є кількісні та якісні зміни технічної бази виробництва і механізму управління підприємством, що спрямовуються на виробництво нової чи поліпшеної продукції, на впровадження та використання нових видів устаткування, нових форм організації виробництва, збуту і нових методів управління. Але нові знання не рівнозначні інновації, вони передують їй, і тільки, коли вони застосовані на практиці, перетворюються в інновації.

Інноваційна діяльність на виробничому підприємстві охоплює два взаємопов'язані процеси:

- оформлення результатів фундаментальних і прикладних досліджень чи розробок експериментальних робіт у якійсь сфері діяльності з метою підвищення її ефективності [3];
- кінцевий результат впровадження нововведень з метою поліпшення об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту.

Нововведення можуть оформлятися у вигляді відкриттів; винаходів, патентів; товарних знаків; раціоналізаторських пропозицій; документації на новий чи удосконалений процес; організаційної, виробничої чи іншої структури, ноу-хау; понять; наукових принципів чи підходів; документів (стандарту, рекомендації, методики, інструкції); результатів наукових, маркетингових чи інших видів досліджень. Проте вкладення інвестицій у розробку нововведення — це половина справи. Основне — упровадити нововведення, перетворити його у форму інновації, тобто завершити інноваційну діяльність і одержати позитивний результат.

У процесі виробничої діяльності підприємства виникає потреба в розробці маркетингових стратегій, НДДКР, організаційно-технологічній підготовці виробництва, виробництві й оформленні нововведень, їх впровадженні та поширенні в інші сфери, тобто у діяльності, яка за ефективного і розумного управління дає змогу досягти бажаних результатів не лише на короткостроковий період, а й на перспективу.

Управління інноваціями охоплює проектну, технологічну, матеріальну, організаційну й кадрову підготовку виробництва, упровадження нововведень, аналіз отриманих результатів і внесення коректив у ці види діяльності. Сутність інноваційного менеджменту полягає у складанні інноваційних програм і проведенні єдиної інно-

© О. В. Декалюк, 2003

ваційної політики; контролі за розробкою і впровадженням нової продукції; фінансовому, матеріальному й інтелектуальному забезпеченні інноваційних програм; створенні спеціальних підрозділів, що займаються інноваційною діяльністю.

Основною метою інноваційної діяльності на підприємстві є розробка і виробництво нових видів продукції, що потребує розв'язання низки завдань, пов'язаних з організацією взаємодії різних служб підприємства для забезпечення всіх сторін оновленого виробництва, пошук нетрадиційних рішень з галузі технології, організації, управління та підготовки відповідних фахівців.

Визначаючи шлях розвитку підприємства, варто з'ясувати необхідність проведення НДДКР власними силами або залучати сторонні організації чи придбати ліцензію. Хоча інноваційна діяльність не дає віддачу в найближчій перспективі, необхідно передбачувати суму чистого прибутку в подальшій перспективі. Наявність альтернативних варіантів в інноваційній діяльності впливає на невизначеність результату. При цьому що радикальніше нововведення, то більше ступінь невизначеності, а впроваджування на підприємстві нова технологія впливає на його діяльність більше, ніж новий продукт.

Досліджуючи процеси інноваційної діяльності на підприємстві, варто зазначити, що інновація — поняття досить різнобічне. Воно акумулює в собі технологічні, виробничі, економічні, торгові та соціальні аспекти, а також інновації у сфері управління. Наприклад, *технологічні інновації* спрямовані на створення й освоєння у виробництві нової продукції, технології, на модернізацію устаткування, реконструкцію будинків, реалізацію заходів щодо охорони навколишнього середовища. *Виробничі інновації* орієнтовані на розширення виробничих потужностей та диверсифікованість виробничої діяльності. *Економічні інновації* пов'язані зі зміною методів планування виробничої діяльності; *торгові* спрямовані на цільові зміни збутової діяльності. *Соціальні інновації* пов'язані з поліпшенням умов праці, соціального забезпечення колективу. *Інновації у сфері управління* спрямовані на поліпшення організаційної структури, методів прийняття рішень.

Для організації процесу управління інноваційною діяльністю необхідно чітко сформулювати мету управління (реалізація ідеї, розв'язання проблеми тощо), оцінити свої можливості, сильні та слабкі сторони, методи управління, розробити організаційну й виробничу структури і вирішити низку інших питань. На підприємстві важливою є раціональна побудова структури системи управління інноваціями, у яку обов'язково мають входити:

- наукові підходи до інноваційного менеджменту; функції менеджменту; методи менеджменту; формування портфеля нововведень;
- формування портфеля інновацій; цільове, методичне, ресурсне, інформаційне забезпечення; стратегічний маркетинг;
- НДДКР з нововведень та інновацій; організаційно-технологічна підготовка виробництва нововведень і впровадження інновацій; виробництво нововведень;
- сервіс інновацій; управління персоналом; розробка управлінського рішення; координація виконання інноваційних проектів.

Інноваційну діяльність характеризують принципи, що відрізняють її від традиційної виробничої діяльності:

1. Малий відсоток успішних інновацій (при цьому успішно впроваджені інновації компенсують витрати як на себе, так і на невдалі ідеї).
2. Необхідність резервного бюджету для запобігання погіршення фінансових показників підрозділів, що займаються традиційною виробничою діяльністю.
3. Використання критеріїв оцінки інноваційної діяльності на перспективу.
4. Систематична і планова ліквідація всього застарілого, що дає змогу вивільнити ресурси для роботи над новим.
5. Відсутність жорсткого зв'язку від результатів до витрат ресурсів та інвестицій протягом тривалого часу.
6. Правильний вибір моменту припинення роботи, щоб упакувати витрат засобів на інновацію, що не дає конкретних проміжних результатів.

Оскільки інноваційна діяльність значно відрізняється від серійного виробництва, традиційні прийоми планування не можуть забезпечити коректних показників за плановий і фактичний періоди [2]. Тому при плануванні інноваційної політики використовують як загальні підходи до планування, так і специфічні для інноваційної діяльності принципи:

1) *цілепокладання*, коли визначають не тільки основну мету, а й низку підцілей, а прийняті рішення оцінюють з погляду на їх оптимальне сполучення;
2) *системності*, за якими інноваційний процес розглядають як складну динамічну систему, що містить взаємозалежні елементи. Це дає можливість описувати інноваційний процес за

допомогою динамічних економіко-математичних моделей;

3) *невизначеності*, що враховують систематичні й випадкові фактори, які впливають на процес, причому ігнорування випадкових факторів знижує вірогідність аналізу;

4) *адаптивності*, що припускають можливість підприємства сприйняти те чи інше нововведення;

5) *міцності*, що припускають облік не тільки підвищених норм споживання різних ресурсів у процесі інноваційної діяльності, а й створення страхового запасу ресурсів, що беруть участь у процесі, на випадок виникнення непередбаченої ситуації.

При плануванні інноваційної політики виробничого підприємства варто враховувати наступні фактори:

- *складність нового продукту*, зумовлену технологією, що значно впливає на техніко-економічні показники виробництва;
- *необхідність обліку фінансових витрат* у перехідний виробничий період;
- *пошук додаткових джерел фінансування*;
- *уміння визначати очікувані кількісні втрати* при організації виробництва нового виробу у зв'язку з недовантаженням виробничих потужностей при відпрацьовуванні технологічних процесів і неповним використанням устаткування через недостатню його надійність, з метою вживання заходів для більш ефективного використання потужностей;
- *зміну конструкторсько-технологічної документації* у процесі переходу на виробництво нового асортименту продукції, що деякою мірою впливає на терміни й витрати підготовки виробництва;
- *необхідність обліку* в період відновлення часу адаптації виробництва до нових технологічних процесів і швидкості придбання працівниками підприємства навичок роботи при виконанні операцій.

Конкурентне економічне середовище відіграє вирішальну роль в активізації інноваційних процесів у рамках приватних підприємств. Цим переборюється тенденція до застою, характерна для великих компаній. Конкуренція змушує їх іти на ризик інновацій, щоб утримати свої позиції. Через недостатню увагу до інноваційної діяльності підприємство може позбавитися своїх ринків і зазнати фінансових втрат.

Характерною тенденцією розвитку інноваційної діяльності є пошук підприємствами інтеграційних взаємозв'язків. Це зумовлено дефіцитом фінансових засобів, дорожнечею кредитів, ускладненням і подорожчанням науково-дослідних робіт, зниженням тривалості життєвого циклу продукту, необхідністю комплексного використання різних технологій. Тому кооперація між підприємствами для здійснення інноваційної діяльності часто виявляється більш ефективною, ніж її внутрішньофірмова організація. Господарська практика свідчить, що розмір підприємства загалом не впливає на ефективність інноваційного процесу. Як великі, так і дрібні підприємства мають специфічні переваги, що виявляються в конкретній ситуації.

Для великих підприємств позитивними рисами, що сприятимуть ефективній інноваційній діяльності, можуть бути такі:

- наявність великих матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів для здійснення дорогих нововведень;
- можливість проведення багатоцільових досліджень, коли поєднуються зусилля фахівців з різних галузей знань;
- можливість різнобічної розробки кількох нововведень і вибору оптимального варіанта з кількох розроблювальних;
- менша ймовірність банкрутств у разі невдачі деяких інновацій.

Роль малих підприємств у розробці інновацій також велика, коли нововведення не потребують значних ресурсів. Саме тому доцільно виокремити три основні переваги малого підприємництва:

- можливість швидкого переключення на оригінальні процеси роботи, мобільність і нетрадиційні підходи;
- можливість діяти в тих сферах, де великі підприємства вважають діяльність безперспективною, обмеженою чи занадто ризикованою при незначних масштабах прибутку у разі успіху;
- фактична відсутність бюрократичного керівництва.

Необхідність пошуку принципово нових підходів у сполученні з вимогами швидкого і гнучкого впровадження результатів у виробництво, доведення їх до ринку сприяють об'єднанню переваг великих і малих підприємств: купівля великими підприємствами ліцензій, надання позичок, придбання акцій чи поглинання компаній, що освоїли новий продукт чи технологію, залучення дрібних високотехнологічних підприємств як постачальників і субпідрядників.

Для ефективного управління інноваційною діяльністю необхідні такі умови:

- створення сприятливих обставин, що стимулює пошук і освоєння нововведень, які розглядають як необхідний процес;

- стимулювання співробітників інноваційних підрозділів, яке повинно враховувати економічні особливості інноваційного процесу (великий ризик, тривалий період до одержання результату стосовно витрат, велика винагорода у разі успіху). Стимулювання може бути часткою майбутніх прибутків. Невдала інновація не спричиняє санкцій до співробітників;
- визначення пріоритетних напрямків інноваційної діяльності відповідно до установок стратегічного плану, причому провідна роль в організації інновації належить вищому керівництву;
- спрямування інноваційної діяльності з урахуванням потреб ринку;
- реорганізація системи управління підприємством з урахуванням розвитку інноваційних структур. Незважаючи на позитивне значення диверсифікації, підприємству недоцільно занадто далеко виходити за межі своєї сфери діяльності, у якій воно має експертні знання. Якщо інновації не належать до сфери діяльності підприємства, то варто створювати дочірні інноваційні структури;
- збільшення швидкості реакції підприємства на вимоги ринку.

Ефективне планування інноваційної політики можливе, якщо дотримуються певних вимог (таблиця).

Ефективність інноваційної діяльності фірми багато в чому визначається раціональністю структури й організованістю її функціонування. Ці позитивні параметри системи можуть бути забезпечені тільки за умови дотримання перелічених принципів раціоналізації структур і процесів. У свою чергу ступінь дотримання принципів можна встановити тільки кількісними методами (метод балів, функціональні й кореляційні залежності тощо). Застосування цих методів значно підвищить ефективність системи менеджменту.

Для успішного здійснення інноваційної діяльності підприємству необхідно адаптуватися до вимог ринку, мати технологічну перевагу товару, прагнути до випуску нових товарів, використовувати оцінні процедури, сприятливе конкурентне середовище, що відповідають організаційній структурі. І навпаки, на успішну інноваційну діяльність негативно впливають поверхневий аналіз ринку, нестача фінансових і матеріальних ресурсів, виробничі й комерційні проблеми. Успішне розв'язання проблем управління інноваційною діяльністю на виробничих підприємствах України сприятливо впливатиме на функціонування всієї економіки країни.

Вимоги забезпечення ефективного планування інноваційної політики

Вимоги	Зміст
Товар повинен бути диференційований	Бути унікальним у своєму ролі, що дає споживачеві додаткові переваги
Сильна маркетингова орієнтація	Спрямованість нововведень на ринок і клієнтів
Глобальна концентрація товару	Задум і розробка нового товару із самого початку повинні припускати орієнтацію на світовий ринок
Інтенсивний первинний аналіз	Ще до початку розробки необхідне ретельне й глибоке техніко-економічне обгрунтування, забезпечене фінансовими і кадровими ресурсами
Точне формулювання концепції	Перелік конкретних завдань, вибір цільового ринку
Структурований план освоєння	Перехід від стратегічного маркетингу до плану операційного маркетингу (ціни, план збуту)
Міжфункціональна координація	Об'єднання дій усіх служб промислового підприємства на досягнення поставленої мети
Підтримка керівництва	Замість прямого втручання потрібна спеціальна структура підтримки інноваційної політики, забезпечення ресурсами і правильне бачення процесу
Використання синергії (ефекту комунікації)	Одержання додаткового ефекту процесу загалом порівняно із сумою ефектів його окремих елементів
Привабливість ринків	Сприяє успіху, але не може компенсувати слабкі сторони процесу
Попередній добір	Успіх і невдачу можна передбачати, тому що попереднє оцінювання дає змогу уникнути наслідків некоректних рішень
Контроль за ходом розробки	Контроль забезпечує кінцеву ефективність проекту
Доступ до ресурсів	Для успіху проекту необхідно мати кадрові та фінансові ресурси, які потрібно розглядати як інвестиції, а не витрати
Роль фактору часу	Джерело конкурентної переваги — швидкий прихід на ринок, але не за рахунок погіршення якості
Багатоступінчатість процедури	Розробка має здійснюватися за графіком

Література

1. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 496 с.

2. *Сенин А.* Содержание и принципы инновационной деятельности. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 168 с.

3. *Фатхутдинов Р. А.* Инновационный менеджмент как система конкурентоспособности // Управление персоналом. — 2000. — № 1

УДК 330.341.1.001.16

О. М. КОНДРАШОВ, аспірант
(Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, м. Київ)

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Науковi праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 113 - 115

Досвід високо розвинених країн свідчить, що вихід України з кризи можливий тільки на основі науково-технічного прогресу та інноваційної діяльності. Зазначимо, що більшість промислових підприємств та організацій України усвідомила необхідність здійснення інноваційної політики, але успішне її здійснення повинно базуватися на нормативно-правовій базі.

Основні правові передумови державної інноваційної політики закладені в Конституції України, в якій ст. 54 гарантує громадянам свободу наукової, технічної та інших видів творчості, захист інтелектуальної власності та авторських прав. Там само зазначено, що держава сприяє розвиткові науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством. Ст. 116 зобов'язує Кабінет Міністрів України забезпечити здійснення економічної політики у сфері освіти, науки і культури та інших напрямів економічної діяльності. Згідно з п. 4 цієї статті Кабінет Міністрів України розробляє і здійснює загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України [1].

Законодавче забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні гарантовано Законом України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності", який введено в дію 13 грудня 1991 р. [3]. З часом було здійснено уточнення окремих статей і положень цього Закону та прийнято новий Закон України "Про наукову та науково-технічну діяльність", який набув чинності 1 грудня 1998 р. [4; 5].

Крім зазначених документів слід назвати прийняту Верховною Радою України "Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України". Концепція містить основні цілі, пріоритетні напрями та принципи державної науково-технічної політики, механізми прискореного інноваційного розвитку, орієнтири структурного формування науково-технологічного потенціалу та його ресурсного забезпечення. Вона визначає засади взаємовідносин держави та суб'єктів наукової та науково-технічної діяльності, які ґрунтуються на необхідності пріоритетної державної підтримки науки, технологій та інновацій як джерела економічного зростання, складової національної культури, освіти і сфери реалізації інтелектуального потенціалу громадян [15]. Дія Концепції розрахована на період стабілізації економіки та досягнення сталого її розвитку.

Сучасна нормативно-правова база (закони, Укази Президента, підзаконні акти у вигляді постанов уряду, накази центральних органів виконавчої влади та інші нормативні документи) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 70 документів.

Основою антимонопольного законодавства є Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" [8].

Подібне спрямування та вплив на інноваційні процеси здійснює Закон України "Про захист прав споживачів", який прийнято у 1991 р. [6]. Дією цього Закону може споживчого вибору і у

© О. М. Кондрашов, 2002

зв'язку з ним інноваційний простір суттєво збільшується. Крім того, загрози санкцій про недотримання якості зменшують можливості маневру для суб'єктів господарювання.

Узагальнюючи це питання, зазначимо, що норми відносно інноваційної діяльності містяться в багатьох актах різних галузей законодавства, за якими інновації є складовими інвестиційного процесу.

До кола важливих загальноекономічних передумов інноваційних процесів належить також інформатизація суспільства. Основні напрямки державної політики в галузі інформатизації визначені в Законі України "Про національну програму інформатизації" від 4 лютого 1998 р. [7].

Єдиний технологічний простір для масштабних, зокрема інноваційних, проектів забезпечує державна діяльність в галузі стандартизації, сертифікації продукції та послуг.

У рамках Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом наша країна взяла на себе зобов'язання щодо гармонізації законодавства, норм, правил і стандартів, а також процедур оцінки їх відповідності європейським. Ще в березні 1997 р. Кабінет Міністрів України прийняв постанову "Про заходи щодо поетапного впровадження в Україні вимог директив Європейського Союзу, санітарних, екологічних, ветеринарних, фітосанітарних норм та міжнародних і європейських стандартів" [14]. Документ передбачає розробку і впровадження в Україні 14 програм стандартів, які відповідають міжнародним і європейським. На жаль, процес розвивається не так динамічно, як хотілось би. Очікується докорінна зміна ситуації у зв'язку із введенням в дію Закону України "Про стандартизацію" [11], в якому закріплено основний принцип міжнародної стандартизації — добровільності застосування національних стандартів.

Вагомим напрямком регулювання інноваційної діяльності є сертифікація. В Україні вона існує в системі державної сертифікації продукції вітчизняного і зарубіжного виробництва — УкрСЕПРО. Проте сертифікати відповідності, видані УкрСЕПРО, визнаються лише в Україні та країнах СНД. Закон України "Про підтвердження відповідності", що набрав чинності 13 червня 2001 р., вводить цей процес у цілком нове правове русло. Замість обов'язкової сертифікації (відповідно до існуючого нині переліку продукції) застосовуватиметься декларація виробника про відповідність установленим вимогам. Підкреслимо, що декларація — це юридичний документ, заповнення якого виробником є стане завершальною фазою контролю якості й безпечності виготовленої продукції [9].

У цьому Законі впроваджено нові поняття "технічний регламент із підтвердження відповідності". Ним установлено обов'язкові вимоги щодо безпечності для життя, здоров'я людей, охорони довкілля. Такі регламенти розробляють органи центральної виконавчої влади, уповноважені Кабінетом Міністрів України для тих видів продукції, які буде визначено потенційно небезпечними.

Набрання чинності Закону України "Про акредитацію органів з оцінки відповідності" має привести українську систему акредитації у відповідність із вимогами міжнародних правил і процедур у сфері оцінки відповідності [2].

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що в Україні створена важлива законодавча база для здійснення і розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності. Незважаючи на це, за кількістю і якістю нормативних законодавчих актів вона поступається подібним системам у розвинених країнах світу.

Необхідно відзначити, що зміни, які сталися в науковій сфері України за останні десять років, здебільшого відповідали умовам жорсткої державної консервативної політики, за якою наукова та інноваційна діяльність не стали пріоритетними з точки зору державної підтримки. Унаслідок такої політики Україна відстала від країн, які здійснюють прогресивну або наступальну науково-технічну та інноваційну діяльність.

Україна взяла на себе великі зобов'язання перед світовою спільнотою, підписавши в 1992 р. в Ріо-де-Жанейро Концепцію стійкого розвитку в XXI ст. — "Декларацію Ріо".

У березні 2000 р. опубліковано Указ Президента України "Про додаткові заходи щодо державної підтримки Національної академії наук України", в якому передбачена низка механізмів, спрямованих на збереження і розвиток науково-технічного, інтелектуального потенціалу України, залучення до роботи в наукових установах та організаціях талановитої молоді. Прийнято зміни до нового Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність".

Останнім часом державні органи управління посилили увагу до розвитку промисловості України. Про це, зокрема, свідчить яскравий факт про відтворення Міністерства промисловості політики України. До числа вагомих нормативно-правових документів належить також Указ Президента України "Про заходи щодо поліпшення

інвестиційного клімату в Україні" [12]. У п. 14 Указу передбачається стимулювання залучення інвестицій у науково, науково-технічну та інноваційну діяльність створення нових та розвитку існуючих технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів.

У липні 2001 р. прийнято такі важливі закони, як "Про державну підтримку авіакосмічної промисловості в Україні", "Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості" та "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" [10]. Зокрема, Законом України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" визначено такі пріоритети на період до 2006 р.:

1) фундаментальні дослідження з найважливіших проблем природничих, суспільних і гуманітарних наук;

2) проблеми демографічної політики, розвитку людського потенціалу та формування громадянського суспільства;

3) збереження навколишнього середовища (довкілля) та сталий розвиток;

4) новітні біотехнології; діагностика, методи лікування найпоширеніших захворювань;

5) нові комп'ютерні засоби та технології інформатизації суспільства;

6) новітні технології та ресурсозберігаючі технології в енергетиці, промисловості та агропромисловому комплексі;

7) нові речовини і матеріали.

Для розвитку інноваційної діяльності надзвичайно важливе значення має підписаний у серпні 2001 р. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 р. "Про невідкладні заходи щодо виходу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку"» [13]. Цим Указом передбачається здійснити невідкладні заходи щодо виходу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку.

У зв'язку з цим Кабінет Міністрів України, зокрема, зобов'язав:

1) передбачати починаючи з 2002 р. у проектах Державного бюджету України кошти на фінансування наукових і науково-технічних розробок відповідно до Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність", а також на впровадження пріоритетних інновацій у виробництво;

2) затвердити перелік державних наукових і науково-технічних програм відповідно до визначених Верховною Радою України пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки на період до 2006 р.;

3) підготувати пропозиції щодо впорядкування та утвердження оптимальної структури державних органів і установ, які реалізують науково і науково-технологічну політику;

4) підготувати і внести на розгляд Верховної Ради України:

а) проекти законів про оцінку інтелектуальної власності та про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на період до 2005 р.;

б) пропозиції щодо впровадження механізму диференційованого пільгового оподаткування підприємств залежно від рівня їх інноваційної активності;

в) проект Державної програми науково-технологічного розвитку України;

5) вжити заходів щодо вдосконалення державного регулювання у сфері трансферу технологій та внести в установленому порядку пропозиції щодо визначення уповноваженого органу виконавчої влади, відповідального за координацію діяльності, пов'язаної із запровадженням, імпортом, експортом технологій та технологічного обладнання, забезпечення технологічної безпеки держави;

6) вжити заходів щодо вдосконалення регулювання процесів зовнішньої трудової міграції працівників науково-технологічної сфери;

7) забезпечити починаючи з 2002 р. підвищення кваліфікації державних службовців з питань організації інноваційної діяльності в Україні;

8) створити інформаційну базу даних щодо технологій, у тому числі подвійного призначення, для забезпечення відповідною науково-технічною і економічною інформацією органів виконавчої влади, підприємств, організацій.

З метою координації та контролю за здійсненням зазначеного Указу [13] Кабінет Міністрів України зобов'язав створити Міжвідомчу комісію з питань науково-технологічної безпеки при Раді національної безпеки і оборони України.

Практична реалізація державних заходів дає надію на те, що наукова система України вперше зможе вступити в новий етап трансформації кількісних і якісних змін, які сприятимуть розвитку науки у країні і за її допомогою забезпечать перехід промисловості та економіки держави загалом на інноваційний шлях розвитку.

Література

1. *Конституція* України. — К.: Преса України, 1997. — 80 с.

2. *Закон* України "Про акредитацію органів з оцінки відповідності" // Уряд. кур'єр. — 2001. — 20 черв.

3. *Закон* України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності" від 13 грудня 1991 р. № 1977-XII // Закони України. — 1996. — Т. 2. — С. 441–453.

4. *Закон* України «Про внесення змін до Закону України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності"» від 1 грудня 1998 р. № 284-XIV // ВВР. — 1999. — № 2–3. — Ст. 20.

5. *Закон* України «Про внесення змін до Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність"» // Голос України. — 2000. — 16 трав.

6. *Закон* України "Про захист прав споживачів" від 12 травня 1991 р. № 1023-XII // Закони України. — 1996. — Т. 1. — С. 392–408.

7. *Закон* України "Про національну програму інформатизації" від 4 лютого 1998 р. № 74-98-ВР // ВВР. — 1998. — № 27–28. — Ст. 181.

8. *Закон* України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" від 18 лютого 1992 р. № 2132-XII // Закони України. — 1996. — Т. 3. — С. 47–65.

9. *Закон* України "Про відповідність відповідності" // Уряд. кур'єр. — 2001. — 20 черв.

10. *Закон* України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" // Уряд. кур'єр. — 2001. — 8 серп.

11. *Закон* України "Про стандартизацію" // Уряд. кур'єр. — 2001. — 20 черв.

12. *Указ* Президента України "Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні" / Уряд. кур'єр. — 2001. — 1 серп.

13. *Указ* Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 р. "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку"» // Уряд. кур'єр. — 2001. — 28 серп.

14. *Про* заходи щодо поетапного впровадження в Україні вимог директив Європейського Союзу, санітарних, екологічних, ветеринарних, фітосанітарних норм та міжнародних і європейських стандартів: постанова Кабінету Міністрів України № 244 від 19 березня 1997 р. — К.: Укр. інформ.-правовий центр, 1997. — № 4.

15. *Концепція* науково-технологічного та інноваційного розвитку України // Голос України. — 1999. — 3 серп.

УДК 330.341.1.001.16

О. О. КОВАЛЬОВА, студентка
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3. – С. 117–119

В умовах розвитку будь-якої держави дуже важливим є підвищення економіки до рівня світових стандартів. Для молодої країни, якою є, наприклад, Україна, це неможливо зробити без суттєвої і своєчасної допомоги. Такою допомогою є насамперед інвестиції.

Відповідно до Закону України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. [3] інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Інвестиціями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно;
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих;
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Різновидом інвестиційної діяльності є інноваційна діяльність, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що охоплює:

- випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін продуктивних сил;
- розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і економічного становища.

Як зазначається у ст. 7 цього Закону, суб'єкти інвестиційної діяльності (інвестори і учасники інвестиційної діяльності) незалежно від форм власності і господарювання мають рівні права щодо здійснення інвестиційної діяльності, якщо інше не передбачено законодавчими актами України. Здавалося б, неоправдано виокремлювати як окремих суб'єктів інвестиційної діяльності підприємства малого і середнього бізнесу, адже несправедливо надавати будь-кому переваги у сфері інвестицій. Але підприємствам малого і середнього бізнесу набагато важче вижити в умовах нестабільної економічної ситуації, ніж великим і відомим асоціаціям і концернам.

10 жовтня 2000 р. було прийнято Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" [1], відповідно до якого державна підтримка малого підприємництва має на меті:

- створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;
- сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства;

© О. О. Ковальова, 2002

- підтримку вітчизняних виробників;
- формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Відповідно до цієї мети визначено і напрямки державної підтримки малого підприємництва, одним з яких є залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, тобто до участі малого підприємництва в інноваційній діяльності.

Фінансування такої діяльності може здійснюватись як вітчизняними, так і іноземними інвесторами. На жаль, вітчизняних інвестицій ще дуже мало, отже, більшість коштів, що вкладаються в малий і середній бізнес України, надходять з-за кордону. Така діяльність здійснюється відповідно до Закону України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р. [4]. Згідно з цим правовим документом, іноземними інвестиціями є цінності, що вкладаються іноземними інвесторами (під цим терміном розуміють іноземні фізичні та юридичні особи, а також держави, міжнародні урядові та неурядові організації) в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

З приводу іноземних інвестицій інноваційна діяльність здійснюється не лише шляхом залучення грошових коштів, а й передаванням прав інтелектуальної власності, у тому числі легалізованих на території України авторських прав, прав на винаходи, корисних моделей, промислових зразків, знаків для товарів і послуг; прав на здійснення господарської діяльності.

Для малого і середнього бізнесу в Україні така діяльність здебільшого здійснюється на основі договору франчайзингу (комерційної концесії).

І хоча у ст. 22 Закону України "Про режим іноземного інвестування" зазначено, що надання іноземним інвесторам прав на проведення господарської діяльності, пов'язаної з використанням об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності і передаються у концесію (використання), відбувається на підставі відповідного законодавства України шляхом укладення концесійного договору, фактично на цей час українським законодавством ще не врегульовано питання, що таке договір концесії (франчайзингу). За законодавством Російської Федерації (а в майбутньому подібне положення буде міститись і в новому Цивільному Кодексі України), за договором франчайзингу одна сторона зобов'язується надати іншій стороні за винагороду на строк чи без зазначення такого строку право використовувати в підприємницькій діяльності комплекс виключних прав з дотриманням обмежень, визначених договором.

Мета франчайзингу — сприяти у просуванні на ринку окремих товарів, а саме високотехнологічного обладнання, яке, як правило, є засобом виробництва інших товарів, виконання робіт чи надання послуг.

Права і обов'язки суб'єктів інвестиційної діяльності у цьому разі практично збігаються з правами і обов'язками сторін договору франчайзингу. Так, особа, яка надає франчайзу (виключне право), як і інвестор, самостійно визначає цілі, напрямки, обсяги і види діяльності, залучає фінансові кошти, має виключне право контролю за цією діяльністю.

Сторони за такими договорами (контрактами) повинні вести окремий бухгалтерський облік та складати звітність про операції, пов'язані з виконанням умов цих договорів, та відкрити окремі рахунки в установах банків України для проведення розрахунків за цими договорами. Договори повинні бути зареєстровані у терміни та в порядку, що встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, звільняється від обкладення митом. Якщо протягом трьох років з часу зарахування іноземної інвестиції на баланс підприємства з іноземними інвестиціями майно, що було ввезене в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду зазначеного підприємства, відчужується, у тому числі у зв'язку з припиненням діяльності цього підприємства, то підприємство з іноземними інвестиціями сплачує ввізне мито, яке обчислюється виходячи з митної вартості цього майна, перерахованої у валюту України за офіційним курсом, визначеним Національним банком України на день здійснення відчуження майна.

Можна навести багато прикладів дії договору франчайзингу в Україні: мережа ресторанів Мак-Дональдс, Шелтер, прохолоджувальні напої — Кока-Кола, Фанта, Спрайт, що виробляються в Україні, автозаправні станції Брітіш Петролеум. Іноземний інвестор, укладаючи договір франчайзингу з підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні, отримує широке і, можна сподіватися, благодатне поле для нової діяльності. Наша молода країна лише робить лише перші кроки, а її економіка, як і законодавство, ще будуться, отже, впливати на цей ринок дуже легко.

Ще необхідно згадати про режим інвестування у спеціальних (вільних) економічних зонах України. Тут специфіка регулювання інвестицій установлюється законодавством України про спеціальні (вільні) економічні зони. На суб'єкти та об'єкти економічної діяльності спеціальної (вільної) економічної зони поширюється система державних гарантій захисту інвестицій, передбачена законодавством України про інвестиційну діяльність та іноземні інвестиції. Держава гарантує суб'єктам господарської діяльності спеціальної (вільної) економічної зони право на вивезення прибутків і капіталу, інвестованого в спеціальну (вільну) економічну зону, за межі зазначеної зони і України. Правовий режим іноземних інвестицій, що встановлюється у спеціальних (вільних) економічних зонах, не може створювати умови інвестування та здійснення господарської діяльності менш сприятливі, ніж установлені в інших регіонах України.

Український ринок для іноземних інвесторів є немов "чарівним полем", проте невідомо, чи виросте на ньому "дерево з грошима". І це великою мірою залежить від того, наскільки сприятливий інвестиційний клімат буде в Україні.

Література

1. *Закон* України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19 жовтня 2000 р.
2. *Закон* України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" від 13 жовтня 1992 р. № 2673-XII // Голос України. — 1992. — № 220.
3. *Закон* України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. // Голос України. — 1991. — № 225.
4. *Закон* України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р. із подальшими змінами.
5. *Гражданское* право: Учеб.-практ. слов. — К., 1999.

УДК 330.341.1.001.16

О. Н. КОЗАЧУК, аспирант МАУП
(Николаевское региональное представительство Открытого международного университета развития человека "Украина")

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 120–124

Одним из важнейших рычагов развития НТП является поддержка и стимулирование инновационного предпринимательства. В условиях рыночной экономики такие предприятия имеют преимущества в виде расширения рынков сбыта, временной монополии инноватора и сверхприбыли, являясь источниками повышения конкурентоспособности национальной экономики, центрами широкого распространения передовых технологий.

На основании мирового опыта можно утверждать, что появление таких предприятий во всех регионах Украины должно способствовать преодолению кризисных явлений в научно-технической сфере, повышению инновационной активности всего народного хозяйства и возрождению экономики. Однако следует помнить, что уже сейчас в Украине есть крупные промышленные предприятия и объединения, имеющие значительный инновационный потенциал. Самые передовые из них занимаются инновационным предпринимательством, поэтому государство должно предоставлять им определенные льготы и привилегии.

На основании зарубежного опыта и особенностей национальной экономики можно сделать вывод, что критерии инновационного предприятия объединяются в четыре больших группы:

1) наукоемкости:

- уровень затрат на НИОКР – не менее 5 % объема товарной продукции;
- уровень затрат на внедрение новой техники — не менее 5 % объема товарной продукции;
- доля научных, инженерных и технических кадров — не менее 15 % общей численности занятых;
- соотношение затрат на НИОКР и затрат на внедрение новой техники — не менее 2/3;

2) конкурентоспособности и качества продукции:

- наличие в структуре реализации экспортной продукции;
- коэффициент обновления продукции за год — не менее 3 %;
- соответствие продукции предприятия лучшим мировым и отечественным образцам;

3) инновационная:

- доля новых продуктов в общей товарной продукции предприятия — не менее 10 %;
- доля изделий со сроком жизни до пяти лет в товарной продукции — не менее 15 %;
- наличие технологических инноваций;
- наличие в составе промышленной продукции принципиально новой продукции, которая не выпускалась другими предприятиями Украины;
- средний жизненный цикл инноваций на предприятии — не более трех лет;
- не менее одного изобретения – на 100 работников предприятия;
- соотношение инноваций — продуктов и инноваций (процессов на предприятии) — не менее 2/1;

© О. Н. Козачук, 2002

4) экономическая:

- фондовооруженность – выше, чем средние показатели по отрасли;
- рост производительности труда должен опережать повышение фондовооруженности предприятия;
- коэффициент обновления основных фондов – выше, чем средние показатели по отрасли.

При исследовании предприятий Николаевской области учитывались те, которые удовлетворяли либо одной из предложенных групп критериев, либо отобранным с помощью простой линейной регрессии шести критериям:

1) доля затрат на НИОКР в объеме товарной продукции предприятия;
2) доля затрат на использование научно-технических достижений в объеме товарной продукции;
3) соотношение затрат на НИОКР и затрат на внедрение новой техники и технологии;
4) наличие в составе промышленной продукции принципиально новой продукции, которая не выпускалась другими предприятиями страны;
5) коэффициент обновления продукции предприятия за год;
6) доля новых продуктов в общем объеме товарной продукции предприятия.

Согласно анализу инновационной деятельности и инновационного предпринимательства в регионе рассмотрим классификацию областей Украины по уровню концентрации научного потенциала. Т. Ковальчук выделяет пять групп, в которых Николаевская область относится к региону со слаборазвитым научным потенциалом [11]. Общая классификация выглядит следующим образом:

1. Регионы с высокой степенью развитости научно-социально-культурного потенциала, промышленности – г. Киев и Киевская область, г. Харьков.
2. Промышленные регионы с развитым научным и социально-культурным потенциалом – Донецкая, Днепропетровская, Львовская, Одесская области.
3. Промышленно-аграрные регионы со среднеразвитым научным потенциалом – Автономная Республика Крым, Луганская, Запорожская области.
4. Промышленно-аграрные и аграрно-промышленные регионы со слаборазвитым научным потенциалом – Николаевская, Сумская, Полтавская, Винницкая, Ивано-Франковская области.
5. Регионы с крайне низким уровнем развитости научного потенциала – Кировоградская, Черновицкая, Тернопольская, Волынская, Ровенская, Хмельницкая области.

Необходимо выделять Киевский столичный регион, где сосредоточено 30 % научного потенциала Украины.

На основании статистических данных проведен анализ результатов инновационного предпринимательства и инновационной деятельности в Николаевской области, который свидетельствует, что в первой половине 2001 г. эти показатели увеличились.

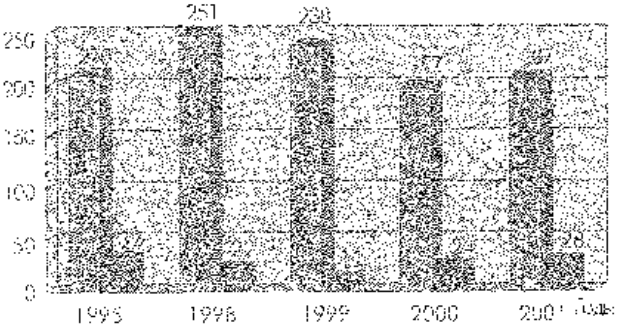


Рис. 1. **Количество предприятий, которые занимались инновационной деятельностью:**
▒ — всего исследовано предприятий,
▓ — занимались инновационной деятельностью

Выборочно было исследовано 207 предприятий Николаевской области, из них 114 приватизированных (рис. 1). Комплексной механизацией и автоматизацией производства занимались 4 предприятия, или 1,9 % общего количества предприятий (из них 2 приватизированных, или 1,8 % общего количества приватизированных предприятий). Новые технологические процессы внедряли 8 предприятий, или 3,9 % (4 приватизированных, или 3,5 %). Производство новых видов продукции освоили 26 предприятий, или 17 %, из них занимались:

- производством машин, оборудования, аппаратов, приспособлений 2 предприятия, или 1 % (1 приватизированное, или 0,9 %);
- производством материалов, изделий, продуктов 25 предприятий, или 12,1 % (8 приватизированных, или 7,0 %).

В январе–июне 2001 г. инновационной деятельностью занималось 28 предприятий, или 13,5 % общего количества исследованных. Это больше, чем в предыдущие годы (1995 г. – 15,2 %; 1998 г. – 8,8, 1999 г. — 5,0; 2000 г. – 12,2 %).

Существенно увеличилось количество промышленных предприятий, которые оказали

производство новых видов продукции — 41 предприятие в 2000 г. (38 — в 1995 г., 26 — в 1998 г. и 29 — в 1999 г.). Новые технологические процессы в 2000 г. внедряли 9 предприятий (в 1995 г. — 10, в 1998 г. — 5 и в 1999 г. — 6). Комплексной механизацией и автоматизацией в 2000 г. занимались 5 предприятий (в 1995 г. — 9, в 1998 г. — 3, в 1999 г. — 4) (рис. 2).

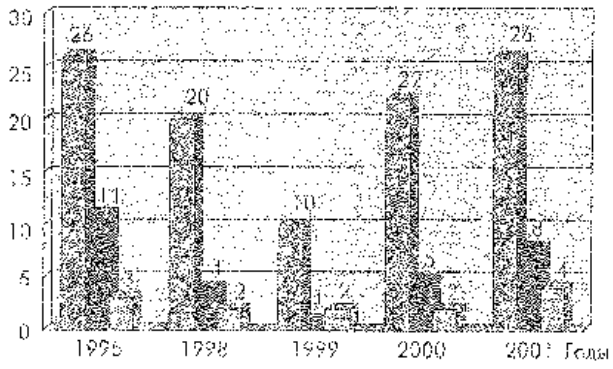


Рис. 2. **Динамика количества предприятий, которые занимались инновационной деятельностью по различным направлениям.**

▒ — освоивали производство новых видов продукции;
▓ — внедряли новые технологические процессы;
▒ — занимались комплексной механизацией и автоматизацией

Существенно увеличилось количество промышленных предприятий, которые занимались освоением производства новых видов продукции — 26 предприятий в 2001 г. (26 — в 1995 г., 20 — в 1998 г., 10 — в 1999 г. и 22 — в 2000 г.). Новые технологические процессы в 2001 г. внедряли 9 предприятий (в 1995 г. — 11, в 1998 г. — 4, в 1999 г. — 1 и в 2000 г. — 5). Комплексной механизацией и автоматизацией в 2001 г. занимались 4 предприятия (в 1995 г. — 3, в 1998 г. — 2, в 1999 г. — 2, в 2000 г. — 2).

Негативным моментом является то, что на промышленных предприятиях области уменьшилось количество внедренных инноваций по таким направлениям: внедрение новых технологических процессов — 10 в 2001 г. против 19 в первой половине 2000 г.; освоение производства машин, оборудования, аппаратов, приспособлений — 3 наименования в 2001 г. и 15 — в 2000 г.; освоение производства материалов, продуктов — 299 наименований в 2001 г. и 397 — в 2000 г., из них освоено товаров народного потребления — 232 в 2001 г. и 274 — в 2000 г.

Как видно из рис. 3, более активно в инновационном процессе принимали участие предприятия пищевой и текстильной промышленности (соответственно 9 и 5 предприятий). Из них 75 % — это предприятия коллективной формы собственности, которые в основном размещены в г. Николаеве (57 %).

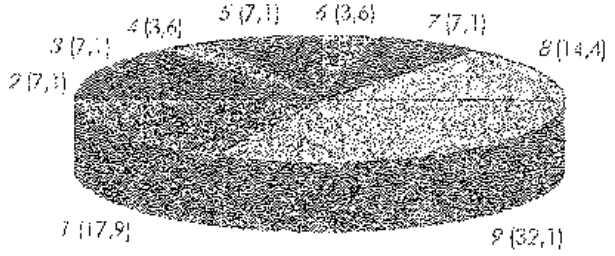


Рис. 3. **Количество предприятий, внедрявших инновации в разных отраслях промышленности:**

1 — текстильная; *2* — химическая; *3* — производство других неметаллических минеральных изделий; *4* — металлургия и обработка металла; *5* — производство машин и оборудования; *6* — производство электрического и электронного оборудования; *7* — производство транспортного оборудования; *8* — другое производство; *9* — пищевая

Внедрено 10 новых технологических процессов, в том числе: в пищевой промышленности — 4, в производстве транспортного оборудования — 2, машин и оборудования — 1, в другом производстве. Освоено производство машин, оборудования, аппаратов, приспособлений — 3 процесса (в обрабатывающей промышленности), материалов, продуктов, изделий — 299 процессов, в том числе: в пищевой промышленности — 60, текстильной — 177, химической — 24, в других производствах — 38. Из них освоено наименований новых видов продукции товаров народного потребления — 232, в том числе: в пищевой промышленности — 60, текстильной — 177, химической — 23, в других производствах — 32.

Внедрялись прогрессивные технологические процессы и осваивались новые виды продукции в основном на промышленных предприятиях с коллективной формой собственности. Например, новые технологические процессы внедрялись на предприятиях с коллективной формой собственности — 7, или 70 %, с государственной — 1, или 10 %, с коммунальной — 2, или 20 %. Освоили производство новых машин, оборудования, аппаратов, приспособлений трех наименований. Из них одно наименование, или 33,3 %, на предприятиях с коллективной формой собственности и два наименования, или 66,7 %, — с государственной формой собственности. Освоили производство материалов, изделий, продуктов 299 наиме-

новаций. Из них освоено 274 наименования, или 91,6 %, на предприятиях с коллективной формой собственности, 13, или 4,4 %, — с государственной, 12, или 4 %, — с коммунальной формой собственности. Большой удельный вес составляют товары народного потребления — 202 наименования. Из них освоены предприятиями с коллективной собственностью — 273 наименования, или 93,5 %, с государственной — 7, или 2,4 %, с коммунальной формой собственности — 12, или 4,1 %.

Механизацию и автоматизацию производственных процессов в первой половине 2001 г. провели на четырех предприятиях: ВАТ "Нектар"; ВАТ "Дамен Шипярдс Океан"; НВП УТОС; ТОВ "Сандора". Они составляют 1,9 % общего количества исследованных предприятий против 2, или 1 %, в 2000 г.

Наиболее приоритетными направлениями инновационной деятельности для большинства предприятий являются внедрение прогрессивных технологических процессов и создание на их основе новых видов продукции.

В рассматриваемом периоде 2001 г. на усовершенствование технологии производства была направлена деятельность 8 предприятий (3,4 % последованных) против 5 (2,5 %) в соответствующем периоде 2000 г. Из них на 6 предприятиях было внедрено по одному технологическому процессу, а на 2-х — по два, причем 50 % новых внедренных технологических процессов были выполнены с целью экономии материалов и ресурсов.

Более 90 % предприятий, внедрявших инновации, освоили в 2001 г. производство 302 видов новой продукции, что на 6,2 % меньше, чем за соответствующий период 2000 г. Наиболее активно обновляли свой ассортимент предприятия Вознесенского (141 наименование) и Первомайского (39) районов области и Заводского района (36) г. Николаева.

Проанализируем научную и инновационную деятельность в Николаевской области в январе-июне 2001 г.

Научными и научно-техническими работами занимались в 2001 г. на 41 предприятии и организации области (столько же в 2000 г.).

Собственными силами научных организаций выполнено в 2001 г. научных и научно-технических работ по договорной цене на 40,6 млн грн против 34,9 млн грн в 2000 г.

Большую часть в объеме данных работ составили научно-технические разработки — 87,7 %; научно-технические услуги — 8,0, прикладные исследования — 4,4, фундаментальные — 1,9 %.

Валовые затраты на выполнение научно-технических работ составили 54,1 млн грн, из них 69,1 % — внутренние затраты, а остальные — на оплату научно-технических услуг, выполненных сторонними организациями.

В первой половине 2001 г. значительно возрос объем финансирования затрат на выполнение научно-технических работ — 76,5 млн грн против 25,1 млн грн в соответствующем периоде 2000 г., что обусловлено поступлением средств за работы, выполненные в предыдущих годах.

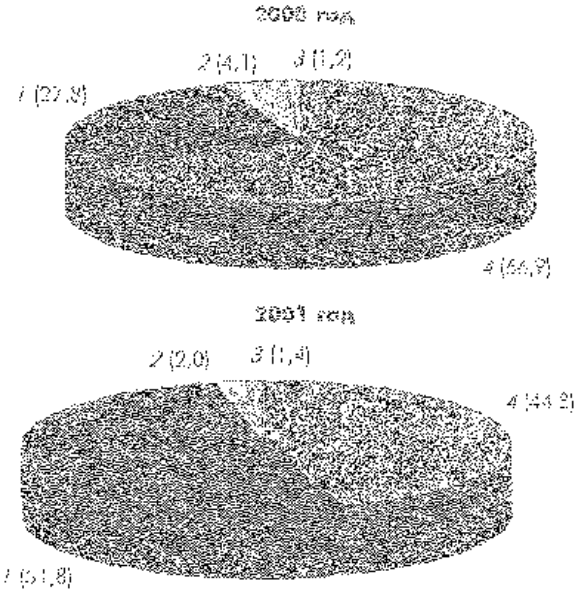


Рис. 4. **Структура финансирования затрат на выполнение научных и научно-технических работ:**
1 — иностранные заказчики; *2* — госбюджет; *3* — другие заказчики; *4* — заказчики Украины

От иностранных заказчиков поступило 51,8 % всех средств, от украинских — 44,8 (66,9 % — в 2000 г.), от бюджетных организаций — 0,2 %. Из госбюджета поступило 2 % средств (4,1 % — в 2000 г.), из местного бюджета — 0,1 %. За счет собственных средств профинансировано 0,5 % затрат, за счет других источников — 0,7 % (1,2 % — в 2000 г.) (рис. 4)

В конце июня 2001 г. в научных организациях работало 5,7 тыс. чел., среди которых исследователей было 29,5 %, из них 80,4 % — в государственном секторе экономики.

Среднемесячная зарплата научных работников составляет 287,6 грн, причем в государственном секторе уровень зарплаты значительно выше, чем

в негосударственном – 314,1 и 172,6 грн соответственно. Однако даже такую пенсионную зарплату около 2000 чел. не получают вовремя, что приводит к оттоку специалистов в коммерческие структуры и за границу.

Экспорт инновационной продукции в Николаевской области возрос в 2001 г. по сравнению с 2000 г. в 2,3 раза (922 тыс. дол.), а импорт возрос в 5 раз (262,2 тыс. дол.). Основным заказчиком является Россия – 99,4 % всего экспорта (916,6 тыс. дол.), а основным исполнителем – НПО "Машпроект".

Анализ инновационной деятельности и инновационного предпринимательства показывает, что в этом направлении ситуация в Николаевской области в 2001 г. улучшилась, однако все же ее масштабы незначительны. В условиях жесткой конкуренции и ускоренного старения продукции важно постоянно предлагать рынку новую или усовершенствованную продукцию, а этому способствует инновационное предпринимательство. Однако его развитие здесь сдерживают следующие факторы:

- большие затраты на разработку и производство новой продукции;
- высокие проценты за кредит и несовершенство кредитной политики;
- недостаточность финансирования инновационных проектов;
- высокий экономический риск;
- отсутствие информации о рынках сбыта;
- отсутствие спроса на продукцию в результате образования новых границ;
- трудности с получением сырья;
- несовершенство и ограниченность законодательной базы, регулирующей сферу инновационного предпринимательства.

Дальнейшее развитие инновационного предпринимательства в Николаевской области возможно при его поддержке в первую очередь органами власти. Поддержка может быть самой разнообразной:

- предоставление значительных налоговых льгот для предприятий, выпускающих инновационную продукцию;
- усовершенствование кредитной политики, чему способствует становление полноценного рынка банковского капитала;
- законодательное регулирование пошлинной политики;
- развитие новых организационных форм: технопарков, технополисов и инкубаторов инновационного бизнеса;
- ориентирование инновационного предпринимательства на агропромышленный комплекс.

Реализация этих мероприятий может активизировать деятельность в сфере инновационного бизнеса, что позитивно повлияет на экономические показатели Николаевской области.

Литература

1. *Ковальчук Т.* Инновационная деятельность в Украине // Бизнес-информ. — 1996. — № 10. — С. 27–28.
2. *Пономаренко С.* Инновационные предприятия в регионе // Бизнес-информ. — 1998. — № 9. — С. 78–79.
3. *Статистичний* бюлетень за січень–червень 2001 р. // Миколаїв: Миколаїв. обл. упр. статистики, 2001.
4. *Устенко О.* Інноваційне підприємництво в Україні: стан та перспективи розвитку // Економіка. Фінанси. Право. — 1999. — № 6. — С. 13–14

УДК 339.341.1.001.16

К. С. ЖОЛОБОВА
(Технологический университет Подолья, г. Хмельницкий)

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 126–127

В современной Украине, экономика которой, на наш взгляд, представляет собой уникальный глобальный инновационный проект развития общества в направлении совершенствования социокультурных и социоэкономических условий своего существования, все более возрастает роль инноваций на микроэкономическом уровне. Прежде чем приступить к более подробному изучению роли инноваций в развитии промышленного предприятия как экономической единицы в целом и в процессе разработки стратегии его развития в частности, отметим, что понятие "инновация" формируется на базе понятия "инновационная культура".

Инновационная культура – это феномен, органически объединяющий вопросы науки, образования, культуры с социальной, и прежде всего профессиональной, практикой непосредственного внедрения и реализации инновационных разработок в проектах. Теоретико-методологической основой инновационной культуры служат научные исследования в области инноваций, поскольку они обеспечивают четкое видение целей, задач, методов и механизмов претворения в жизнь инновационных идей, проектов и разработок. Поэтому для того, чтобы плоды инновационной мысли, воплощенные в форме научно-исследовательских и конструкторских разработок, были эффективно внедрены в производство, управленческие и иные сферы внутрифирменной деятельности, необходимо внедрять на предприятии инновационную культуру. Заметим, что в процессе разработки стратегии предприятия инновационная культура играет немаловажную роль, образуя теоретико-методологическую базу для создания и претворения в жизнь инноваций непосредственно в области стратегических разработок. На форуме "Инновационная культура на рубеже веков", проходившем в апреле 2001 г. в Москве в Российской академии государственной службы под эгидой ЮНЕСКО, в котором приняли участие представители пятнадцати стран мира, депутат Государственной Думы, директор Института стратегических инноваций А. Николаев назвал феномен инновационной культуры "стратегическим ресурсом нового века" [2, с. 109], подчеркнув, что дальнейшее развитие современных предприятий трудно представить без инновационной культуры.

Непосредственно переходя к обсуждению вопроса инноваций на предприятии, отметим, что в рамках разработки стратегии предприятия инновации необходимы в области методологии и способов формирования самой стратегии, а также информационного обеспечения ее разработки. Процесс внедрения инноваций в стратегические разработки, т. е. инновирования процесса разработки стратегии предприятия, осуществляется в два этапа.

Первый этап представляет собой полную или частичную реструктуризацию существующей стратегии. Реструктуризация стратегии на современных отечественных промышленных предприятиях, для развития которых характерны низкий уровень загрузки мощностей, вызванный существенным спадом производства (при сохранности имущества предприятия — машин, оборудования, зданий, сооружений, передаточных устройств, земельных участков и при практически не изменившихся размерах), и недостаточный уровень обеспеченности занятости, в числе других преследует следующие цели:

- сохранение и/или повышение эффективности формирования научного, технологи-

© К. С. Жолобова, 2002

ческого, производственного и кадрового потенциала;

- согласование интересов всех сторон (собственников, сотрудников, менеджеров, основных кредиторов, города расположения и т. д.) с учетом задач обеспечения конкурентоспособности предприятия;
- решение проблемы погашения задолженности перед кредиторами;
- максимально возможное сокращение и создание новых рабочих мест;
- соблюдение прав работников, предусмотренных действующим законодательством, коллективными договорами и соглашениями.

Реализация перечисленных целей в процессе реструктуризации обеспечивает возможность стабилизации экономического положения предприятия или же повышения уровня его развития (в зависимости от изначального состояния предприятия).

На *втором этапе* реинжиниринга процесса разработки стратегии предприятия осуществляется формирование новой стратегии с учетом опыта и результатов реструктуризации предыдущей. Формирование новой стратегии может происходить одновременно с реструктуризацией существующей или по ее окончании, в зависимости от внутрифирменных возможностей и опыта предприятия в области разработки и реструктуризации стратегии.

Какова же роль инноваций в процессе разработки стратегии промышленного предприятия?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо выяснить, каким же образом реинжиниринг процесса разработки стратегии осуществляется на действующих предприятиях.

Прежде всего отметим факт разработки ряда стратегий инновационного типа, способов и порядка их формирования на промышленных предприятиях. Такая инновация позволяет ранжировать предприятия в зависимости от уровня их инновационного развития; это дает возможность каждому предприятию разрабатывать общефирменную стратегию в соответствии с собственными инновационными возможностями, т. е. планировать свое инновационное развитие, учитывая широкий спектр инновационной информации. Были также предложены система показателей и методика оценки инновационного уровня развития производства, применение которых обеспечивает возможность получения максимально развернутой картины инновационного уровня развития предприятия. Данная разработка была проведена в Институте проблем рынка и экономико-экологических исследований и апробирована на промышленных предприятиях г. Одессы и Одесской области, что дало положительные результаты [1].

Примером инновации в области разработки стратегии предприятия служит метод объединения производственного потенциала предприятия и научного потенциала региона, в пределах которого оно функционирует. Сущность этого метода, который еще не оформлен в отечественной литературе в качестве отдельного инновационного метода разработки стратегии, состоит в том, что к процессу разработки своей стратегии предприятие привлекает сотрудников из технических или торгово-экономических вузов. Местные предприятия, связанные со сферой производства, могут получить от вузов существенную поддержку в виде свежих идей, разработок, а также притока молодых специалистов, подготовленных к работе в современных условиях развития промышленности Украины. Сосредоточенные в регионе научные коллективы и отдельные ученые найдут новые сферы приложения своих знаний в процессе решения таких насущных для промышленных предприятий вопросов, как модификация производимых товаров и разработка новых видов продукции, выявление наиболее рентабельных стратегических зон хозяйствования, оптимизация методик расчета показателей, необходимых для разработки стратегии, и в итоге — разработка оптимальных локальных стратегий и общефирменной стратегии в целом.

В качестве основной стратегической единицы метод объединения производственного потенциала предприятия и научного потенциала региона предусматривает человеческий капитал, под которым подразумевается объем научных знаний и практического опыта, накопленный в процессе обучения и непосредственно производственной деятельности.

Такой метод открывает новые возможности как для конкретного предприятия в частности, так и для региона в целом. Для предприятия — это возможность разработки более эффективной стратегии, что обеспечивает повышение потенциала его успеха, а для региона — это активизация научной и инновационно-конструкторской деятельности с учетом возможности непосредственной реализации инновационных идей и научно-конструкторских разработок на местных предприятиях, что обеспечивает рост научно-промышленного потенциала региона.

В области способов формирования стратегии промышленного предприятия эффективным во-

нововведением является создание на БАТ "Коростеньхиммаш" в г. Житомире службы стратегического развития, в которой концентрируются все работы по разработке стратегии предприятия. Функционирование рабочей группы в составе такой службы осуществляется наряду с выполнением ее представителями своих повседневных производственных обязанностей, т. е. группа работает параллельно с функционированием производства, что существенно сокращает сроки разработки стратегических планов и решения стратегических задач. Рабочая группа осуществляет свою деятельность в тесной связи со всеми подразделениями организации. В этом случае результаты принятых стратегических решений постепенно интегрируются и апробируются непосредственно в существующей структуре предприятия, что также минимизирует затраты времени и финансов на претворение в жизнь разработанной стратегии [3].

Что же касается инноваций в области информационного обеспечения разработки стратегии предприятия, то с этой точки зрения отметим, что для удобства обработки и использования стратегической информации были разработаны специальные логические объекты с относительно автономными программными комплексами и собственными базами данных под названием "компьютерные агенты", которые используются для поиска стратегической информации в компьютерных сетях, ее предварительной обработки и доставки в хранилище стратегических данных в локальной сети предприятия. Претворение в жизнь такой инновации обеспечивает значительное ускорение темпов обработки стратегической информации и вследствие этого — ускорение разработки общефирменной стратегии и принятия стратегических решений. Впервые были определены направления аналитической обработки стратегических данных и стратегической информации. Исследования в области информационного обеспечения проводились на базе Харьковского государственного экономического университета и были апробированы на промышленных предприятиях г. Харькова и Харьковской области [4].

Рассмотренные примеры претворения в жизнь инновационных проектов в области стратегических разработок наглядно иллюстрируют роль инноваций в процессе разработки стратегии промышленного предприятия. Методология формирования стратегии и способы ее информационного обеспечения со временем морально устаревают, как и любые идеи, технологии, товары. Это приводит к снижению потенциала успеха, уровня рентабельности, конкурентоспособности предприятия и, как следствие, к замедлению темпов его развития. В свою очередь инновации "оживляют", дают второе дыхание процессу разработки стратегии. В целом инновации обеспечивают процессу разработки стратегии предприятия получение таких преимуществ:

- ускорение темпов обработки стратегической информации;
- ускорение и оптимизация разработки и принятия стратегических решений;
- оптимизация системы базовых показателей разработки стратегии;
- обновление способов и методологии формирования стратегии;
- внедрение новых локальных стратегий;
- минимизация затрат времени и финансов на претворение в жизнь разработанной общефирменной стратегии.

В результате реализации стратегии с учетом реинновации процесса ее разработки перед предприятием открываются следующие перспективы:

- оптимизация и повышение эффективности стратегических зон хозяйствования;
- закрепление позиций в пределах оптимальных рыночных ниш;
- повышение уровня потенциала успеха;
- повышение рентабельности и конкурентоспособности.

Таким образом, роль инноваций в процессе разработки стратегии предприятия заключается в оптимизации и повышении эффективности этого процесса. В результате обеспечивается увеличение уровня потенциала успеха и повышение уровня развития предприятия в целом.

Литература

1. *Заборна Е. Н.* Стратегія розвитку промислового виробництва на підставі активізації "інноваційної" діяльності: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / НАН України; Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень. — Одеса, 1999. — 18 с.

2. *Кошечкин Е.* Стратегический ресурс века // Пробл. теории и практики упр. — 2001. — № 4.

3. *Писаренко Б. А.* Служба стратегічного розвитку підприємства // Управління підприємством: діагностика, стратегія, ефективність: Матер. VII Міжнар. наук.-практ. конф. 23–25 листоп. 2000 р. / За наук. ред. В. Г. Герасимчука. — К.: Д., 2000. — 144 с.

4. *Пономаренко В. С.* Стратегічне управління підприємством: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук / Харк. держ. екон. ун-т. — Х., 1999. — 37 с.

УДК 330.341.1:001.18

А. В. БАЗИЛЬСЬКИЙ, аспірант
(Європейський університет фінансів інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 128–130

Ринок як автоматично діючий, саморегульований механізм — це абстракція, яка деякою мірою відбиває реалії XIX ст. Сучасний ринок — це один із феноменів, що уможливлює складну систему господарювання, в якій дуже тісно взаємодіють ринкові закономірності, численні регулюючі інститути (передусім державні) і масова свідомість.

У країнах з розвиненою ринковою економікою та у країнах, що розвиваються, цивілізованість характеру ринку визначається вічним ідеалом перевірених часом і господарською практикою законодавчих і моральних норм, реальною і компетентною політикою держави щодо розвитку економіки загалом, соціальної інфраструктура та особливо приватної ініціативи людини на основі її цивільної свободи і реальної можливості вільної та раціональної економічної діяльності.

Найважливіший вплив на розвиток малого і середнього бізнесу здійснюють три макроекономічні складові — ринки товарів і послуг, інвестицій і капіталу. На рубежі XXI ст. жоден з цих ринків не сприяє розвитку малого бізнесу в Україні. Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є її організаційні структури: біржі, торгово-промислові палати, торгові дома, біржі, брокерські контори, холдингові компанії та ін. На превеликий жаль, і вони вже кілька років не працюють належним чином. Чому не сталося? Основна причина — це відсутність певної зацікавленості, ініціативи та економічної впевненості з боку товаровиробника і населення загалом.

Один з найперших законів, які прийняла незалежна Україна ще в лютому і березні 1991 р., були закони "Про підприємництво" і "Про підприємства в Україні". Ці закони та механізми їх реалізації дали можливість приватній людині діяти та розвивати себе і свій бізнес. Основні підприємства, які успішно функціонують сьогодні на ринку України, були створені в цей час.

Відправною точкою будь-якої ринкової інфраструктури є ринок товарів і послуг. Ситуація, що склалася на початку 90-х років в Україні, уможливила розвиток складових ринку та надала міцний поштовх приватній ініціативі людини. Ми спостерігали масові перемоги на ринках споживчих товарів і послуг, інвестицій, капіталу тощо. У той час ми мали ефективні стимули для розвитку всіх напрямків підприємницької діяльності.

Сьогодні ми спостерігаємо чітку тенденцію до створення монопольного ринку, де має місце диктат держави за допомогою величезної кількості контролюючих механізмів та органів, які стримують розвиток підприємництва та приватної ініціативи людини. Остання сьогодні просто боїться розпочинати свій бізнес, бо втратить все, що вона має.

Ще одна проблема малого бізнесу — це політизація економіки, яка не створює стійких мотивів і звичок до ефективного господарювання, не передбачає високої соціальної та моральної культури приватних підприємств і не сприяє співробітництву з іноземним капіталом. Наші успішна робота приватної палатки залежить від політичних поривів її господаря. Також одна з найважливіших проблем бізнесу — це його підтримка з боку держави, фінансових установ тощо. У нашій країні слово "підприємець" має вже негативне забарвлення.

© А. В. Базильський, 2002

Відомо, що теорію державного регулювання економіки розробили свого часу Дж. Кейнс і його послідовники. За теорією Кейнса, коливання сукупних витрат впливають передусім на виробництво і зайнятість, а не на ціни. Тому кейнсіанці вважають, що рівень виробництва, зайнятості, доходів і цін формується на підставі підвищення попиту, інвестицій, зростання експорту і державних витрат. Ці фактори є об'єктами державної економічної політики і потребують під державним керівництвом. Особливістю теорії є те, що ринок сам по собі не може забезпечити повної економічної стабільності, а тому держава зобов'язана відігравати активну роль у стабілізації економіки, поєднуючи економічних спадів і підйомів та у формуванні підприємницького середовища у країні.

Як свідчать практика багатьох країн і наш вітчизняний досвід, сучасне суспільство потребує поєднання ринкової саморегулювання з державним, адміністративним і законодавчим механізмом регулюючого впливу за допомогою засобів перед фінансово-економічних важелів і раціонального втручання в господарську діяльність.

Так, характерною рисою всіх ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах є введення до мінімуму директивно-адміністративного впливу держави на економіку з метою надання простору для самостійного розвитку. За цих умов основним завданням держави стає контроль за станом ринку та підприємницького середовища і вплив на них за допомогою податкових, кредитних та інших економічних важелів. У сучасних умовах господарювання основою політики економічного зростання України визначено розкриття підприємницького потенціалу, розвиток приватної ініціативи. Вона чітко визначена в існуючих програмах діяльності Кабінету Міністрів України.

За матеріалами Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України [3], у нас існує майже 200 тис. малих підприємств, працює близько 1 млн підприємців без створення юридичної особи, майже 40 тис. фермерських господарств. Загалом у малому підприємництві зайнято понад 2,7 млн людей, або 9 % працездатного населення України (таблиця).

Основні показники малих підприємств за формами власності у 1999 р.[*]

Форма власності	Кількість підприємств, що мали обсяги виробництва	Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг), млн грн.	Затрати на виробництво продукції (робіт, послуг), млн грн.	Виручка (валовий дохід від реалізації продукції — робіт, послуг), млн грн.	Балансовий прибуток (збиток), тис. грн.
Всього	198166	22900,0	21021,0	27943,8	131,2
Приватна	44660	3768,1	3432,8	18727,6	214,8
Колективна	101643	17613,8	16063,3	57059,5	-26,2
Державна	8240	900,3	978,5	784,6	-2,1
Змішана власність вітчизняних організацій та юридичних осіб інших держав	913	627,5	546,4	1371,9	-55,3

[*] Джерело: Статистичний щорічник України за 1999 рік. — К.: Техніка, 2000. — С. 325.

Проведення аналізу функцій держави щодо перерозподілу доходів, ресурсів, розвитку підприємництва і стабілізації економіки на основі трансформаційної моделі економічного зростання нас змогу визначити функції, напрямки, завдання, форми і методи впливу держави, що зумовлюють певні економічні наслідки [1]. Відмовлення від централізованої системи управління не означає, що взагалі не потрібне централізоване регулювання, змінюються лише функції, методи і форми цього регулювання. Однак роль макрорегулювання, підприємницького середовища зокрема, у трансформаційний період не слабшає, а підсилюється.

Зазначимо, що економічна сутність держави розкривається та реалізується в її взаємодії із суспільством. Що і як держава робить для впорядкування та вдосконалення суспільної, економічної, колективної та приватної життєдіяльності людей — характеризується поняттям "функції держави". Слово "функція" походить від лат. *functio* — виконання, обов'язок, коло діяльності [2]. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні держава виконує політичну, соціальну, міжнародну, економічну і трансформаційну функції.

Шляхи сприяння розвитку підприємництва. За 10 років ринкової перебудови економіки України малий та середній бізнес перетворився з "екзотичного явища" на реально існуючий сектор національної економіки, де функціонує понад 200 тис. підприємств, що виробляють понад 11 % загального обсягу продукції, робіт і послуг загалом по економіці України. На цих підприємствах зайнято 1,55 млн осіб. Крім того, налічується майже 950 тис. індивідуальних підприємств (за деякими даними, у країні існує понад 3 млн індивідуальних підприємців, більшість

з яких працює в "тіні", тобто не зареєстровані і не сплачують податки), 35,5 тис. фермерських господарств. Це в десятки разів менше, ніж у сучасних розвинених країнах ринкової економіки, але проблем у підприємців малого сектора економіки України більше, ніж у зазначених країнах.

Одна з вагомих причин гальмування розвитку малого підприємництва криється у невизначеності державної політики та надмірному втручанні державних органів влади в економічну діяльність суб'єктів господарювання малого сектора економіки. Складовою розв'язання цих проблем є формування належної системи взаємодії влади та бізнесу у відповідності з діючою законодавчою базою.

Держава створює законодавчу основу діалогу між підприємницькими структурами та органами державної влади задля забезпечення поточних і стратегічних умов розвитку сектора малого бізнесу, де формується основна кількість додаткових робочих місць та закладається основи зростання добробуту населення. З метою формування і реалізації державної політики з питань розвитку і підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей в розвитку національної економіки останніми роками розроблено і прийнято Указ Президента України "Про державну підтримку малого підприємництва" (від 12.05.98).

Для зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення адміністративних бар'єрів на шляху розвитку малого та середнього бізнесу розроблені і прийняті закони, передбачені Програмою розвитку малого підприємництва в Україні. Зокрема, в межах програми урядом було розроблено та подано до Кабінету Міністрів України близько 20 проектів законодавчих актів, спрямованих на усунення адміністративних, правових, економічних та організаційних перешкод у розвитку підприємництва.

Характерно, що на кінець 2000 р. такий показник, як кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні на тисячу населення, все ще був в десять разів менший, ніж у розвинених європейських країнах. У 2001 р. спостерігалась тенденція зростання кількісного росту суб'єктів малого підприємництва, але переважно за рахунок кількості підприємців фізичних осіб. За матеріалами Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України, що стало можливим у зв'язку з прийняттям Указів Президента України "Про деякі заходи з регулювання підприємницької діяльності"(від 23.07.98); "Про спрощену систему оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності для суб'єктів підприємництва" (від 03.07.98 з наступними змінами від 28.06.99); "Про державну підтримку малого підприємництва" (від 12.05.98) та низки законів України з цих питань, прийнятих протягом 1999–2001 рр. Така тенденція свідчить про активізацію діяльності держави в напрямку підтримки українського підприємця малого сектора економіки, зокрема в напрямку раціоналізації державної підтримки малого та середнього бізнесу і підвищення інвестиційної привабливості регіону. Така ситуація має вплинути на ефективність здійснення інвестиційної політики за умов децентралізації управління місцевих органів влади.

Розвитку малого підприємництва в Україні заважають такі основні чинники [3]:

- відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- відсутність реальних і дійових механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- непередбачуваність підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

Загалом розвиток малого і середнього підприємництва не має альтернативи в ринковому господарстві. У сучасних трансформаційних умовах держава буде змушена сприяти вдосконаленню і підвищенню ефективності управління підприємницьким сектором України.

Література

1. *Воротін В.* Досвід посткризового державного управління трансформаційним розвитком // Вісн. Української Академії держ. упр. при Президентові України. — 2000. — № 4. — С. 101–107.

2. *Державне регулювання економіки:* Навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К.: Вид-во КНЕУ, 2000. — 316 с.

3. *Матеріали* до засідання Ради спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України від 6 лютого 2001 р. — К., 2001. — 27 с.

УДК 330.341.1.001.16

К. І. ЗАЛОГІНА, аспірант
(Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ: РОЛЬ РЕІНЖИНІРИНГУ ЗА УМОВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Науковий вісник МАУП, 2002, вип. 3, с. 131–133

Середовище, в якому функціонують та розвиваються підприємства, характеризується високим рівнем нестабільності, турбулентністю та високою складністю. В останні десятиліття хід цих процесів прискорився, а відтак зміни, що відбуваються, важко прогнозувати, оскільки середовище стає все більш непридатним для компаній. Одним з методів антикризового управління, який базується на концепції змінюваного мислення, напрямів інноваційного, інформаційного розвитку підприємства, є реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering). Реінжиніринг є управлінською інновацією. Зміни, які з ним пов'язані, настільки глибокі та радикальні, що говорять про революцію 90-х років у сфері бізнесу, яку за масштабами порівнюють із великою промисловою революцією XVIII–XIX ст. Але теоретичні витоки реінжинірингу спостерігалися ще у "Тектології" російського вченого А. Богданова і неокласичній теорії організації [2; 8]. Так, А. Богданов говорить про можливість збереження форм лише за умов прогресивного їх розвитку: "Прогрес через "розширення середовища" рівнозначне також його ускладненню" [2, кн. 2, с. 275]. Система, за А. Богдановим, будучи структурно пов'язаною із середовищем, адаптується до змін і коеволюціонує разом з ним. На необхідності швидкої адаптації до змін у середовищі, загального характеру впливу цих змін на різних агентів, що діють в умовах середовища, зосереджується увага у концепції реінжинірингу. В "Тектології" А. Богданова комплекс є процесом, потоком незалежних процесів створення складових, що пов'язані циклами розвитку та деградації. Саме на процесному підході до організації складних систем базується реінжиніринг бізнес-процесів.

На початку 90-х років М. Хаммер і Дж. Чампі висловили про три "К" — три сили, які є визначальними у формуванні нового нестабільного середовища, тобто про клієнтів, конкуренцію та корінні зміни.

1. **Владу беруть клієнти**. Вони називають покупальниками, що саме вони бажають отримати, на яких умовах і за яку ціну. При цьому мається на увазі конкретний клієнт – масового ринку більше не існує.

2. **Феномен гіперконкуренції**. Вона не тільки посилилась, а й стала різноманітною: однакові товари продаються на різних ринках на абсолютно несхожих конкурентних основах (ціни, набору споживача, якості, обслуговування до, після та під час продажу). Більше не існує чітких бар'єрів: національна територія будь-якої компанії стала незахищеною від іноземних конкурентів [10]. Конкуренти перемагають швидко набуваються і також швидко втрачаються.

3. **Зміни стають постійними і непередбачуваними** – це і є нормальний стан сучасного бізнесу. Фірми повинні самі постійно руйнувати свої конкурентні переваги і створювати нові, якщо бажають отримати позицій лідера [11].

Нині набувають дедалі більшого значення ще два фактори, що визначають розвиток реінжинірингу: зростання електронної комерції (Інтернет-магазини) та стрімкий розвиток систем планування ресурсів підприємства (ERP). Хоча процеси в таких системах набагато ефективніші, ніж старі, вони підтримуються безпосередньо системою, а не компанією, яка повинна дійсно змінювати

© К. І. Залогіна, 2002

тися, щоб пристосуватися до системи. Таким чином, реінжиніринг інтерпретується у дуже широкому розумінні, як "винахід заново" [7]. Метод реінжинірингу бізнес-процесів за своїм характером є радикальним, революційним, тому підходити до його використання потрібно дуже обережно, зваживши всі "за" і "проти". Необхідно розуміти, що, з одного боку, це лише проект, після закінчення якого доведеться конструювати подальшу діяльність компанії, а з іншого — потрібно налаштуватись на досить значну тривалість у часі проекту BPR та мати достатньо сил, рішучості та можливостей довести його до логічного завершення. Результативність реінжинірингу дуже різна: в одних випадках результати були вражаюче успішними (компанії Ford, Hewlett-Packard, BMW), а інших — негативними (за деякими джерелами частка таких проектів сягає 80 % [4]). Залишається відкритим питання про необхідність підтримки балансу між інтересами споживачів і виробників; проблеми сприйняття BPR як топ-менеджерами, відповідальними за його впровадження, так і персоналом компаній, що повністю відчувають на собі такі його негативні впливи, як значне скорочення чисельності робітників, зміни в умовах праці. Результати опитування, проведеного через мережу Інтернет серед респондентів США, Азії, Європи, Близького Сходу та Австралії з Новою Зеландією дослідницею Н. Саткліфф [4], свідчать про наявність зв'язку між певними типами поведінки лідерів і результатами проекту по BPR. Успішно діючі лідери обирали стиль поведінки, що відповідала ситуації (переважно інтерактивний та недирективний стилі), і підтримували баланс між інтересами працівників і інтересами справи.

Розвиток і впровадження у практику методів реінжинірингу бізнес-процесів для українських підприємств має велике значення. Ситуація нині є дуже загрозливою, тому що, з одного боку, наша економіка значною мірою залежить від ситуації на світовому ринку, а з іншого — у перехідний період проблеми адаптації підприємства до зовнішнього середовища ще більше ускладнюються. Досвід консалтингу у сфері реінжинірингу свідчить, що найбільш успішними змінами є такі, що починаються саме у критичній ситуації, тобто що більше реальна небезпека кризи або банкрутства, то більша ймовірність успіху, оскільки в останньому випадку стимулюються ініціатива і активна інноваційна діяльність, створюються зовсім нові і більш ефективні бізнес-процеси [5, с. 25]. На своєрідні переваги кризового стану, або й навіть створення видимості (для персоналу) кризового стану організації, вказував також відомий засновник стратегічного менеджменту І. Ансофф. Ідеться про кризовий метод переривчастих змін, який за всіх своїх недоліків має серед переваг і таку, як невеликий рівень опору радикальним нововведенням з боку працівників [1, с. 385].

З огляду на реалії перехідної економіки російський економіст Е. Уткін пропонує три основні ситуації використання реінжинірингу [9]:

1. Фірма перебуває у стані глибокої кризи. Криза може відображатися в явно неконкурентному (дуже високому) рівні витрат, масовій відмові споживачів від продукту фірми і т. ін. Ситуація погіршується такими факторами, як скорочення традиційних ринків сировини, відсутність сформованих структур і процедур, що мінімально відповідали б вимогам ринкового середовища, фінансова криза і низький рівень фінансового управління і т. ін.
2. Існуюче становище можна визнати задовільним, однак прогнози щодо подальшої діяльності є несприятливими. У такому разі фірма реагує на негативні зміни ситуації, поки вони ще не набули фатального для неї характеру.
3. Успішна, агресивна організація, що швидко йде вгору. Завдання — прискорити нарощування відриву від найближчих конкурентів і створити унікальні конкурентні переваги.

Одна з великих російських консалтингових компаній "Евроменеджмент", до структури послуг якої належить і реінжиніринг, вказує на такі випадки доцільності використання цього радикального методу: при загрозі втрати конкурентної переваги; за високих темпів зростання, що призводять до зниження споживчої якості продукції, що виробляється; у ході комплексної оптимізації оргструктури; у ході впорядкування інформаційних потоків і впровадження програм документаційного забезпечення управління; перед впровадженням або модифікацією інформаційних технологій. Не рекомендується використовувати методи BPR у разі крайньої невизначеності компанії на ринку, пов'язаної із занадто "епохальними" планами топ-менеджера або їх "пробуксовуваннями" на етапах побудови місії компанії [3].

Моделі впровадження реінжинірингу бізнес-процесів вирізняються досить протилежними підходами. Відповідно до одного підходу економісти (Давенпорт, Бирс, Джавеннаа) вважають, що у проектах з реінжинірингу процеси, побудовані на знаннях (що мають, як правило, ненормативний характер і базуються на творчому підході учасників), грають другорядну роль. Саме

виробничі процеси є ключовими для більшості проектів реінжинірингу, оскільки вони характеризуються відносною стабільністю, стандартизацією і повторністю [4]. Типовими прикладами виробничих процесів є обслуговування клієнтів, збут, виготовлення продукції, сервіс. До процесів, побудованих на знаннях або інноваційних, належать такі, ідентифікація потреб клієнта, ринку, розробка, дослідження, реклама і управлінський консалтинг. Окремі українські економісти, навпаки, відмічають більшу важливість реінжинірингу інноваційних процесів; саме цей реінжиніринг вони пропонують вважати "справжнім", тоді як реінжиніринг виробничих процесів — "псевдореінжинірингом" [6]. На нашу думку, не потрібно диференціювати важливість інноваційних процесів. Так, вони є визначальними у створенні нових конкурентних переваг підприємства, але велика кількість російських (і українських також) компаній тільки впроваджує новітні інформаційні технології, комп'ютеризовані системи документаційного забезпечення управління; переважна кількість підприємств стоїть перед проблемою застарілих операційних процесів, тому потрібний паралельний, інтерактивний підхід до впровадження методів реінжинірингу, коріння перебудови робити підприємств у всіх напрямках. Для розвитку нових, більш адекватних для умов України методів і моделей реінжинірингу бізнес-процесів, окрім необхідного вивчення досвіду використання західних методів, слід приділити увагу інтерпретації реінжинірингу у практиці російських підприємств, проблеми яких подібні до українських.

Література

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер ком, 1999. — 416 с. — (Сер. "Теория и практика менеджмента").

2. *Богданов А. А.* Тектология. (Всеобщая организационная наука). В 2 кн. / Редкол. Л. И. Аболкин (отв. ред.) и др. / Отделение экономики АН СССР; Ин-т экономики АН СССР. — М.: Экономика, 1989. — Кн. 1. — 304 с.; Кн. 2. — 351 с. — ("Экономическое наследие").

3. *За матеріалами* опитування на сайті http://99.harkov.com.ua.

4. *За матеріалами* сайту http://www.consulting.ru.

5. *Медынский В. Г., Ильдеменов С. В.* Реинжиниринг инновационного предпринимательства: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В. А. Ирикова. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 414 с.

6. *Реинжиниринг и псевдореинжиниринг* М. Черненко // Рынок капитала. — 2000. — № 21–22. — С. 19–23.

7. *Стаття-інтерв'ю* із Дж. Чампі, опубл. на сервері Гарвардської школи бізнесу (Harvard business school)

8. *Тарасов В.* Тектология А. А. Богданова и неоклассическая теория организаций — предвестники эры реинжиниринга // Пробл. теории и практики упр. — 1998. — № 4. — С. 67–72.

9. *Уткин Э. А.* Бизнес-реинжиниринг. — М.: Ассоциация авт. и издат. "Тандем", Изд-во "ЭКМОС", 1998. — 224 с.

10. *Хаммер М., Чампи Д.* Реинжиниринг корпораций: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. — СПб.: Изд-во СПбУ, 1997. — 332 с.

11. *Щербаков Л.* Тенденции и перспективы стратегического менеджмента // Пробл. теории и практики упр. — 2000. — № 5. — С. 93–98.

УДК 330.341.1.001.16

Г. П. ГУБКИНА, магистр гос. службы, преп.
(Краснодонское представительство МАУП)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 134–136

Предприятия Украины всех форм собственности, вступившие на путь рыночного реформирования экономики, переживают серьезные деформации в своей деятельности. В результате значительное количество предприятий вынуждено провести коренную реорганизацию своей деятельности.

Необходимость реорганизации предпринимательства обусловлена [3]:

- глобализацией рынка;
- обострением конкуренции;
- лавинообразным нарастанием изменений во внешней среде;
- решающей ролью инноваций в повышении эффективности производства и достижении его конечной цели;
- многостадийностью процесса создания и внедрения новой техники, объединяющего разнородные этапы;
- спецификой процесса научно-технического производства: неопределенностью затрат и результатов, ярко выраженной вариантностью исследований, риском и возможностью получения отрицательных результатов, высокой динамичностью развития;
- огромной ролью субъективного фактора и психологического климата в коллективе;
- ростом затрат и временным ухудшением экономических показателей предприятий при освоении новой продукции;
- быстрым моральным старением техники и технологии;
- уникальностью, неповторимостью процесса исследования и разработки инноваций;
- значительностью временного разрыва между затратами на разработку и получением эффекта от внедрения результатов;
- объективной необходимостью ускоренного внедрения законченных разработок;
- объективными изъянами действующей экономической ситуации, которая проявляется в кризисе неплатежей, потере традиционно сложившихся связей и т. д.

В реорганизации бизнес-процессов используются следующие различные подходы: совершенствование, перестройка, реинжиниринг, реструктуризация.

Реструктуризация — это процесс последовательного улучшения деятельности фирмы при соблюдении условий минимального риска инвестора и относительно низкого уровня вложений [3]. Первым этапом этого процесса является анализ деятельности предприятия, в рамках которого рассматривается структура балансовых показателей, характеризующих результаты деятельности предприятия, в динамике за конкретный период.

Сталкиваясь с проблемой реструктуризации своей деятельности, предприятия практически не имеют ни четкой методологии осуществления реструктуризации, навыков управления подобными работами, системы оценок и обоснований экономически выгодных путей преобразования своей деятельности. А главное заключается в том, что почти всегда программа реструктуризации обостряется отсутствием необходимых для этого средств, что фактически приводит проблему реструктуризации к решению единой проблемы инвестирования инновационной деятельности.

© Г. П. Губкина, 2002

По нашему мнению, разработка комплекса проблем, связанных с обеспечением эффективной реорганизационной деятельности предприятий, представляет собой весьма актуальную исследовательскую и методологическую задачу, решение которой в виде более или менее практически применимого инструмента позволило бы предприятиям различных отраслей более эффективно решать проблемы выхода из кризиса и дальнейшего развития на пути реструктуризации своей деятельности.

Метод научного исследования базируется прежде всего на изучении практики, ее обобщении до уровня выводов, имеющих общее значение.

В этом плане серьезным объектом исследования деятельности по реструктуризации предприятий может служить государственная система обеспечения реструктуризации угольной отрасли, начавшаяся с Указа Президента Украины [1] и соответствующего постановления правительства. В программе обоснована необходимость скорейшей ликвидации убыточных шахт.

В связи с этим была создана Украинская государственная компания по реструктуризации (УГКР), которая, собственно, и стала заниматься закрытием шахт. Учитывая, что большинство закрываемых шахт Луганской области расположено в Стахановском регионе, а компания "Укруглереструктуризация" — в Донецке, для оперативного управления ликвидационными работами и решения острых социальных проблем в сентябре 1998 г. был создан Луганский филиал компании с размещением в Стаханове.

Филиал возник при неблагоприятной ситуации: уже в течение года наблюдалась бессистемная практика самостоятельного закрытия угольных предприятий, грубо нарушалась технология закрытия, царила бесхозяйственность в учете и списании оборудования. Все это вынудило филиал с первых дней внедрять в свою деятельность инновационные процессы.

Это прежде всего разработка комплексной системы учета демонтированного и поднятого на поверхность оборудования, которую сегодня успешно используют все закрываемые предприятия Донецкой, Кировоградской, Львовской и других областей.

В связи с увеличением объемов работ и услуг по ликвидации шахт в Луганской области в конце 1998 г. филиал был преобразован в Луганскую областную дирекцию с признанием ей большей хозяйственной самостоятельности. Основные направления работы дирекции [4]: физическое закрытие шахт, смягчение социально-экономических последствий процесса ликвидации шахт, решение экологических проблем.

Физическое закрытие шахт — это в основном разборка и демонтаж зданий и сооружений поверхностного комплекса, погашение горных выработок, возведение защитных перемычек на горизонтах, засыпка стволов, реорганизация энергосети, связи и т. д., а в конце — планирование поверхности и ее рекультивация. Опыт проведения этих работ довольно быстро подсказал, что физическое закрытие шахт можно вести эффективнее, если внедрять инновационные процессы. Строительные организации в поисках заказов наперебой предлагали свои услуги. Вот тогда и решили организовать тендер — конкурсную форму контракта. В процессе закрытия шахт были разработаны и система организации ликвидационных работ, и контроль учета возвратных сумм. Все это вместе с подбором подрядчиков на тендерной основе позволило снизить затраты по физической ликвидации шахт.

Процесс реструктуризации потребовал новых подходов к организации охраны труда. Поэтому была разработана система, включающая в себя разработку эталонного приказа о совместном ведении ликвидационных работ, в котором были бы отражены способы четкого взаимодействия, контроля и распределения ответственности между дирекциями ликвидируемых шахт и подрядными организациями.

В сложном комплексе ликвидационных мероприятий физическое закрытие шахты не является самоцелью. Смягчение социально-экономических последствий процесса ликвидации — не менее важная задача специалистов по реструктуризации (погашение долгов по зарплате, регрессным искам, обеспечение бытовым углем и т. д.). Возникает еще одна проблема — трудоустройство высвобожденных работников. В Луганской области осуществляется программа по созданию рабочих мест государственной компанией "Луганскэлектросвет", в которой одной из финансовых сторон является УГКР. В результате реализации этой программы введены в эксплуатацию реконструированные швейные фабрики в Стаханове и Свердловске, технически перевооружена фабрика "Трикотажная" и др. [4]. Отметим, что дирекция не действует механически по утвержденной программе создания рабочих мест. Дирекция пошла на то, что совместно с городскими администрациями пересмотрела эту программу, в результате чего из перечня объектов были исключены бесперспективные, перои-

табельные или дублирующие друг друга — всего на 96 млн грн.

В целях смягчения социально-экономических последствий закрытия шахт, совершенствования поиска рабочих мест для увольняемых компания и областная дирекция совместно с британским фондом НОУ ХАУ создали систему центров социальной адаптации.

Заслуживает внимания еще одно нововведение. Для того чтобы глубже знать проблемы людей, своевременно получать информацию об острых социальных явлениях в районах ликвидируемых шахт и принимать упреждающие меры, дирекцией была поддержана инициатива советов ветеранов шахт по созданию регионального Совета ветеранов ликвидируемых шахт области.

Массовая ликвидация шахт вызвала появление ряда экологических проблем, обусловленных не только закрытием шахт, но и накопившимися на них проблемами на протяжении длительного периода эксплуатации [2]. Областная дирекция проводит тушение и понижение до экологически безопасной высоты терриконов, бурение дегазационных скважин для предотвращения загазирования поверхностных участков и расположенных на них зданий и сооружений. В Стахановском регионе как наиболее неблагоприятном по выходу метана Луганская областная дирекция работает совместно с МакНИИ и Ленинской ГРЭ ПО "Укргеология", организовывая бурение дегазационных скважин и контролируя выход метана на поверхность.

Принимаемые меры могли быть эффективнее при условии своевременного и достаточного финансирования научно-исследовательских и изыскательских работ. Для того чтобы на практике внедрить инновационные процессы в угольную промышленность, необходимо создать новый организационно-политический механизм, позволяющий целенаправленно и последовательно реализовывать прогрессивные принципы реструктуризации и реформирования.

В результате такого инновационного подхода к процессу реструктуризации угольной промышленности в Украине должна появиться новая структура отрасли, представляющая собой слаженный ансамбль объектов, который будет соответствовать требованиям и критериям возрастающей организационно-хозяйственной ответственности, экономической самостоятельности, высокой степени адаптивности к динамически изменяющимся формам новой рыночной экономики, нового экологического мышления, сознания, поведения.

Литература

1. *Указ* Президента Украины "О структурной перестройке угольной промышленности" от 7 февраля 1996 г.
2. *Кононенко Н.* Экология и реструктуризация // Сбойка. — 1999. — № 10. — С. 22–23.
3. *Модынский В. Г., Ильдеменов С. В.* Реинжиниринг инновационного предпринимательства. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 414 с.
4. *Семенов А.* Все проблемы начинаются после физической ликвидации шахт // Сбойка. — 2000. — № 1. — С. 8–10.
5. *Уткин Э. А.* Бизнес-реинжиниринг. — М.: Ассоциация авт. и издат. "Тандем": Изд-во "ЭКМОС", 1998. — 224 с.

УДК 330.341.1.001.18

І. В. ЖАЙРОВЕЦЬ, д-р філософії з галузі економіки
(Білоцерківський філіал МАУП)
О. М. ЮРКОВСЬКА, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УДППЗ "УКРПОШТА"

Наукові пр. ІМАУП, 2002, вип. 3, с. 137–139

Поштовий зв'язок є однією зі стратегічних і соціально значущих галузей економіки України.

Нині "Укрпошта", як і інші підприємства нашої країни, змушена працювати у зовсім інших умовах, аніж кілька років тому. У міру просування суспільства до ринкової економіки відбуваються зміни правил гри. По-перше, з кожним роком посилюється конкурентна боротьба на внутрішньому і зовнішньому ринках. По-друге, держава все менше регулює виробничі відносини. Тобто надалі умови роботи для підприємств державної та недержавної сфер вирівнюватимуться, а тому розраховувати на допомогу держави щодо компенсації збитків не доводиться. По-третє, відбувається інтенсивний процес глобалізації економіки. Тож "Укрпошта" як складова глобальної поштової мережі має впроваджувати у своїй діяльності нові технології й підходи, що дасть їй змогу на рівних вести поштовий обмін з іншими поштовими адміністраціями. Для цього треба вчасно, враховуючи глобальні тенденції, здійснювати перебудову системи управління, купувати найсучасніше обладнання для обробки поштової кореспонденції, її доставки й сортування. Будь-які відставання у цьому процесі тягнуть за собою тяжкі наслідки, адже, наздогнати тих, хто попереду, — складне і дороге завдання.

Однією з найважливіших складових успішного розв'язання завдань, що стоять перед українською поштою, є цілеспрямована інноваційна політика.

Оскільки основною метою будь-якого підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки, є максимізація прибутку, то аналіз саме його структури і динаміки повинен визначати інноваційну політику підприємства.

На думку голови ради директорів компанії "General Electric" Джека Уелча, бізнес — звичайна справа, в якій кожен повинен виробляти дешевше, швидше та краще за всіх, підвищуючи продуктивність і оперативність управління бізнесом а також впроваджуючи якомога більше інновацій.

Світова практика свідчить, що у своїй сфері діяльності підприємство може бути провідним виробником товарів і послуг, організацією чи фірмою, що ефективно функціонує і є максимально пристосованою до клієнта. Здійснювати діяльність одразу на двох-трьох напрямках практично неможливо — не вистачає фондів. Надлишкові вкладення капіталу в майбутні можливості без попереднього захисту та підкріплення сьогоднішніх бізнес-процесів можуть стати для підприємства руйнівними.

Стратегія в інноваційній діяльності "Укрпошти" базується на місії організації, суть якої полягає у *наданні споживачам високоякісних послуг поштового зв'язку, фізичної доставки поштових відправлень і товарів, фінансових, транспортних, рекламних, інформаційних та інших загальнодоступних продуктів, в обслуговуванні своїх клієнтів через єдину національну мережу і використанні цієї можливості для розвитку нових продуктів і служб з метою зміцнення авторитету, якості своїх послуг і довіри клієнта.*

Основні напрями інноваційної політики "Укрпошти":

© І. В. Жайровець, О. М. Юрковська, 2002

- надання споживачам послуг, які не є для пошти традиційними, але користуються попитом і мають перспективу розвитку;
- удосконалення технологічних процесів і технічного переобладнання;
- удосконалення системи управління.

У 1998 р. Кабінетом Міністрів України затверджена Програма реструктуризації поштового зв'язку, в якій сформульовані основні напрямки реформування та розвитку поштової відгалузі. Проведена робота значною мірою змінила і змінює імідж поштового зв'язку.

Аналіз динаміки названих вище інноваційних процесів свідчить про те, що за останні п'ять років за рахунок впровадження нових послуг суттєво змінилася структура доходів. Так, якщо у 1996 р. непрофільні послуги становили 9 % загальних доходів підприємства, то за 9 місяців 2001 р. вони збільшилися до 30,2 %.

Із 90 (дев'яноста) послуг, що надає сьогодні "Укрпошта", лише 30 є традиційно поштовими, інші 60 — це нові продукти.

Підвищена увага приділяється послугам, що надаються на базі інформаційних технологій:

- приймання та виплата електронних переказів. Послуга впроваджена у травні 2000 р. Зараз функціонує 107 пунктів приймання-виплати. Наприклад, обсяги переказів за 9 місяців 2001 р. становили 2,2 млн грн;
- розрахунково-касове обслуговування, у тому числі приймання комунальних та інших видів платежів, із застосуванням автоматизованої обробки інформації. Сума доходів від цієї послуги стабільно збільшується і досягла майже 10 млн грн. за 9 місяців 2001 р. Для розширення на цього ринку послуг "Укрпошта" поетійно впроваджує комп'ютерну техніку на робочих місцях;
- електронна та гібридна пошта з центрами друку. Перший високопродуктивний центр друку гібридної пошти планувалося відкрити у Києві наприкінці 2001 р.;
- організація Інтернет-пунктів у поштових відділеннях. Зараз працює 17 Інтернет-пунктів;
- організація електронної торгівлі через систему Інтернет.

Як і раніше, особлива увага приділятиметься розвитку торгівлі за каталогами. Прикладом успішних дій у цьому напрямку може стати проект "Ліки за замовленням". Суть проекту полягає у прийманні замовлень за спеціальними каталогами та доставці поштою медикаментів у сільську місцевість. Нині цей проект впроваджують у десяти областях України. Очікується, що у 2002 р., коли всі області України підключаться до проекту, кількість замовлень на місяць перевищить 200 тис. одиниць.

Основними пріоритетами технічного розвитку є вдосконалення технологічних процесів, розвиток відомчого транспорту, впровадження прогресивних технологій, нового поштового обладнання та автоматизованих систем.

Динаміка фінансування цих процесів свідчить про зміни у цьому напрямку. Якщо у 1998 р. було освоєно 20 млн грн, то у 2001 р. — вже 50 млн грн.

Зараз в експлуатації перебувають 7100 комп'ютерів, 2690 спеціалізованих ЕККА, у тому числі 1878 з автоматичною тарифікацією послуг, 6690 ЕККА загального призначення, 2975 електронних ваг.

Зазначимо, що близько 50 % комп'ютерів, всі спеціалізовані ЕККА та електронні ваги придбані за останні три роки.

Для скорочення термінів перевезення пошти та витрат підприємства у 2001 р. впроваджено нову науково обґрунтовану схему магістральних перевезень пошти з переходом на автомобільний транспорт.

У 2001 р. впроваджена та експлуатується корпоративна комунікаційна мережа, яка створює умови для ефективної роботи підприємства у конкурентному середовищі, оперативного реагування на зміни ринку послуг поштового зв'язку, своєчасного отримання різноманітної інформації про діяльність підприємства з метою аналізу та прийняття рішень, впровадження послуг на базі інформаційних технологій, а також одержання можливості автоматизувати рутинні технологічні, бухгалтерські та інші операції.

Забезпечити сучасний рівень технічного розвитку поштової відгалузі неможливо без проведення наукових досліджень, дослідно-конструкторських робіт, постійного науково-технічного супроводу впровадження та експлуатації нових технологій, інформаційних систем, автоматизованих робочих місць, технічних засобів та обладнання. У 2001 р. "Укрпошта" здійснила науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на суму 730 тис. грн.

Удосконалення системи управління насамперед пов'язане з постійною роботою з підвищення кваліфікації кадрів.

Найактуальніше сьогодні завдання "Укрпошти" — підготовка управлінців - професіоналів, здатних забезпечити досягнення високої ефективності та успішного розвитку свого підприємства.

Забезпечення виробничих підрозділів висококваліфікованими фахівцями є пріоритетним напрямком кадрової політики "Укрпошти", а система галузевого навчання є складовою поштового виробництва.

Зараз підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації здійснюються за ступеневою системою:

- у галузевих вищих навчальних закладах (Одеська національна академія зв'язку, Київський інститут зв'язку, Київський коледж зв'язку, Львівський та Харківський електротехнікуми зв'язку);
- на факультеті підвищення кваліфікації Одеської національної академії зв'язку;
- у навчальних центрах, класах дирекцій;
- безпосередньо на підприємстві.

Масовими формами навчання на підприємстві з проробкою професійних, економічних, правових та інших питань було охоплено 68841 особу (97 % загальної чисельності працівників), 5938 керівників і фахівців підвищили кваліфікацію на короткострокових семінарах і курсах.

Складність фінансового стану в окремих дирекціях і відсутність вільних площ для створення навчальних класів потребують на цьому етапі активізації співпраці дирекцій УДППЗ "Укрпошта" з обласними філіалами ВАТ "Укртелеком" щодо вирішення питання підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників дирекцій на їх базі.

Проблеми впровадження інновацій в УДППЗ "Укрпошта" подібні до проблем багатьох вітчизняних великих підприємств, водночас вони мають свої особливості, зумовлені специфікою діяльності та статусом організації.

По-перше, це могутнє державне підприємство, яке має розгалужену мережу поштового зв'язку, що містить 3627 відділень в міських та 11353 у сільських населених пунктах.

По-друге, послуги поштового зв'язку, що надаються підприємством, охоплюють все населення країни і всі організації.

По-третє, тарифи на універсальні поштові послуги (пересилання звичайних листів та карточок вагою до 20 г, посилок та бандеролей вагою до 10 кг, доставка пенсій) регулюються державою таким чином, щоб забезпечити їх максимальну доступність для населення.

Все це призводить до того, що за рахунок нових продуктів і послуг постійно і значно зростають доходи, проте й затрати збільшуються високорозвиненими темпами. Прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, з кожним роком зменшується: у 1999 р. — 41,1 млн грн, у 2000 р. — 23,8, а в 2001 р. — 6,8 млн грн.

Основним стримуючим фактором інноваційних проектів є гострий фінансовий дефіцит. Оскільки залученим зовнішніх і внутрішніх інвестицій ускладнені державним статусом підприємства, найдоцільніше зараз організовувати спільну діяльність з приватними компаніями за найперспективнішими напрямками. При цьому в умовах дефіциту фінансів з'являється можливість охопити більше напрямків діяльності, розподілити ризики між партнерами, прилучити досвід роботи.

У перспективі в міру стабілізації та покращання інвестиційного клімату у країні можна очікувати надходження іноземного капіталу, що сприятиме активізації інноваційних процесів.

УДК 330.341.1.001.16

К. Е. ТЕРЕШКИНА, аспирант
(Украинский государственный морской технический университет, г. Николаев)

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ БРОНИРОВАНИЯ И ПРОДАЖИ АВИАБИЛЕТОВ

Науковий вісник МАУП, 2002, вип. 3, с. 140–141

Изменения правовых, социальных и экономических условий функционирования всех звеньев национальной экономики Украины как государства с переходной экономикой предполагают создание конкурентоспособной, эффективной национальной гражданской авиации.

Одним из важнейших факторов, которые следует учитывать при управлении воздушным транспортом, является развитие и функционирование системы организации продажи и бронирования пассажирских перевозок, совершенствование которой существенно влияет на финансовые результаты деятельности участников авиатранспортного процесса. Быстрое и полное удовлетворение платежеспособного пассажирского спроса требует привлечения дистрибьюторов, а именно агентов по продаже авиатранспортных услуг. Учитывая, что около 80 % авиабилетов в мире реализуют фирмы-посредники, являющиеся агентами по продаже, естественен интерес специалистов к разработке и внедрению эффективных форм взаимодействия по схеме "авиакомпания — агент".

Крах централизованной системы гражданской авиации (единого Аэрофлота) привел к тому, что Министерство гражданской авиации как орган, начисляющий доходы авиапредприятиям, прекратило свое существование. Специалистов, владеющих основами ведения взаиморасчетов в условиях рыночных отношений, но вновь образованных авиакомпаниях и агентствах еще не было. Однако реальная ситуация выдвигала свои требования. Необходимо было производить расчеты достаточно большого количества агентств с огромным количеством новых перевозчиков (авиакомпаний).

Сначала была придумана система внутренних кодов агентств и проведена огромная работа по упорядочению информации об агентствах. Отметим, что нигде в мире не принято идентифицировать конкретное лицо, оформившее перевозку (т. е. кассира). Но в любом украинском агентстве при оформлении авиабилета ставится не только валидатор с наименованием агентства, но и личный номер кассира, продавшего билет, поскольку он является материально ответственным лицом, реализующим бланки строгой отчетности — авиабилеты.

Авиакомпаниям тоже были присвоены коды, состоящие из цифры и буквы кириллицы. Правда, в Украине есть три авиакомпании, являющиеся членами международной организации IATA, каждая из которых закодирована под двумя латинскими буквами. Благодаря такой системе кодов билет одной авиакомпании никогда нельзя спутать с другой не только по оформлению внешнего вида, но и по первым трем цифрам на каждом бланке, которые соответствуют определенной авиакомпании.

Таким образом, после упорядочения и упрощения участников авиатранспортного процесса была продумана информационная основа системы взаиморасчетов. Оставался лишь один открытый вопрос: как перевозчик (авиакомпания) узнает, кто продал авиабилет и кто должен перечислять ему выручку от реализации. Ведь изначально авиакомпании имели представление о количестве перевезенных пассажиров только из полетной документации. Поэтому было принято решение изменить документооборот в отрасли. В результате часть билета, которая называлась "контрольный купон" и предназначалась для уче-

© К. Е. Терешкина, 2002

та отправок из аэропорта, перешла во владение собственника продукции – перевозчика. Так появились первые технологические документы, составившие основу системы взаиморасчетов.

Сегодня в мире существуют три системы централизации взаиморасчетов:

- ARC (в США), объединяющая более 42 тыс. пользователей;
- BSP (форма IATA), внедренная более чем в 120 странах мира и объединяющая около 50 тыс. пользователей.
- ТКП (в странах СНГ и России), объединяющая 500 пользователей (авиакомпании и аккредитованные агентства).

Принципы организации этих систем идентичны. Сущность их состоит в том, что они берут на себя обязательство выполнять все взаиморасчеты авиакомпаний и агентов и несут юридическую ответственность за надлежащее исполнение принятых обязательств. Централизованная система взаиморасчетов (ЦСВР) организует, регулирует и контролирует расчетные операции с денежными средствами авиакомпаний, поступающими от агентов в Клиринговый банк, на роль которого избирается единственный банк в стране. При выборе Клирингового банка оценивают ряд показателей: условия расчетно-кассового обслуживания, выполнение экономических нормативов, наличие разветвленной корреспондентской сети. Задача Клирингового банка заключается в проведении взаиморасчетов авиакомпаний и агентов, а также в хранении и рассылке перевозочной пассажирской документации (авиабилетов). Все эти системы работают также с нейтральными бланками авиабилетов, т. е. бланки билетов едины для всех авиакомпаний, стандартный вид имеют и отчеты о продажах. Централизованная система взаиморасчетов занимается сбором отчетов агентов, их обработкой для последующего распределения выручки по авиакомпаниям. Можно сказать, что ЦСВР представляет собой электронно-вычислительный центр по обработке данных о продажах, в который стекаются выручка и отчеты со всех агентств страны, затем обрабатываются и рассылаются по авиакомпаниям. В результате ЦСВР экономит время и деньги.

В Украине системы взаиморасчетов находятся в стадии становления и совершенствования. Как правило, взаиморасчеты осуществляются не через единый центр ЦСВР, а напрямую между агентством и авиакомпанией на основе договора. Это занимает много времени и требует больших финансовых и трудовых затрат. Но уже сейчас имеются агентства, которые прошли аккредитацию IATA и применяют на практике систему BSP. Однако говорить о функционировании системы ЦСВР на территории всей страны преждевременно. Нельзя забывать и о рынке авиаперевозок СНГ, где действует система ТКП. Отметим, что примерно 20–30 % всех билетов покупают пассажиры, которые летят в эти страны по билетам ТКП.

В настоящее время в Украине сложилась такая практика, при которой авиакомпании и крупные агентства вынуждены тратить свои средства на создание собственных центров по обработке данных о продажах, а более мелким агентствам приходится нанимать и самостоятельно обучать сотрудников, которые занимаются обработкой информации с помощью несложных программ.

Исследования показывают, что в украинских кассах и агентствах при продаже авиабилета обязательно используются международные и отечественные системы резервирования мест. Кассир через глобальную сеть входит в выделенную систему резервирования, набирает буквенные коды города, из которого пассажир желает вылететь, и места его назначения. У нас чаще всего применяются две системы резервирования международная – "AMADEUS" и для стран СНГ – "Сирена". С помощью этих систем можно не только зарезервировать место в самолете определенной авиакомпании для пассажира, но и забронировать место в любой гостинице мира, а также заказать услуги Visa-card.

Авиабилеты теперь выписываются не вручную, как было принято до недавнего времени, а печатаются на принтере с помощью специальной программы.

Отметим, что за последние 8 лет в системе бронирования и продажи авиабилетов появилось много новых электронных технологий, программ, облегчающих работу сотрудникам агентств и авиакомпаний. И хотя уже многое сделано, в перспективе предстоит огромная работа по совершенствованию системы организации продажи и бронирования пассажирских перевозок.

Литература

1. *Афонасьев В. С.* Международный воздушный транспорт. – М.: Междунар. отношения, 1992. – 272 с.
2. *Гончаренко С.* BSP, ТКП чем... // АвиаBUSINESS. – 2000. – № 1. – С. 33–34.
3. *Хоблок А.* Украина – транзитное государство // Экономика Украины. – 2001. – № 1. – С. 31–32.
4. *Шевченко И.* Технологии от прошлого к будущему // Гражд. авиация. – 1999. – № 8. – С. 22–24.

УДК 330.341.1.001.16

С. І. КРАВЧЕНКО, аспірант
(Донецький національний технічний університет)

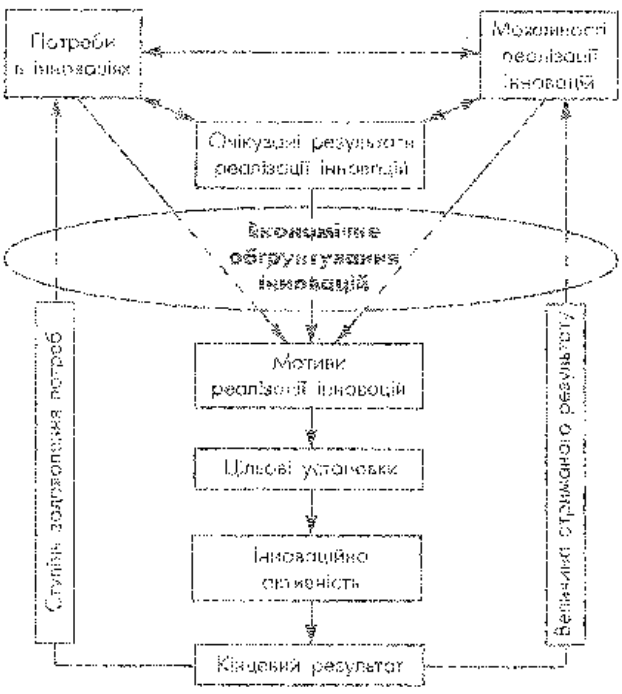
РОЛЬ І МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ФОРМАЛІЗАЦІЇ МОТИВІВ ЇХ ЗДІЙСНЕННЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 142–144

Мотивація інноваційної діяльності як складний процес зумовлена сукупним впливом великої кількості різнохарактерних факторів, одним з яких (найчастіше визначальним) є економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в кінцевих результатах. З огляду на це, а також приймаючи до уваги той факт, що реалізація більшості інновацій по суті спрямована на забезпечення певного ефекту (результату), шляхом обґрунтованого формалізованим відображенням мотивації цього виду діяльності можна вважати величину економічної результативності. Або іншими словами — економічна результативність інновацій є вербально вираженою причиною, що переконує у доцільності (недоцільності) розробки та реалізації різного роду нововведень. При цьому позитивна результативність (або очікування такої), будучи відправним пунктом мотивації інноваційної діяльності загалом, є своєрідним вектором, що характеризує спрямованість на використання інновацій, а її розмір — величиною цього вектора, тобто силою цієї спрямованості.

Таке становище суттєвою мірою зумовлює важливість і місце економічного обґрунтування інновацій у процесі їх мотивації та забезпеченні успішної реалізації. А саме за допомогою цього науково-прикладного інструменту може бути формалізовано, уточнено й усвідомлено визначальні мотиви здійснення інноваційної діяльності, а згодом встановлено величину отриманого результату і ступінь досягнення поставлених цілей. Власне, тому сучасний менеджер тільки тоді приймає остаточне рішення про впровадження будь-якого нововведення, коли одержує досить чітке уявлення про очікуваний рівень реалізації економічних інтересів свого підприємства.

Таким чином, економічне обґрунтування інновацій як основний елемент процесу мотивації їх реалізації має визначальне значення в забезпеченні кінцевого успіху інноваційної діяльності (рисунок).



Спрощена модель мотивації інноваційної діяльності

© С. І. Кравченко, 2002

Відповідно до моделі, поданої на рисунку, саме за допомогою економічного обґрунтування інновацій відбувається остаточна формалізація основних мотивоутворюючих факторів (потреби в інноваціях, можливості й очікувані результати їх реалізації) у конкретні спонукання або мотиви здійснення інноваційної діяльності, тобто перехід від ненаправленої зацікавленості в інноваціях до формування чітких і стійких економічних мотивів постійного їх використання. Коротко розглянемо складові наведеної моделі.

Характеризуючи одну з найважливіших мотивоутворюючих до здійснення інноваційної діяльності факторів "потреби в інноваціях", зазначимо, що практично всі існуючі потреби в інноваціях значною мірою зумовлені економічними інтересами суб'єктів-новаторів, оскільки істотно впливають на результативність їх функціонування. У цьому зв'язку розвиток науково-методичної бази економічного обґрунтування інновацій, що дає змогу не тільки чітко формалізувати мотиви і спонукання новаторів, а й об'єктивно встановлювати можливі наслідки їх дій, є обов'язковою умовою забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю.

В умовах ринку інноваційна діяльність суб'єктів господарювання, як правило, характеризується наявністю деякої кількості різноманітних напрямків подальшого розвитку. Однак на практиці різноманіття варіантів, що існує, суттєво обмежується реальними можливостями матеріальних підприємств. Тому як найтісніший мотивоутворюючий фактор окремо виділено "можливості реалізації інновацій". При цьому особливо помітно те, що зіставлення існуючих потреб в інноваціях з реальними можливостями їх реалізації так само відбувається у процесі економічного обґрунтування. У цьому зв'язку на особливу увагу заслуговують питання проведення всебічної експертизи потенційних джерел фінансування інновацій, а також добору найпривабливіших з них.

Не менш важливим є фактор "очікувані результати реалізації інновацій". Тут ідеться про необхідні витрати на їх створення та впровадження, а також про економічні результати від використання. Значущість цього фактора також висока, оскільки він суттєво зумовлює як потреби в інноваціях, так і можливості їх реалізації. Так, з одного боку, високі інвестиційні витрати і віддаленість у часі кінцевого результату можуть бути основною причиною відмовлення від впровадження інновацій (насамперед через обмежені можливості суб'єкта господарювання). Однак з іншого боку, очікувана результативність нововведень цілком реально може сприяти появі можливості залучення раніше недоступних джерел фінансування, а також породжувати раніше відсутні потреби в інноваційних змінах. При цьому, як і в попередніх випадках, якісь остаточні висновки можна зробити тільки на підставі результатів об'єктивного економічного обґрунтування інновацій.

Таким чином, розглянуті мотивоутворюючі фактори інноваційної діяльності є взаємозалежними та взаємозумовленими, а породжувані ними мотиви можуть бути формалізовані й усвідомлені насамперед у процесі економічного обґрунтування інновацій. При цьому саме чітка усвідомленість мотивів, що виникають, дає змогу суб'єкту-новатору не тільки виробити конкретні цільові установки стосовно інноваційної діяльності, а й належним чином спланувати, а потім і успішно здійснити інноваційний процес. А відтак, усвідомлена необхідність і доцільність інноваційних змін суттєво визначить інноваційну активність суб'єктів господарювання.

Згодом, коли в результаті інноваційної активності суб'єкта буде отримано певний кінцевий результат, встановлені цілі, а отже, і мотивоутворюючі потреби, можуть бути досягнуті або ні. У цьому зв'язку особливого значення у процесі мотивації набуває такий фактор, як ступінь задоволення результатами інноваційної діяльності. Важливість цього фактора зумовлена тим, що суб'єкти господарювання, як правило, прагнуть уникнути того, що асоціюється в них з незадоволеними потреб, й обирають цілі, який вже призводив до їх задоволення. Причому вибір цього шляху залежить уже не від величини очікуваної винагороди, а від того, якою мірою новатор почуває себе задоволеним від досягнутої раніше поставленої мети. Оцінити цей ступінь задоволення можна також за допомогою економічного обґрунтування, яке тепер на підставі кінцевого результату дає змогу стверджувати про повність чи недостатність впровадження інновацій.

Зазначимо, що кінцевий результат інноваційної діяльності не тільки характеризує ступінь задоволення конкретної потреби, а й суттєво визначає подальшу можливість задоволення інших потреб, у тому числі таких, що раніше не мали реалізації через відсутність можливостей. Наприклад, у випадку досягнення істотного пози-

тивного результату, тобто одержання надприбутку, у підприємства можуть з'явитися додаткові можливості реалізації інноваційного проекту, який раніше був відхилений через відсутність коштів.

Таким чином, економічне обґрунтування інновацій є важливою складовою мотивації та планування інноваційної діяльності, яка дає можливість суб'єкту-новатору приймати ефективні управлінські рішення.

УДК 330.341.1:001.16

В. М. ЛОБЯНСКИЙ, пред. правления
(ОАО "ЭК Одесгорэлектро")
Т. Н. ЧЕРКАСОВА, канд. экон. наук, доц.
(Одесский национальный политехнический университет)

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Научные труды МАУП, 2002, вып. 3, с. 145–147

Современное состояние экономики Украины, соответствующее периоду выхода ее из рецессии, структурные сдвиги и необходимость повышения эффективности всей экономической системы страны требуют смещения внимания в сторону управления предприятием. Постоянные изменения внешней деловой среды вызывают необходимость разработки новых стратегий развития предприятия. Для того чтобы выжить и развиваться в условиях рынка, необходимы многовариантность и нестандартность деловых решений, нестандартность хозяйственных решений, инновации во всех сферах деятельности.

Инновационная стратегия развития предприятия основывается не только на продуктовых или технических инновациях, но должна учитывать также возможности технологических нововведений, использования новых материалов, гибкости продукта (услуги), поиска и использования новых форм бизнеса, новых методов работы на рынке, новых финансовых инструментов. В современном мире инновации являются важнейшим фактором стабильного функционирования предприятий, обеспечивающим их экономический рост и конкурентоспособность. Тенденции усиления инновационной активности в промышленности подтверждаются статистическими данными [3]. В 2000 г. повышению технического уровня производства и продукции уделяли внимание на 1491 промышленном предприятии. Их удельный вес в общей численности предприятий вырос с 13,7 до 14,8 %. Наиболее распространенным направлением инновационной деятельности на протяжении последних четырех лет остается обновление продукции. Однако динамика изменения доли внедрения продуктовых инноваций в промышленное производство свидетельствует о снижении ее по отношению к общему количеству обследованных предприятий с 20,3 % в 1995 г. до 12,2 % в 1999 г. Аналогичная ситуация наблюдается в связи с внедрением в производство новых технологических процессов. Здесь динамика изменения следующая: 8,4 % в 1995 г. и 3,6 % в 1999 г. [2]. Эти данные свидетельствуют о неоднозначном понимании весомости различных инноваций и недостаточности инвестиций.

Статистическая оценка динамики инноваций не раскрывает сути нововведения. Если анализировать продуктовые инновации, то под это понятие подходят следующие варианты: продукт (или услуга) уникален для рынка Украины, новый дизайн продукта; гибкость (многофункциональность) продукта, новая упаковка.

Технологические нововведения не имеют такого разнообразия оценки, поэтому статистика точнее отражает реальное положение вещей.

Технические и технологические нововведения – основа инновационной стратегии энергетических предприятий. Значение инноваций для электроэнергетики сложно переоценить, учитывая особенности современного технического и технологического потенциала отрасли.

Общая установленная мощность электростанций Украины составляет около 52 млн кВт, в том числе ТЭС – 70,1 %, АЭС – 20,8, ГЭС – 9,1 %. В эксплуатации находится около 1 млн км электросетей и около 3 тыс. км тепловых сетей. Большая часть основного оборудования ТЭС Украи-

© В. М. Лобянский, Т. Н. Черкасова, 2002

лы была введена в действие еще в 1960–1970 гг. сегодня, по данным Министерства топлива и энергетики Украины, 93 из 104 энергоблоков отработали расчетный ресурс (100 тыс. ч), 66 из них превысили граничный ресурс (170 тыс. ч), а 39 энергоблоков отработали более 200 тыс. ч. До 2010 г. более 70 % оборудования ТЭС Украины отработает 1,5–2 граничных ресурса, т. е. перейдет принятую в мировой практике границу целесообразности эксплуатации оборудования.

Уровень износа основного оборудования ТЭС сказывается на уровне КПД и соответственно на удельном расходе условного топлива для получения 1 кВт·ч. Этот показатель по отдельным периодам достигает 360 г условного топлива.

В таком же состоянии находятся и ГЭС Украины, оборудование которых отработало от 20 до 40 лет. На протяжении последних лет (1991–1999 гг.) наблюдался рост удельного веса АЭС в производстве электроэнергии. Но с ростом удельного веса АЭС сложнее поддерживать пиковые и полупиковые режимы нагрузки энергосистемы. Невозможность оперативных изменений мощности АЭС и недостаток маневренных мощностей существенно усложняют работу энергосистемы и могут привести к значительным (до 1,5 Гц) колебаниям частоты тока.

Вследствие старения общее техническое состояние электросетей и электрооборудования оценивают как неудовлетворительное. Около 30 % электроподстанций уже отработали свой ресурс. Постоянно растут потери электроэнергии в электросетях. Так, в 1956 г. они составили 13,3 %, а в 1998 г. в целом по Украине технологические потери электроэнергии составили 30,12 млрд кВт·ч, или 18,7 % объема транспортировки.

Согласно прогнозам общая потребность Украины в топливе и энергии на 2010 г. будет составлять 320–330 млн т условного топлива (фактическое использование в 1995 г. – 226,3 млн т условного топлива). Вместе с тем эта потребность будет равна лишь 91–93 % максимального уровня, достигнутого в 1990 г., накануне экономического спада.

Еще одним сложным вопросом, требующим скорейшего решения, является энергоемкость валового внутреннего продукта Украины. Еще в 1995 г. стоимость потребленных энергоресурсов в Украине составила 25 % того, что вырабатывалось. Для сравнения отметим, что для Франции этот показатель составляет 3 %. За прошедшие годы ситуация не изменилась к лучшему, так как по уровню удельного потребления энергоресурсов в промышленности Украина занимает одно из первых мест в мире. Для динамики промышленного производства характерен рост доли топливно-энергетического и металлургического комплексов. И это при том, что в нашей стране отсутствуют достаточные объемы собственных топливно-энергетических ресурсов. Удельный вес импортных энергоресурсов сегодня составляет около 50 % общего энергопотребления и около 40 % общего импорта товаров и услуг.

В связи с изложенным требуется комплексное обновление основных фондов отрасли, внедрение новых технических и технологических решений как на самих энергетических предприятиях, так и на предприятиях основных отраслей-потребителей.

Для реализации Национальной энергетической программы Украины до 2010 г. необходимо ежегодно около 1,0 млрд дол. США инвестиционных вложений на реконструкцию и модернизацию действующих ТЭС.

Реализация инновационных программ напрямую зависит от уровня их инвестиционного обеспечения. Анализ финансирования научно-технических разработок и инноваций, контролируемых Госкомитетом по энергосбережению, показывает, что только 4,5 % работ финансируется из госбюджета, 16,1 – за счет собственных средств, 27 – за счет научно-технического и социального развития и 50,4 % – за счет других источников [1]. Следовательно, основой инвестиционного процесса является децентрализация его финансирования.

Однако накопление необходимых сумм собственных средств для проведения исследований и внедрения инновационных решений для энергетических предприятий сегодня затруднено. Значительный износ основных средств энергетических предприятий, расчет амортизационных отчислений от остаточной стоимости основных фондов привели к резкому снижению удельного веса амортизационных отчислений в себестоимости электроэнергии и к снижению общей величины этого денежного потока. Низкий уровень доходов населения и сокращение производственного сектора привели к росту сумм просроченной задолженности, бартерному обмену и низкому уровню рентабельности продукции отрасли. Кредиты банков также не могут быть основой реализации инновационных проектов и программ, так как коммерческие банки, как правило, не кредитуют производство на длительные сроки. Поэтому в основном можно рассчитывать только на зарубежные инвестиции. Привлечение иностранных инвесторов – одна из основных задач

не только энергетического предприятия, но и муниципальных органов.

Одной из наиболее актуальных задач является оценивание инвестиционной привлекательности энергетических объектов и полного анализа инвестиционного проекта. Прежде всего эта оценка связана с финансовым, экологическим и экономическим анализом проекта. От точности собранной информации и добросовестного ее анализа зависит решение инвестора. Помимо критериев, характеризующих капитальный бюджет проекта (различные условия кредита, чистой приведенной стоимости проекта (NPV), дисконтированного срока окупаемости), большое внимание необходимо уделять анализу денежных потоков по годам и их влиянию на финансовое положение энергопредприятия.

Сегодня в Украине основное внимание уделяют программе развития нетрадиционных источников энергии и малой теплоэнергетике. Комплексная программа строительства ветроэлектростанций (ВЭС) предполагает их строительство в 1997–2010 гг. в южном, западном районах Украины и в Крыму. Затраты на реализацию программы в соответствии с расчетами составляют 3064,2 млн грн. Дефицит финансирования — 45,5 %. Однако кроме вопросов финансирования эта инновационная программа требует исследовательского и технического решения. Основная техническая проблема заключается в том, что коэффициент использования установленной мощности ВЭС, по данным Министерства топлива и энергетики Украины, в среднем составляет только 4,7 %. Это в первую очередь объясняется небольшим ветропотенциалом Украины. Поэтому основная техническая задача — разработка низкоскоростных ветроагрегатов. Малая теплоэнергетика развивается значительными темпами.

Инновационным проектам энергетических предприятий следует оказывать государственную поддержку, что может выражаться в льготном налогообложении, льготном кредитовании участников приоритетных разработок и внедрении их результатов, снижении ставок рефинансирования.

Однако регулирование инновационной деятельности только энергетических предприятий не решит проблем отрасли. Опыт западных стран свидетельствует, что одним из наиболее эффективных механизмов финансирования энергосбережения являются энергосервисные компании, которые за собственные средства или за счет кредита устанавливают заказчику энергосберегающее оборудование, что гарантирует определенную экономию энергии. Заказчик рассчитывается с энергосервисными компаниями за счет сэкономленных средств, после чего к нему переходит право собственности на оборудование и в дальнейшем он получает всю прибыль от экономии энергии. Таким образом, заказчик не несет предварительных расходов по реализации проектов и не берет на себя финансовый и технический риск, связанный с его внедрением. Создание сети энергосервисных компаний в Украине, на наш взгляд, является важным инновационным решением.

Для повышения заинтересованности предприятий в снижении удельной энергоемкости производства можно предложить систему скидок на установленные тарифы при достижении определенного порога экономии энергии. Учитывая особенности деятельности энергопоставляющих компаний, подобные программы должны носить региональный характер.

Литература

1. *Александрова В. П., Золотой А. Б.* Финансирование научно-технических программ в топливно-энергетическом комплексе и пути его совершенствования // Экономика и прогнозирование. — 2000. — № 1. — С. 79–90.

2. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні*: Стат. зб. — К.: Держкомстат України, 1999.

3. *Статистика України*. — 2001. — № 1. — С. 95–96.

УДК 330.341.1:001.16

Г. БЛАГОЕВ-МУНИН, аспирант
(Европейский университет финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса, г. Киев)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО УСЛУГ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 148–151

Сегодня сфера услуг становится все более значительной в экономике Украины (удельный вес туризма в ВВП составляет 1,3 %). Сфера услуг создает многочисленные рабочие места, благоприятствует развитию других отраслей народного хозяйства. При этом следует помнить, что жизнеспособность предприятия, занимающегося как производством, так и обслуживанием, зависит от его способности удовлетворить запросы потребителя.

Конкурентоспособность является многоаспектной экономической категорией. Как отмечается в научной литературе, конкурентоспособность — это обусловленная экономическими, социальными и политическими факторами позиция страны или товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках.

Конкурентоспособность определяется себестоимостью производства услуг и качеством услуг, это действие, направленное на улучшение качества услуг и на снижение их себестоимости. Качество влияет на конечный результат (прибыль) и увеличивает объем продаж.

Но повышение качества связано с увеличением издержек на производство. В результате повышается себестоимость услуг, но увеличивается продажа. При этом возрастает общая эффективность, которая получается от повышения качества услуги (повышение прибыли и эффективности затрат на производство услуг). Действия всегда измеряются результативностью и повышением качества, а повышение качества нельзя превращать в самоцель.

Временные рамки исполнения услуги и ее потребления совпадают. Это является важным свойством услуги, которое не характерно для других товаров. Услуга вначале продается, а затем производится и потребляется. И если клиенту не понравится, как ведет себя поставщик услуг, то в следующий раз клиент не захочет воспользоваться услугой этого поставщика.

В туристическом бизнесе конкуренция очень остра, как внутренняя — в стране, так и международная, в случае предоставления гостиничной услуги местным и иностранным гражданам. Поэтому основой привлекательности услуги являются ее качество и цена. Однако создание привлекательности услуги, ее конкурентоспособности, связано с затратами. На качество предлагаемой услуги влияет множество факторов. Прежде всего рассмотрим затраты на качество.

Некоторые руководители придерживаются мнения, что удовлетворение ожиданий потребителя по качеству приводит к увеличению затрат на производство, что, в свою очередь, приводит к снижению прибыли или увеличению цены. Они основываются на улучшении качества продукта (услуги) и подразумевают улучшение ассортимента. Если бы это было так, то затраты, конечно, выросли бы. Но если программа улучшения качества разработана правильно, то, вероятнее всего, она приведет к снижению издержек производства. Эти издержки можно уменьшить благодаря эффекту увеличения затрат на качество. Это связано с увеличением качества, повышением выручки от реализации и уменьшением дефектов.

Общие затраты на повышение качества обычно подразделяют на такие основные категории:

- затраты на предотвращение возможности возникновения дефектов, т. е. снижающие или полностью исключающие появление дефектов, потерь, или затраты на предупредительные мероприятия;

© Г. Благоев-Мунин, 2002

- затраты на контроль, т. е. на определение и подтверждение достигнутого уровня качества;
- внутренние затраты, которые происходят в стенах гостиницы, на поддержание оговоренного уровня услуги до того, как услуга будет продана,
- затраты на устранение дефектов, которые следуют после того, как услуга была продана, т. е. когда оговоренный уровень услуги не был достигнут (например, предложенное блюдо не отвечает необходимому внешнему виду).

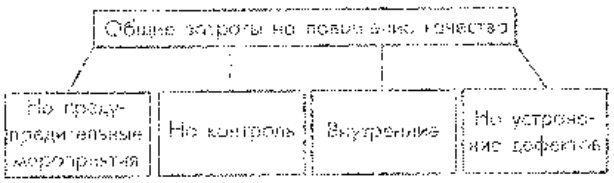


Схема общих затрат на повышение качества

В научной литературе каждая из четырех основных категорий затрат на повышение качества были определены много лет назад. В различных гостиницах и разных классификациях этих элементов встречаются незначительные различия в деталях и условиях. Но они несущественны, потому что сбор, классификация и анализ затрат на качество относятся к внутренней деятельности компании.

Затраты на предупредительные мероприятия в гостиничном комплексе:

- *управление качеством* (затраты на планирование системы качества), на удовлетворение ожиданий потребителя по качеству и технических характеристик материала, процесса и продукта;
- *управление процессом* (затраты на установление средств управления процессом, на изучение возможностей процесса обслуживания, на оказание технической поддержки обслуживающего персонала в осуществлении и поддержании процедур и планов по качеству);
- *планирование качества другими подразделениями* (затраты, связанные с деятельностью по планированию качества работы обслуживающего персонала, не подчиняющегося управляющему по качеству);
- *контрольное и измерительное оборудование* (затраты, связанные с разработкой и усовершенствованием всего контрольного и измерительного оборудования, с обслуживанием и калибровкой всего оборудования). Кроме того, это затраты, связанные с обслуживанием и калибровкой технологической оснастки, приспособлений, шаблонов и образцов, имеющих прямое отношение к качеству продукции в ресторане и к предоставлению услуг в гостинице. Ни при каких условиях в данную категорию не включаются затраты, связанные со стоимостью изготовления или амортизацией этого оборудования;
- *обеспечение качества поставок* (затраты на оценивание потенциальных поставщиков и материалов перед заключением договоров на поставки, связанные с технической подготовкой проверок и испытаний закупленных материалов. Также затраты на техническую поддержку поставщиков с целью достижения или ожидаемого качества);
- *аудит системы качества* (затраты на внутренний аудит качества и на аудит системы качества потребителем, его агентом или другим уполномоченным органом),
- *программы улучшения качества* (затраты, связанные с внедрением программ улучшения, выполнением за ними и составлением отчетов, включая затраты на сбор и анализ данных, составление отчета по затратам на качество;
- *обучение вопросам качества* (затраты на внедрение, развитие и функционирование программы обученных персонала на всех уровнях);
- *затраты на качество, не учтенные где-либо еще* (заработная плата секретарей и служащих, организационные расходы и т. п., которые непосредственно связаны с предупредительными мероприятиями).

Затраты на контроль:

- *проверки и испытания* (оплата работ инспекторов и испытательного персонала, плановых проверок производственных операций);
- *проверки и испытания поставляемых материалов* (оплата работ инспекторов и испытательного персонала, связанных с закупленными у поставщиков материалами, включая инспекторов и служащих различного уровня, т. е. затраты на лабораторные испытания, выполняемые для оценки качества поставляемых материалов. Также затраты, связанные с работой инспекторов и испытательного персонала, оценивающих качество материалов на производстве поставщика);
- *материалы для тестирования и проверок* (стоимость расходных материалов, используемых при контроле и испытаниях; стоимость материалов, образцов и т. п., подвергнутых разрушающему контролю. Стоимость испытательного оборудования не учитывается);

- *контроль процесса* (оплата труда персонала, не подчиняющегося управляющему по качеству, выполняющего контроль и испытания на производственных линиях);
- *прием готовой продукции* (затраты на запуск и тестирование готовой продукции на производстве для сдачи ее покупателю перед поставкой);
- *проверка сырья и запасных частей* (затраты на контроль и испытание сырья, запасных частей и т. п., связанные с изменениями технических требований проекта, чрезмерным временем хранения или неуверенностью относительно качества, вызванной другими проблемами),
- *аудит продукта* (расходы на проведение аудита качества технологических операций либо в процессе производства, либо по конечному продукту; на все испытания на надежность произведенных изделий; на подтверждение качества продукта внешними органами: общественными организациями, правительственными агентами и т. д.).

Внутренние затраты на устранение дефектов:

- *отходы* (стоимость материалов, которые не отвечают требованиям по качеству, и затраты на их утилизацию и потери). Не учитывается ликвидационная стоимость отходов производства, а также стоимость отходов, вызванных перепроизводством, моральным устареванием продукции или изменением конструкции по требованию заказчика;
- *переделки и ремонт* (затраты, возникшие при восстановлении изделий (материалов) до соответствия требованиям по качеству путем переделки, ремонта либо тем и другим). Затраты на повторное тестирование и инспекцию после переделок или ремонта;
- *анализ потерь* (затраты на определение причин возникших несоответствий требованиям по качеству);
- *внешние уступки* (затраты на разрешение применять те материалы, которые не отвечают техническим требованиям);
- *снижение категорийности* (затраты, связанные со снижением цены на продукцию, которая не отвечает первоначальным техническим требованиям);
- *отходы и переделки, возникшие по вине изготовителей* (поставщиков) (расходы, обусловленные тем, что после получения материалов от поставщика обнаружилась их непригодность).

Внешние затраты на устранение дефектов:

- *продукция, не принятая потребителем* (затраты на выявление причин отказа заказчика принять продукцию (отказ от услуг)). Затраты на переделки, ремонт или замену непринятой продукции;
- *гарантийные обязательства* (затраты на замену неудовлетворительной продукции). Расходы, связанные с сервисной службой для коррекции продукции и удовлетворения потребителя;
- *отзыв и модернизация продукции* (затраты на проверку, модификацию или замену уже поставленной потребителю продукции, когда имеется подозрение или уверенность в существовании ошибки проектирования или изготовления);
- *жалобы* (расходы, обусловленные исследованием причин возникновения жалоб потребителей на качество продукции, а также удовлетворением потребителя, юридическими спорами и выплатой компенсаций).

В практической деятельности невозможно полностью исключить затраты на качество, однако они могут быть приведены к приемлемому уровню. Некоторые виды затрат на повышение качества являются явно неизбежными, в то же время некоторых затрат можно избежать. Последние это те, которые могут возникнуть, если будет отсутствовать дефект, или которые уменьшатся, если количество дефектов уменьшится. Можно избежать расходов на неиспользованные материалы, доработку и/или переделку дефектов (устранение); задержки, излишнее производственное время, вызванные дефектным продуктом, дополнительные проверки и контроль для выявления уже известного процента дефектов; риски, в том числе по гарантийным обязательствам; сокращение продаж, связанное с неудовлетворенностью потребителя.

Неизбежные затраты — это те, которые еще необходимы, как страховка, даже при очень низком уровне дефектности. Они используются для поддержания достигнутого уровня качества, сохранения низкого уровня дефектов.

Неизбежные затраты могут включать в себя следующие затраты:

- на аудит и функционирование системы качества;
- на обслуживание и калибровку испытательного оборудования;
- на оценку поставщиков;
- на обучение вопросам качества;
- на минимальный уровень проверок и контроля.

Затраты на качество могут составлять 2–20 % и более от общих издержек на производстве и

зависит от объема продаж (оборота). Информации, опубликованные за последние годы в изданиях таких органов, как Институт обеспечения качества в Великобритании (Institute of Quality Assurance), Американское общество по управлению качеством (American Society for Quality Control) и Европейская организация по качеству (European Organisation for Quality), показывает, что данное соотношение характерно для широкого круга предприятий Запада.

Для повышения качества в сфере постиндустриальной индустрии затраты распределяются, по каким исследованиям, таким образом:

- на предупредительные мероприятия — 5 %;
- на устранение дефектов — 70 %;
- на контроль — 25 %.

Общие затраты на повышение качества могут быть минимизированы, но их невозможно свести к нулю. Например, указанные затраты на качество составляют 10 % оборота. Предположим, что за счет увеличения объема предупредительных мероприятий, следовательно, увеличения предупредительных затрат, удалось снизить общие затраты на качество на 6 % оборота. Тогда распределение общих затрат на повышение качества может быть таким:

- на предупредительные мероприятия — 25 %;
- на устранение дефектов — 50 %;
- на контроль — 25 %.

В этом случае общие затраты на качество составляют только 60 % их первоначальной величины. Тогда первоначальные общие затраты на качество соотносятся с их новым распределением следующим образом:

- на предупредительные мероприятия — 15 %;
- на устранение дефектов — 15 %;
- на контроль — 15 %;
- экономия — 40 %.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что затраты на качество могут быть только частью прибыли или снижения общих издержек на производство и продвижение услуг.

С изменением достигнутого уровня качества изменяются составляющие затрат и соответственно их сумма — общие затраты на качество. При снижении общих затрат видно, что достигаемый уровень качества измеряется в категории "увеличение дефектов" — "устранение дефектов" и определяется по точке оптимального уровня дефектов.

Для разных гостиниц приемлемо соотносить затраты на качество с объемом проданной продукции, т. е. уже оплаченной. Однако если объем продаж зависит от сезонных факторов или каких-либо других циклических изменений (например, в случае продажи инвентаря для ресторана или оказания услуг для отдельной конференции), объем проданной продукции нельзя считать достоверной базой вследствие его изменчивости, в то же время объем производства и затраты на качество могут оставаться относительно постоянными. Кроме того, отметим, что объем проданной продукции отличается от объема поставленной, поскольку продукция, поставленная потребителю, на данный момент может быть еще не оплачена. Точно так же объем произведенной продукции может не совпадать с объемом реально проданной или поставленной. Конечно же, решение о том, к какой базе измерений отнести затраты на качество — к стоимости произведенной продукции; к количеству произведенных единиц продукта; к объему проданной продукции; к стоимости поставленной продукции — должен принимать сам управляющий. При этом он должен быть уверен, что полученные результаты действительно отражают реальную и объективную картину затрат на качество.

В нашем экономически ориентированном обществе эффективность бизнеса измеряется суммой прибыли. Здесь очень важен финансовый контроль за деятельностью фирмы. Большинство затрат на качество, связанных с деятельностью компании, регистрируют в отчетах и предоставляют руководству. Знание и анализ этих затрат способствуют успешному управлению компанией.

В большинстве фирм, занимающихся производством и обслуживанием, затраты на удовлетворение ожиданий потребителя по качеству весьма велики, хотя в действительности они не снижают сумму прибыли, поскольку затраты на качество, как и другие затраты, выявленные, обработанные и представленные руководству, заранее предполагаются. Определенные один раз, затраты на качество служат руководству мощным дополнительным инструментом управления.

УДК 330.341.1:001.18

І. САУХ, декан
(Женевське представництво МАУП)

ПРОБЛЕМИ ІННОВАТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 152–155

Відомо, що однією з основних стратегічних цілей розвитку українського суспільства є створення ефективної ринкової економіки та забезпечення економічного зростання. Виходячи із сучасного стану вітчизняної економіки та прогнозуючи перспективи її розвитку під впливом різних факторів, що відбивають внутрішні й зовнішні напрямки соціально-економічних реформувань, необхідно вирішити питання про шляхи подолання негативних явищ і визначити механізми державного регулювання на макро- і регіональному рівнях. Розвиток і підтримка підприємництва у цьому контексті в сучасних умовах має бути одним з пріоритетів державної економічної політики.

Світовий досвід і практика господарювання свідчать, що найважливішою парадигмою ринкової економіки є існування та взаємодія великих, середніх та малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Зазначимо, що найдинамічнішим у структурі ринкового господарства є мале підприємництво. Особливу роль мале підприємництво відіграє в умовах перехідної економіки, якій властива обмеженість фінансових ресурсів. Чим це пояснюється? Суб'єкти малого підприємництва не потребують великих стартових інвестицій, забезпечують швидку окупність витрат, здатні за певної державної підтримки стимулювати структурну перебудову економіки, розвиток економічної конкуренції, сприяти подоланню галузевого та регіонального монополізму, створювати додаткові робочі місця, здійснювати випуску свободу вибору підприємницької діяльності, насичувати ринок товарами і послугами, реагуючи на зміни ринкової кон'юнктури. Але надзвичайно важливо те, що мале підприємництво найбільш активне в інноваційній діяльності та гнучке у розв'язанні проблем ринку.

Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, мале підприємництво є активним провідником науково-технічного прогресу. Наприклад, більшість дрібних фірм, що з'явилися наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А у США на сектор малого підприємництва припадає близько 50 % науково-технічних розробок. Це особливо важливо на сучасному етапі розвитку світової економіки, оскільки екстенсивні шляхи розвитку практично вже вичерпані. Сьогодні, як зазначав лауреат Нобелівської премії Р. Солоу, тільки науково-технічний прогрес може забезпечити неперервно зростаючий рівень добробуту.

Але суттєві позитивні зміни в розвитку інноваційного процесу у сфері малого бізнесу можуть відбутися лише за умов серйозної державної підтримки підприємництва. Йдеться передусім про забезпечення системного підходу шляхом поєднання інвестиційної політики з інноваційною стратегією. При цьому інноваційна стратегія має бути визначальною для інвестиційної політики. На сучасному етапі добробут суспільства визначається не сукупністю факторів виробництва і обсягом інвестицій, а здебільшого змістом і швидкістю впровадження інноваційної стратегії як важливого фактора економічного розвитку на шляху до створення конкурентоспроможної економіки.

Інноваційна стратегія будується на відомій теорії технічного прогресу за технологічними укладами (Б. Санто, І. Шумпетер). І. Шумпетер вперше ввів поняття "інновація", яке означало нововведення у галузі організації праці і управ-

© І. Саух, 2002

ління. Сучасні вчені безаперечно довели, що акценти загальнодержавної стратегії на посилення інноваційного сектора сприяють підвищенню сукупної продуктивності економіки та конкурентоспроможності на ринку наукових технологій світу.

Незважаючи на певні зрушення в економіці України, безсистемні та епізодичні нововведення у сфері організації праці та управління, інноваційна стратегія ще залишається на початковому рівні. У майбутньому ця стратегія має перетворитись у пріоритетну в національному економічному просторі. До того ж вона повинна реалізуватись на двох взаємопов'язаних мікро- та макрорівнях. Механізм управління інноваційними процесами має передбачати комплексний розгляд сутності та взаємозв'язків складових інноваційного циклу: науки, наукових досліджень та розробок і нових організаційних форм їх практичної реалізації. Повинні також враховуватися регіональні особливості. Вибір стратегії інноваційної політики регіону у сфері малого бізнесу має спиратися на існуючий потенціал регіону, розміщення продуктивних сил, структуру виробництва, рейтингове становище регіону у загальнодержавному розвитку.

У країнах Східної Європи, у тому числі в Україні, з кожним роком різко скорочуються державні витрати на наукові розробки. Це, звичайно, погано. Але тут є й певний позитив. Уже не фінансуються абстрактні, міфічні і далекі від практики проекти. Водночас активно утворюються альтернативні дослідницькі та інноваційні структури у формі малих державних, акціонерних і приватних підприємств. І це добре. Новій системі інноваційного бізнесу притаманні великі можливості щодо організації виробництва в умовах перехідної економіки. Вона сприяє пожвавленню підприємницької діяльності, створенню робочих місць і набагато ефективніша. У Чехії, наприклад, реалізується програма "Прогресивні технології для малих і середніх підприємств", в Угорщині створюються технологічні парки, що об'єднують вчених з підприємцями, у Болгарії з'явилися недержавні фонди із забезпечення малого інноваційного бізнесу. І це закономірно. У Німеччині на малі та середні підприємства припадає левова частина винаходів та інновацій, тому що вони активніше впроваджують нововведення, оперативно реалізують інновації, у тому числі технологічні. У частині фінансування вони мають найбільшу долю витрат на НДДКР (6,1 %). Малі фірми знаходяться найближче до кінцевого споживача, демонструють значну гнучкість та пристосованість до вимог ринку, швидше перебудовують виробничу програму, максимально враховуючи зростання попиту, оперативніше реагують на структурні зміни в економіці. Яка роль держави у цьому? Держава прагне не стільки захистити малий та середній бізнес, скільки створити для нього рівні умови для конкуренції з великими компаніями. Важливе значення надається укріпленню зв'язків малих і середніх підприємств з наукою, залученню їх до співпраці з державними дослідницькими центрами. Міністерство економіки Німеччини розробило програму "Євро-ФІТНЕС", завдання якої полягає в наданні допомоги малим і середнім підприємствам у підготовці до функціонування в умовах спільного внутрішнього європейського ринку. Малі фірми США, які діють у сфері науки, доповнюють традиційні науково-дослідні та конструкторські комплекси промислових підприємств, неприбуткові дослідницькі організації, державні лабораторії, інші цільові структури. За оцінками американських спеціалістів, не менш як 1/8 щорічно створюваних у США малих фірм спеціалізуються на розробці, виробництві та комерціалізації нової продукції та технологій. Адміністративні механізми передбачають розподіл коштів на користь малих інноваційних фірм. Сьогодні державою в тій чи іншій формі фінансується до третини витрат малих фірм на науково-технічні дослідження та розробки.

Досвід економічно розвинених країн підтверджує, що малий та середній бізнес ефективно впроваджує передові технології та успішно використовує відомості про будь-які новації. Ринок живе нововведеннями, а інноваційне прискорення є основою його стійкого розвитку. При цьому зарубіжні фірми, враховуючи великий ризик і підвищені витрати, переходять на виготовлення нової продукції обережно. Аналіз оновлюваності продукції великими американськими фірмами свідчить, що 70 % її нових видів — це модифікації, 20 — невеликі інновації і тільки 10 % — нова продукція, що раніше не випускалася.

Ще одна проблема. Інноваційна політика у сфері малого підприємництва значною мірою залежить від державної системи оподаткування, пільгової підтримки, трансфертів до регіонів. Сучасний податковий тиск в Україні не сприяє інноваційній діяльності. Сьогодні гостро постає проблема створення механізму пульового оподаткування науково-дослідних розробок. Поряд із пільговим оподаткуванням у сфері реалізації інноваційних проектів державним законодавством

мають передбачатися податкові санкції за випуск застарілої продукції. Важливою складовою інноваційної діяльності повинно стати використання механізму страхування ризиків в інноваціях тощо.

Останніми роками в Україні окреслилась політика підтримки малого підприємництва. Створена Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва, яка орієнтується на пошук нових форм фінансування підприємницької діяльності передусім за рахунок можливостей суб'єктів малого підприємництва, що розвиваються ефективно. Характерною рисою програми є прагнення більше використовувати як інструмент підтримки не державний бюджет, а державний авторитет і законотворчу спроможність, тобто винятково право держави за допомогою комплексу нормативно-економічних важелів державної політики створювати для ринкових суб'єктів стимули працювати у напрямках, які вважаються корисними для суспільства.

Однак в Україні триває тенденція, коли задекларована державою всебічна підтримка підприємництва має надто слабке практичне втілення, яке не спроможне змінити цю ситуацію на краще. Для отримання суттєвих результатів потрібне здійснити реальні, а не декларативні реформи. Держава у цій справі має змінити свій статус із кредитора і спонсора малого підприємництва на роль загального стимулятора та контролера.

Ситуаційний аналіз і прогнозні оцінки розвитку малих форм підприємництва в різних галузях економіки свідчать про необхідність здійснення щодо них більш цілеспрямованої державної політики, особливо в напрямку матеріально-технічної та інноваційної підтримки, що дасть змогу підвищити ефективність не тільки їх діяльності, а й економіки країни загалом. Основні цілі державної політики щодо розвитку малого бізнесу полягають передусім у покращенні конкурентного середовища; спрямуванні здібностей людей на створення багатства для поліпшення власного економічного становища; скороченні безробіття через створення робочих місць; залученні тіньового капіталу до легальної економіки. А основою цього повинна бути заміна парадигмальної настанови на гігантоманію настановою на оптимальне співвідношення різних організаційних форм. Центральною серед них має стати мале підприємство, якому імманентно притаманна інноваційність.

Заходами державного рівня щодо розвитку малого підприємництва в Україні, які мають бути покладені в основу нової концепції та стратегії державної політики, повинні стати:

1) створення ефективної ринкової регуляторної системи та адекватної інфраструктури;
2) впровадження сприятливих методів оподаткування;
3) стимулювання різних форм кредитування та інформаційне забезпечення суб'єктів малого бізнесу;
4) підтримка інноваційного малого та середнього бізнесу.

Нині є можливість реалізувати ці заходи. Існує безліч науково-дослідних розробок (близьких до завершення і реальних для застосування у виробництві), що здійснювались за рахунок бюджетного фінансування. Потрібно лише їх інвентаризувати і створити загальнодержавний банк даних. Вони можуть на конкурсній основі передаватися малим підприємствам за умови прийняття ними відповідних зобов'язань щодо їх впровадження. До того ж має бути розроблений механізм, за яким у разі успішного здійснення перших інноваційних проектів малі підприємства зобов'язуються активно вкладати кошти у прикладні дослідження та розробки, спрямовані на випуск високотехнологічної конкурентоспроможної продукції.

Великі можливості має співпраця вищих закладів освіти з малими підприємствами, які здійснюють технологічні інновації. Кафедри вищих закладів освіти здатні надати дійову науково-технічну допомогу малим підприємствам в освоєнні нових технологій та технологічного обладнання, а ці підприємства, у свою чергу, можуть стати дослідною виробничою базою та підтримувати наукові проекти коштами.

Не використовуються повною мірою технології "подвійного призначення" (технологічні досягнення військово-промислового комплексу). Впровадження конверсійних програм на малих підприємствах, що виробляють товари широкого вжитку, як свідчить світовий досвід, також може бути надзвичайно ефективним. У США, наприклад, понад 80 % результатів наукових досліджень та розробок, що були здійснені при реалізації програми "Аполлон", у подальшому були використані у промисловому виробництві споживчих товарів і дали мільйонні прибутки.

Величезні потенційні можливості має співробітництво малих підприємницьких структур з новоутвореними спеціалізованими науковими центрами, формування на їх основі локальних науково-виробничих об'єднань, які не тільки інтенсифікують науковий пошук, а й доводять ідеї до конкретних технологічних інновацій.

Розвиток підприємництва в Україні є об'єктивним процесом, зумовленим тими ринковими перетвореннями, що здійснюються в державі. Підприємництво у різних формах є невіддільною складовою сучасного суспільного процесу, рушієм економічного прогресу. Водночас догматизм у нинішній час є особливо шкідливим. Успішне реформаторство визначається не стільки вибором єдиної моделі, як складенням мозаїки різних варіантів, умінням адаптувати зарубіжний досвід до своєї країни. У питанні впровадження інновацій не можна говорити про надмірність та гонитву за ультрановою панацеєю. Мало того, необхідно змінити парадигмальну настанову на гігантоманію настановою на оптимальне співвідношення різних організаційних форм. Однією з перспективних організаційних форм підприємницької діяльності, якій іманентно притаманна інновативність, є мале підприємство.

УДК 339.341.1.001.16

Р. В. ЧЛБАН
(Европейский университет финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса, г. Киев)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ПОТОКАМИ ОПЕРАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 156–158

Гостиничный сектор является одним из самых важных элементов инфраструктуры гостеприимства различных стран мира, содействующим не только деловой, политической и научной активности, но и приносящим в национальные бюджеты значительные валютные поступления.

В Украине этот сектор экономики в последние годы работал неэффективно. Общая характеристика эффективности гостиничного хозяйства связана с коэффициентом загрузки номерного фонда гостиниц. Средний коэффициент загрузки предприятий индустрии гостеприимства г. Киева в среднем по гостиницам двух-, трех- и четырехзвездных категорий приблизительно составляют около 30 %. Сложившаяся ситуация обусловлена многими факторами. Предприятия гостиничной индустрии испытывают весьма значительное негативное давление внешней среды в целом (последствия Чернобыльской катастрофы, низкие темпы формирования рыночной экономики, недостаточно развитая инфраструктура индустрии гостеприимства в городе), особенно отдельных ее составляющих (повышающаяся внутренняя конкуренция, низкий платежеспособный спрос, значительные налоговые отчисления, отсутствие свободных финансовых средств для развития). В этих условиях сохранение существующих туристических рынков реализации предлагаемых гостиничных услуг и, по возможности, проникновение на новые являются одной из приоритетных задач предприятий индустрии гостеприимства. Решить эту задачу можно лишь при максимальном использовании внутренних резервов с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия: снижения себестоимости производимого "гостиничного продукта" и повышения его качества. В этой связи одним из способов реализации данного подхода является эффективное и рациональное управление материально-техническими ресурсами предприятий индустрии гостеприимства. Объясняется это тем, что гостиничный комплекс является сложной производственной системой, включающей в себя множество операционно-производственных систем. Последние используют в своей хозяйственной деятельности большую номенклатуру различных материалов и товаров, направленных на создание конечного "гостиничного продукта", который характеризуется неотчуждаемостью, неразрывностью, неотделимостью от источника и объекта услуги. Исходя из этого удельный вес затрат, связанных с неэффективным использованием материально-технических ресурсов, в себестоимости конечного продукта (сырье — полуфабрикат — конечный продукт) может составлять около 35 %. Несогласованность и ошибки ведут к значительному увеличению затрат, связанных с реализацией услуг, это, в свою очередь, сказывается на рентабельности, а следовательно, на конкурентоспособности "гостиничного продукта".

Согласно данным нашего исследования, за период 1998–2000 гг. ежегодно росли затраты, связанные с приобретением различных материа-

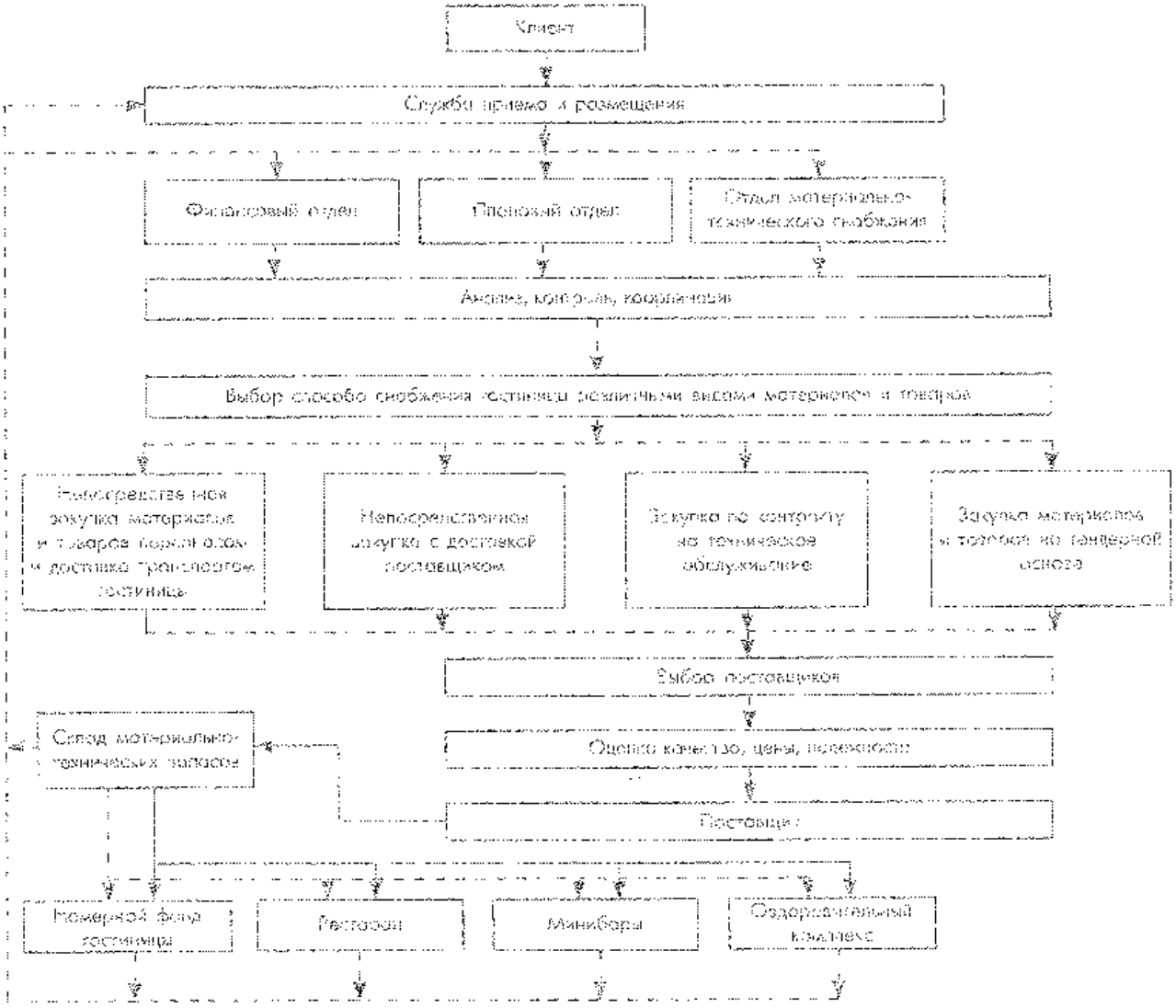
© Р. В. Чабан, 2002

лов и товаров для предоставления основных и дополнительных услуг в гостиницах Киева: в двух-, трех- и четырехзвездных гостиницах затраты на материально-технические ресурсы увеличились соответственно на 10, 14 и 20 %.

Затратам, связанным с неэффективным использованием материально-технических ресурсов, можно снизить благодаря применению в управленческой деятельности современных информационных технологий, которые посредством автоматизации не только облегчают, но и ускоряют учет и контроль продвижения ресурсов.

Комплексное управление материально-техническими ресурсами предприятий индустрии гостеприимства представлено на схеме.

В основе подхода к комплексному управлению лежит технология штрихового кодирования материально-технических ресурсов. Рассмотрим процесс управления материально-техническими ресурсами различных операционно-производственных систем гостиничного комплекса посредством использования данной технологии. При приеме (оприходовании) поступивших материально-технических ценностей или их отпуске на начальном этапе маркируют все товары линейным штрих-кодом. Эту операцию осуществляют централизованно на складе при поступлении материально-технических ресурсов и передаче их в различные операционно-производственные системы отельного комплекса. Штрих-код содержит внутреннюю необходимую информацию, в частности номер склада и код товара. При передаче товара со склада в операционно-производственные системы на соответствующий POS-терминал пересылают все необходимые данные о товаре (происходит перемещение материальных ресурсов одновременно с информацией в оперативном режиме времени). Из касс с помощью POS-



терминалов оперативная информация об использовании или реализации различных материалов поступает на сервер компьютерной информационной системы. С сервера необходимая информация о товаропотоке направляется в различные функциональные отделы (экономический, бухгалтерия, финансовый, плановый, материально-технического снабжения), где осуществляются:

- анализ сложившейся ситуации с материально-товарными ресурсами;
- разработка и составление планов по обеспечению материально-товарными ресурсами и их распределение,
- разработка мероприятий по повышению эффективности использования отдельных видов материалов и товаров;
- оценка и контроль показателей эффективности движения и использования материально-товарных ресурсов во всех операционно-производственных системах гостиничного комплекса;
- контроль цены и качества материальных ресурсов;
- контроль и активное регулирование материалопотока гостиничного комплекса,
- эффективное перераспределение человеческих ресурсов.

На основе статистической информации, а также информации, поступающей из внешней среды (о соотношении качества товара и его цены, надежности поставщика, гарантии цены, условиях платежа), администрация предприятия индустрии гостеприимства осуществляет выбор поставщиков и способы поставок различных материалов и товаров:

- непосредственная закупка материально-технических товаров с доставкой поставщиком;
- непосредственная закупка материально-технических товаров с доставкой транспортом гостиницы;
- закупка материалов и товаров на тендерной основе.

Таким образом, создание подобной системы по управлению материалопотоком гостиничного предприятия на базе технологий штрихового кодирования дает возможность:

- получать оперативные данные о товародвижении и покупательском спросе в различных операционно-производственных системах отдельного комплекса (информационная система определяет, какой товар или материал пользуется наибольшим спросом, сколько товаров осталось в производственных системах — ресторане, минибарах, номерном фонде и сколько хранится на складе);
- ускорить и облегчить процедуры инвентаризации, учета и контроля материально-технических товаров на операционном уровне;
- получать статистическую отчетность относительно реализации различных товаров и услуг на операционном уровне;
- содействовать более тесному взаимодействию различных функциональных подразделений и помогать администрации гостиничного комплекса правильно оценивать нагрузку на персонал и оптимально перераспределять человеческие ресурсы, сконцентрировав максимальное количество работников в наиболее интенсивно функционирующих операционно-производственных системах гостиничного комплекса,
- оптимизировать складские запасы и значительно повысить эффективность деятельности отдела закупок и гостиничного предприятия в целом;
- уменьшать количество ошибок путем сведения их к минимуму, вызванных так называемым человеческим фактором.

УДК 330.341.1.001.16

В. И. СУДАКОВ, д-р социол. наук, проф.
С. Я. АЛЬМЕДАЛОВА, докторант
А. Г. ДАМИРОВ, докторант
М. АЛЬЬ-ШУРЕЙХ, докторант
(Международная Академия управления персоналом, г. Киев)

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМА ТРАДИЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ВЛИЯНИЙ

Наукові праці ЛАУС, 2002, вип. 3, с. 159–162

Сам факт, что социальная жизнь реально является многокачественным и сложным дифференцированным процессом многоплановых стихийных и целенаправленных взаимодействий людей принимают подавляющее большинство ученых в качестве самоочевидной истины. В то же время конкретные интерпретации структуры этих взаимодействий, в результате которых люди занимают различные позиции, роли и статусы в обществе, являются объектом многочисленных научных дискуссий, которые в целом нельзя назвать случайными.

Отметим, что социологов всегда интересовала проблема целостности и дифференцированности общественной жизни. Люди, как справедливо отмечает видный американский социолог Н. Смелзер, не могут существовать без коллективных объединений – общностей и обществ, которые сохраняются в течение длительного времени. «Эта тенденция, наверное, обусловлена биологической зависимостью людей друг от друга, преимуществами сотрудничества и разделения труда в делах выживания по сравнению с усилиями отдельных индивидов, а также исключительной способностью людей взаимодействовать друг с другом на основе символической коммуникации... Но, несмотря на явные преимущества коллективной жизни по сравнению с индивидуальной, общества сохраняются не автоматически. Часть энергии общества должна быть направлена на самосохранение и самообеспечение. В связи с этим исследователи ввели понятие "социальные потребности" или "социальные функции"» [7, с. 79–80].

Следуя этой позиции, можно сделать заключение, что понятие "социальная структура" в макросоциологическом аспекте в целом должно объективно выражать совокупность тех объективных условий, которые непосредственно определяют такие качественные признаки общественных систем, как целостность (системность) и самодостаточность.

В этом отношении понятие "социальная структура" в определенном смысле является близким по своему значению к понятию "общество". "Мы определяем общество как такой тип социальной системы, – пишет Т. Парсонс, – который обладает наивысшей степенью самодостаточности относительно той среды, включающей и другие социальные системы" [5, с. 20].

С этих позиций те наиболее существенные связи и элементы общества, благодаря которым, собственно, и возникает эффект устойчивости и самодостаточности общества, в совокупности и образуют социальную структуру. В статье "Социальная структура" авторы известного западного социологического словаря констатируют, что в настоящее время доминирует подход, при кото-

© В. И. Судаков, С. Я. Альмедалова, А. Г. Дамиров, М. Аль-Шурейх, 2002

ром "социальная структура связывается с существованием продолжительных, упорядоченных и типичных связей между элементами общества" [8, с. 299].

Близкое по своему смыслу понимание достаточно явно представлено и в толковом словаре "Социальные технологии": "Структура социальная — устойчивые, упорядоченные связи между элементами, составными частями общества в целом или входящими в него отдельными сферами общественной жизни (культура, наука, образование и др.)" [9, с. 207].

Обобщая позиции ряда современных исследований, можно заключить, что для поддержания целостности общественной жизни требуются такие наиболее значимые элементы:

1) коммуникация между членами общества. В любом обществе есть общий разговорный язык;
2) производство товаров и услуг, необходимых для выживания членов общества;
3) распределение этих товаров и услуг;
4) защита членов общества от физической опасности (шторма, наводнения, холода), от биологических организмов (например, насекомых-вредителей) и врагов;
5) замена выбывающих членов общества путем биологического размножения и посредством усвоения индивидами определенной культуры в процессе социализации;
6) контроль за поведением членов общества в целях создания условий для созидательной деятельности общества и урегулирования конфликтов между его членами.

Отметим, что трактовка социальной структуры как определенной совокупности устойчивых, упорядоченных связей между элементами, которые в совокупности придают обществу целостность и самодостаточность, в целом ведет к научным представлениям о социальной структуре как некоем объективно существующем надличностном образовании, детерминирующем всю систему человеческих действий. Именно поэтому, пытаясь подчеркнуть в социальной структуре собственно "человеческое начало", некоторые ученые формулируют представления о социальной структуре как научной абстракции, которая по своему объему даже уже понятия "общество". Так, в работе "Социальная теория" известный российский экономист И. Ларионов обосновывает такую позицию следующим образом [3, с. 55–56]: "Социальная структура всякого общества состоит из четырех основополагающих элементов (звеньев):

* личностей;
* межличностных групп, начиная от семьи и кончая социальными группами, слоями, классами и т. п.;
* государства;
* общества в целом как народа, населяющего страну.

Интересы этих четырех элементов должны быть взаимоуравновешены, сбалансированы".

Заметим, что другие исследователи в целом стремятся избежать такой расширительной трактовки. Поэтому они, как правило, определяют понятие "социальная структура" через использование таких категорий, как "социальная общность" или "социальная группа". Так, известный украинский социолог С. Макеев в "Социологическом справочнике" дает следующее определение [4, с. 355]: "Социальная структура — совокупность социальных (класс, трудовой коллектив, группа, слой), социально-демографических (молодежь, пенсионеры), профессионально-квалификационных, территориальных (тип поселения) и этнических общностей, связанных относительно устойчивыми взаимными отношениями между ними".

Близкую по смыслу точку зрения формулируют в учебнике "Социология" В. Добреньков и А. Кравченко, трактующие социальную структуру в двух значениях — широком и узком [2, с. 18]: "В широком значении социальная структура — это совокупность всех социальных групп и слоев, включая классы, а в узком — совокупность функционально взаимосвязанных статусов, существующих в обществе в данный исторический момент".

Оценивая приведенные выше позиции, нам представляется важным отметить, что трактовка социальной структуры как совокупности социальных общностей либо социальных групп является не совсем удачной с социологической точки зрения, поскольку в таком случае при изучении социальной структуры главный акцент ученые, как правило, делают на идентификации общественных статусов социальных общностей и социальных групп, а не на выяснении специфики их взаимосвязи. Об этом достаточно убедительно свидетельствует и традиционная практика управленческих воздействий непосредственно на социальные группы, а не на их взаимосвязи. Известно, что в бывшем СССР в целях "усиления социальной однородности" настойчиво проводилась политика урезания и ограничения доходов ряда социальных групп. При этом, как свидетельствовали данные социологических ис-

следований, связи между социальными группами советского общества, по сути, специально не исследовались. Поэтому и регулировались они стихийно, непоследовательно и нередко нецивилизованными репрессивными способами. Таким, например, репрессивным способом регулирования взаимосвязи городских и сельских социально-территориальных общностей был институт прописки. В этой связи целесообразно также обратить внимание на весьма характерные технологические способы воздействия в современных постсоветских странах на малостатусные социальные слои с целью решения важной задачи формирования "среднего класса" как социальной основы общественной стабильности. При этом сами связи "среднего класса" с другими слоями общества, которые, по сути, выражают определенное поле социальных неравенств в социальной структуре общества, остаются без внимания.

С учетом этого фактора нам представляется перспективным подход к раскрытию содержания понятия "социальная структура", который предложила Р. Рывкина в работе "Социальная структура общества как регулятор развития экономики" [6, с. 71]. Здесь автор в целом привела серьезную научную аргументацию понятия, согласно которой социальная структура — это "совокупность взаимосвязанных и упорядоченных друг относительно друга социальных групп, которые:

- занимают разные места в системе социальных неравенств данного общества, в дифференциации его населения по основным для данного общества социальным критериям: власти, собственности, доходу, престижу;
- связаны между собой политическими, экономическими и культурными отношениями;
- являются субъектами функционирования всех социальных институтов данного общества, и прежде всего — его экономики".

Это определение нам представляется наиболее удачным как в мировоззренческом, так и в конкретно-научном аспектах, поскольку оно наиболее полно раскрывает важнейшие онтологические (бытийные) характеристики общественной жизни в качестве существенных признаков понятия "социальная структура". Поэтому мы считаем важным проанализировать его содержание более подробно.

Во-первых, Р. Рывкина подчеркивает, что социальная структура — это определенная совокупность взаимосвязанных и упорядоченных, т. е., по сути, взаимозависимых, социальных групп. Во-вторых, взаимозависимые социальные группы занимают разные места в системе социальных неравенств. В-третьих, социальная структура выражает многосторонние и многоуровневые отношения между социальными группами — экономические, политические и культурные. В четвертых, стабильность этих отношений поддерживается всей системой социальных институтов, по отношению к которым социальные группы являются активно взаимодействующими субъектами.

Таким образом, наиболее значимыми существенными онтологическими характеристиками социальной структуры общества являются:

1) относительно устойчивая многомерная взаимосвязь различных социальных групп;
2) система социальных неравенств, в которой выражены противоречия данной взаимосвязи в силу неравнозначного общественного статуса социальных групп;
3) многообразные относительно стабильные способы и формы активности социальных групп, взаимодействующих в системе социальных институтов общества.

Исходя из этих признаков можно сделать вывод, что социальная структура в целом является не только статическим (т. е. относительно устойчивым), но и динамическим противоречивым образованием, обусловленным объективно и субъективно складывающимися многоплановыми неравенствами между социальными группами. Учитывая это, мы предлагаем следующее определение понятия "социальная структура" как социологической категории: *Социальная структура общества — это относительно устойчивая и в то же время динамически изменяющаяся система социальных неравенств между взаимосвязанными социальными группами и социальными общностями, которые активно взаимодействуют посредством интеграции в многообразные институты общества.*

Рациональный смысл данного определения, на наш взгляд, проявляется в следующем. Во-первых, указано на антиномичность социальной структуры, которая выявляется в специфическом сочетании ее статических (устойчивых) и собственно динамических характеристик. Во-вторых, подчеркнут наиболее значимый существенный детерминирующий фактор социальной структуры — система социальных неравенств между взаимозависимыми социальными группами и социальными общностями. В-третьих, отмечен особый субъектный статус социальных групп и социальных общностей, который наиболее характерно выявляется в многоплановых институциональных взаимодействиях.

На наш взгляд, понимание социальной структуры общества как специфического структурированного поля социальных неравенств, как уже отмечалось в наших публикациях [1], открывает новые возможности для разработки инновационных социальных технологий управленческого воздействия на процессы социальной дифференциации, трудового поведения, обеспечения продуктивной занятости, стимулирования гражданской активности населения и др.

Литература

1. *Акимов Д. И., Штудер Т. В., Адыгезалова С. Я., Гагиева М. С.* Эффективная социальная политика как антикризисный фактор и технологический способ регулирования и гармонизации социальных неравенств // Наукові праці МАУП. Вип.1: Антикризове управління підприємством: проблеми і шляхи їх розв'язання в умовах України. — 2001. — С. 284–288.

2. *Добреньков В. И., Кравченко А. И.* Социология. В 3 т. — Т. 2: Социальная структура и стратификация. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 536 с.

3. *Ларионов И. К.* Социальная теория: Общие основы и особенности России. — М.: Издат. дом "Дашков и К", 2001. — 244 с.

4. *Макеев С. А.* Социальная структура // Социол. справ. / Под общ. ред. В. И. Воловича. — К.: Политиздат, 1990. — С. 355–356.

5. *Парсонс Т.* Система современных обществ. — М.: Аспект-Пресс, 1998. — 270 с.

6. *Рывкина Р. В.* Социальная структура как регулятор развития экономики // Экономическая социология и перестройка / Под общ. ред. Т. И. Заславской, Р. В. Рывкиной. — М.: Прогресс, 1989. — С. 69–39.

7. *Смелзер Н.* Социология. — М.: Феникс, 1994. — 687 с.

8. *Социальная структура:* Социол. словарь / Н. Аберкомби, С. Хилл, Б. Тернер. — Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1997. — С. 299–301.

9. *Структура* социальная // Социальные технологии: Толк. словарь / Отв. ред. В. Н. Иванов. — М., Белгород: Луч, 1995. — С. 207.

УДК 330.341.1.001.16

Т. В. ШТУДЕР, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНОЙ РЕГУЛЯЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НЕРАВЕНСТВ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА (ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 163–166

Анализ динамики общественных трансформаций постсоветских государств свидетельствует об углубляющемся кризисе экономической и социальной сфер жизнедеятельности этих стран. Заметное ухудшение демографических показателей (снижение рождаемости, средней продолжительности жизни, рост младенческой и материнской смертности и т. п.), обострение жилищной ситуации, обнищание и резкая дифференциация доходов населения, нарастание остроты проблем, связанных с доступностью коммунальных услуг, вынужденная безработица и миграция — все это порождает конфликтное социальное пространство, создает условия для дальнейшей дезинтеграции общественных систем, затрудняет освоение населением новых моделей поведения, адекватных рыночным условиям.

Очевидно, что для преодоления кризисных тенденций в условиях изменившегося характера участия государства в хозяйственной деятельности и слома старых механизмов управления социально-экономическим развитием особую актуальность в общественных системах переходного типа приобретает разработка инновационных практических антикризисных стратегий социальной регуляции экономических неравенств. В содержательном плане эти стратегии должны быть непосредственно ориентированы на решение актуальных задач гармонизации экономических неравенств, повышение уровня жизни людей, гуманизацию социальной среды посредством создания инновационных технологических механизмов эффективного социального регулирования трудового поведения и социальной защиты населения.

В концептуальном плане эффективное решение данных задач непосредственно связано с актуализацией теоретико-методологического потенциала социологической науки. В этой связи важно учитывать, что процессу формирования и развития классической социологии уделяли большое внимание социологи при обосновании значимости системного подхода к изучению социальной среды. Хорошо известно, что О. Конт, К. Маркс, Г. Спенсер и другие ученые рассматривали общество как сложно дифференцированное "органическое целое". В целом такая ориентация обусловила значимость социологического изучения различных по своему качеству типов социальных взаимодействий — экономических, политических, духовных. При этом классики социологической науки особое внимание уделяли анализу неравенств между людьми как специфических проявлений и результирующих последствий их неравнозначного статуса в экономической, политической и духовной сферах общественной жизни и самих процессах социальных взаимодействий.

Известно, что при изучении содержания экономических неравенств особую значимость при-

© Т. В. Штудер, 2002

обрел структурный (стратификационный) подход, связанный с ориентацией ученых на исследование специфики базовых структурных компонентов социальной среды, суть которого О. Конт выразил термином "социальная статика". Кроме того, нельзя, очевидно, было игнорировать то обстоятельство, что общество как органическая целостность есть система, постоянно изменяющаяся. Поэтому структурный подход к изучению социальной среды должен дополняться динамическим, который в целом может быть изучением многообразных социальных процессов — "социальной динамики".

Значимость данного обстоятельства наиболее плодотворно обоснована в социологической традиции классического марксизма. В многочисленных трудах К. Маркса и Ф. Энгельса экономические неравенства анализировались как в стратификационной перспективе, так и в контексте классовой динамики, т. е. в аспекте поиска инновационных стратегий преодоления экономических неравенств посредством актуализации различных форм классовой борьбы. При этом важно учитывать, что классики марксизма склонялись к трактовке экономических неравенств как объективно сложившихся и существующих различий в обладании реальными материальными благами и материальными ресурсами.

Отметим, что классическая теоретико-методологическая дилемма "социальная статика — социальная динамика" выступает весьма значимым фактором, стимулирующим научный поиск в направлении формирования эффективных управленческих технологий социального регулирования экономических неравенств и в современной социологии. В этой связи заметим, что многие авторитетные исследователи считают, что реальные обстоятельства глобализации общественной жизни и усиления взаимозависимости современных общественных систем обусловливают потребность в смене приоритетов социологического анализа. В настоящее время специфической именно данных обстоятельств, по сути, определяются ресурсные возможности развития конкретной общественной системы, будь то самое развитое демократическое государство или переходное общество постсоветского типа. Поэтому учет как динамического, так и структурного контекста социальных детерминант глобальных экономических неравенств является существенно значимым для научной идентификации процессов социальной дифференциации и содержания экономических неравенств, характерных для конкретных постсоветских социальных систем.

В то же время важно учитывать и ряд объективных сложностей переходного периода от планово-административной к рыночной экономике, которые достаточно определенно выражают наиболее противоречия осуществляемых преобразований. Прежде всего следует принять во внимание то обстоятельство, что для стран, которые сформировались на постсоветском пространстве, эти преобразования выявились гораздо более сложными, чем процессы реформации в странах Центральной и Восточной Европы (Польши, Венгрии, Чехии, Словении и др.). Такое различие объясняется, с одной стороны, гораздо более длительным историческим периодом существования тоталитарного режима в Украине, а с другой — необходимостью сочетать процессы экономической трансформации с решением многоаспектного комплекса проблем, связанных с государственным строительством и утверждением национального суверенитета.

Важно также учитывать, что атрибуты той государственности, которые имела Украина в составе СССР, по сути были декоративными, фактически Украина была большой провинцией, управляемой из единого союзного центра. Поэтому всю систему государственного управления пришлось создавать практически с нуля.

Чтобы яснее понять специфику кризисных процессов в экономической системе переходного типа, необходимо эти процессы четко определить и конкретизировать. Отметим, что еще в середине 90-х годов эксперты Национального института стратегических исследований зафиксировали феномен "нарушенного человеческого развития" или факт того, "что реальные доходы в Украине начали падать ниже порогового уровня, позволяющего семьям удовлетворять свои основные потребности" [3, с. 15]. Справедливость данного вывода подтверждают и исследования украинских экономистов, согласно которым в течение 1991–1998 гг. состояние промышленного производства в Украине характеризовалось негативной тенденцией постоянного спада его объемов и особенно резкой глубиной падения в отраслях, производящих продукцию конечного спроса и ориентированную на удовлетворение запросов внутреннего потребительского рынка. Так, данные официальной статистики свидетельствуют, что за период 1991–1999 гг. ВВП уменьшился в 2,5 раза, инвестиции в основной капитал — в 6,5 раза, государственный внешний долг на начало 2000 г. составлял 12,4 млрд дол. США [4, с. 3–4].

Беспрецедентное сокращение объемов производства и существенное снижение жизненного

уровня населения Украины в условиях мирного времени является серьезным поводом для беспокойства, поскольку по ряду социально-экономических критериев и микроэкономических показателей Украина оказалась отброшенной на уровень жизненных стандартов 50-х годов [5, с. 208–210].

Очевидно, что в условиях острого кризиса экономики Украины весьма значимым антикризисным фактором должна стать ориентация на обеспечение экономического роста и на стимулирование инвестиционной активности. Согласно расчетам министра экономики Украины В. Рогового, в настоящее время объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составляет 2,9 млрд дол., или 7 % общих потребностей. А это означает, что минимальный объем необходимых инвестиций должен превышать 40 млрд дол. [2, с. 8].

Очевидно, найти инвестиционные ресурсы такого масштаба в настоящее время весьма проблематично. Более того, в годовом отчете за 1999 г. по проблеме человеческого развития Украины эксперты ООН констатировали о невозможности дальнейшего масштабного привлечения инвестиций в нашу страну. В условиях значительной внешней задолженности Украины уже сейчас к катастрофическим последствиям может привести актуализация следующих факторов:

1) предъявление кредиторских требований досрочного погашения кредитов на сумму около 3 млрд дол.;

2) прекращение кредитования Украины международными финансовыми организациями, другими официальными кредиторами и донорами;

3) судебные иски и арест собственности за границей, включая активы Национального банка Украины [4, с. 55].

На основе приведенных данных можно сделать вывод, что сложившаяся в Украине экономическая ситуация является источником возникновения напряженности в социальной сфере. Об этом достаточно красноречиво свидетельствуют такие социальные показатели. Согласно данным репрезентативных социологических опросов населения Украины в период 1994–1998 гг., доля людей, которые считают себя бедными, выросла с 38 до 45 %; доля людей среднего достатка уменьшилась с 51 до 31 %; доля малообеспеченных людей выросла с 50 до 65 % [1, с. 129]. Согласно последним мониторинговым исследованиям, более 85 % населения Украины оценивают экономическую ситуацию в стране как очень плохую [6, с. 306].

Эти данные имеют весьма существенное значение для научного обоснования причин углубляющейся имущественной дифференциации, роста бедности и усиления экономических неравенств в украинском обществе. Отметим, что проведение исследований в данном направлении затруднено рядом особенностей, которые являются специфическими препятствиями при диагностировании и научной оценке реальных масштабов экономических неравенств в Украине. Прежде всего отметим, что реальные масштабы экономических неравенств не позволяют объективно оценить существующие теневые экономические процессы. Согласно оценкам специалистов, в Украине доля теневого сектора экономики относительно ВВП составляет 45–80 %. Отсюда следует, что значительная часть населения страны может иметь нелегальные доходы и в то же время может официально относиться к социально незащищенным слоям, которые имеют право на получение со стороны государства различных выплат, льгот, компенсаций.

Для решения этой задачи необходимо проводить активную адресную социальную политику, которая может обеспечить достаточный с точки зрения прогресса общественного развития уровень благосостояния, доступность основных благ для большинства населения, стимулировать его производственную и гражданскую активность, а также способствовать консолидации социальных групп и укреплению социального единства и согласия в обществе.

Литература

1. *Попова Н. В., Головаха Е. І.* Тенденції розвитку українського суспільства (1994–1998 рр.). — К.: Ін-т соціол. НАН України, 1999.

2. *Роговий В. В.* Економіка України на перспективу та інвестиційна діяльність // Проблемы инвестиционного менеджмента в Украине: Сб. науч. тр. — Прил. к журн. "Персонал". — 2000. — № 2(7). — С. 7–12.

3. *Україна.* Людський розвиток: Звіт 1995. — К.: ПРООН, 1996.

4. *Україна.* Людський розвиток: Звіт 1999. — К.: ПРООН, 2000.

5. *Україна* на зламі тисячоліть: Кол. монагр. / Авт. кол.: Г. В. Щокін, М. В. Поповкін, А. С. Бовкунівська та ін.; За заг. ред. Г. В. Щокіна, М. Ф. Головатого. — К.: МАУП, 2000.

6. *Українське* суспільство: моніторинг — 2000 р.: Інформ.-аналіт. матер. / За ред. В. М. Ворони, А. О. Рудича. — К.: Ін-т соціол. НАН України, 2000.

УДК 330.341.1.001.16

О. А. МАРУСЕВА
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ДЕЛОВОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА (ОБОБЩЕНИЕ ОПЫТА ЗАПАДНЫХ ФИРМ)

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 166–169

В системе стратегического управления важное место принадлежит персоналу как одному из главных источников создания конкурентных преимуществ на длительный период времени. По данным западных экспертов, инновации, относящиеся к развитию способностей человека, его потенциала, ценностей, имеют приоритетное значение по сравнению с инновациями в сфере совершенствования свойств продукта технологии и организации производства, т. е. персонал является наиболее стабильным источником конкурентных преимуществ. В связи с этим возрастает роль оценки персонала как фактора стимулирования и развития кадрового состава организации.

Д. Мак-Грегор в книге "Человеческая сторона предприятия", опубликованной в 1960 г., писал: "Мы сможем усовершенствовать наши управленческие способности лишь в том случае, если признаем, что контроль состоит в избирательной адаптации к человеческой природе, а не в попытках подчинить человека нашим желаниям. Если же попытки установить такой контроль безуспешны, то причина этого, как правило, кроется в выборе негодных средств" [3]. Именно эту задачу пытаются решить современные западные менеджеры при разработке систем контроля за деятельностью персонала.

В основе контрольной деятельности большинства немецких предприятий лежит система критериев трудовой эффективности. Наиболее часто применяют такие критерии: адаптационные возможности; качество, интенсивность, объем труда; темп работы, тщательность ее выполнения; сообразительность, упорство; следование предписаниям и директивам; освоение управленческих навыков, выдержка; соблюдение приоритетов; готовность к самостоятельным действиям; умение принимать решения; профессиональная квалификация и стремление к ее повышению; способность импровизировать, критичность; информационное и коммуникативное поведение; инициативность; способность устанавливать и поддерживать контакты; готовность к кооперированию; соблюдение порядка на рабочем месте; умение планировать действия; знание языков; соблюдение сроков выполнения задания; готовность брать на себя ответственность; умение вести переговоры; манеры поведения с клиентами, поставщиками, а также руководителями, коллегами, подчиненными и т. д. [4].

Процедура контроля как сложного коммуникативного процесса состоит из нескольких последовательных этапов. Процесс контроля охватывает ряд существенных факторов инновационного типа. К числу таких инновационных факторов относятся следующие.

Определение положения вещей. Без точного определения положения вещей последующие этапы излишни. Предположения не позволяют сделать сравнение реального и требующегося положения вещей. Очевидно, нет необходимости доказывать, насколько данный этап важен в инновационном аспекте для последующей реализации процедуры контроля.

Сравнение реального и требующегося положения вещей. Контролировать — это значит сравнить реальное положение вещей с желаемым и проанализировать расхождения между ними.

© О. А. Маруссева, 2002

Нельзя проконтролировать то, для чего не существует заданных норм, с которыми можно сравнить то, что выявил руководитель. Желаемое положение вещей для специализированного участка образует описание рабочего места, в котором определены задания, компетенции и цель рабочего места. Дальнейшие нормативы устанавливаются директивами, планами сбыта, отдельными указаниями, совещаниями и др. Нормы для сферы управления, т. е. по вопросам взаимоподчинения, отражены в Общей инструкции по управлению. Нормы должны быть четкими и понятными настолько, что любой сотрудник должен точно знать, как себя вести в конкретном случае.

Выслушивание сотрудника. Руководитель не имеет права вынести решение относительно поведения или работы сотрудника, пока не выслушает его подробно о ситуации и не даст ему возможность обосновать свое поведение или неправильные действия.

Последствия. Контроль не достигает своей цели и станет пустой тратой времени, если руководитель не считает нужным принять необходимые, вытекающие из результатов контроля, меры. При этом недостаточно только контролировать и регистрировать. Необходимо делать выводы и принимать меры для устранения недостатков и поощрения заслуг.

Все больше западных фирм используют в своей практике управления модель с делегированием полномочий, которая была разработана в Академии управленческих кадров в городе Бад-Гарцбурге под руководством Райнхарда Хана и получила название "модель Гарцбурга". Суть ее заключается в перенесении ответственности на низшие уровни управления, основная идея при этом — передача права принятия предпринимательских решений лицам, наиболее компетентным в соответствующем вопросе; взаимодействие и равные права всех сотрудников [1]. Такой стиль руководства соответствует изменившимся экономическим, техническим и общественным реалиям.

В этом случае контроль существенно отличается от контроля при авторитарном стиле руководства. Во-первых, иерархическое положение не дает права контролировать всех сотрудников, расположенных на более низких ступенях, руководитель ограничивается контролем непосредственно подчиненных ему сотрудников. Во-вторых, имеет место выборочный контроль, который осуществляется неожиданно.

Контроль является недостаточной управленческой функцией руководителя-администратора. При контролировании должна проявиться его самостоятельные действия. При этом руководитель не имеет права подходить к контролю с внутренней установкой на поиск ошибки, так как смысл контроля здесь заключается в проверке поведения сотрудника в конкретном случае, а будут или не будут при этом выявлены ошибки — уже совсем другой вопрос.

Контроль нельзя путать с вмешательством. Если сотрудник действовал в рамках своих полномочий и соблюдал заданные распоряжения и директивы, то у руководителя не должно быть повода для отрицательного суждения. Если к цели могут привести два пути, то решение о выборе пути принимает тот, кому делегировано это задание в соответствии с его компетенцией и ответственностью.

Процесс контроля должен быть справедливым, в форме открытой беседы. Не допускаются вопросы-"ловушки", наводящие на нужный ответ, а также "закрытые" вопросы, на которые сотрудник может отвечать только "да" или "нет"; многократно поставленные друг за другом, они придают беседе характер допроса, т. е. сотрудник чувствует себя в роли обвиняемого. Не следует избегать суггестивных вопросов (типа "Не думаете ли Вы тоже?"), при которых руководитель исходит из сформировавшегося заранее мнения, т. е. в сущности он лишь хочет услышать подтверждение своим мнениям. Открытые вопросы (типа "Как бы Вы поступили в этом случае?") должны дать сотруднику возможность более полно ответить на них.

Контроль будет эффективен лишь в том случае, если по его результатам руководитель примет необходимые меры. Кроме того, он должен обязательно сообщить сотруднику информацию о результатах контроля. Контроль должен быть конструктивным, т. е. в результате контроля должны формироваться условия для улучшения проведения и качества работы. Он должен содержать положительные мотивации на дальнейшую работу.

Критика, даже оправданная, но высказанная в оскорбительной форме, теряет свою действенность, так как не ориентирует сотрудника на осознание ошибок и их исправление, а наоборот, увеличивает непонимание между руководителем и подчиненным.

При разработке соответствующих программ действий фирмы стремятся активно вовлечь в этот процесс самих работников, чтобы повысить ответственность исполнителей и противодействовать возможной конфронтации между руково-

лителем и подчиненным по поводу принятия напряженных обязательств. В "Контрол дейта" от работников требуют представления своего проекта программы в течение месяца со дня обсуждения результатов контроля. В военно-строительной корпорации "Бектел" за 10–15 дней до собеседования по результатам контроля работники должны заполнить специальную форму с самооценкой, в которой должны изложить предложения, направленные на повышение производительности своего труда.

В наиболее формализованных программах действий, принимаемых по итогам деловой оценки, не только содержится перечень контрольных мероприятий, но и определены сроки, промежуточные результаты, по которым будут оценивать их выполнение. Например, указывают программу повышения квалификации, даты начала и окончания обучения (месяц и число), кто проводит обучение, как будет оцениваться эффективность.

Вместе с тем обсуждение итогов деловой оценки прямо или косвенно используют для обоснования производственной программы, целевых показателей работы подразделения, т. е. в рамках системы управления по целям. В корпорации "Кемрокс", например, в результате обсуждения итогов деловой оценки формулируются задачи (индивидуальные целевые показатели) работника на последующий период. Целевые показатели деятельности устанавливают после подведения итогов деловой оценки в начале следующего года, затем их утверждают на вышестоящем уровне управления и используют как базу сравнения при подведении итогов год спустя. Общие целевые установки, определяемые на вышестоящем уровне управления, непосредственно преобразуются в показатели, за достижение которых отвечает тот или иной работник. Это позволяет перейти от расплывчатых и нередко противоречивых требований к строго индивидуальной ответственности.

Особое внимание уделяют методической стороне процедур деловой оценки, в частности проведению собеседований. Исследование, проводившееся в компании "Джекерал электрик", применяющей процедуру деловой оценки с 1960 г., содержало вывод о том, что умение, с которым руководитель обсуждает итоги деловой оценки с подчиненными, является ключевым фактором, от которого зависит, насколько будет эффективной программа оценки и стимулирования положительных изменений в трудовой деятельности. Большинство корпораций осуществляет целевое (хотя бы краткосрочное) обучение руководителей всех уровней языкам оценки деятельности подчиненных.

Одна из задач обсуждения состоит в том, чтобы предотвратить оборонительное поведение оцениваемых работников, которые не признают свои недостатки и не ищут пути улучшения собственного стиля управления [6]. Специалисты в области психологических наук считают, что процесс обсуждения итогов деловой оценки должен носить конструктивный характер и предлагают для этого специальные методические приемы.

Важным методическим требованием при обсуждении итогов деловой оценки является концентрация на самой деятельности работника и возможностях ее улучшения. Могут быть затронуты вопросы карьерных устремлений и другие, содержащие стимулы преимущественно морального порядка, с помощью которых можно укрепить позитивные установки, готовность работников к дополнительным усилиям. Материальные вознаграждения (выплата премий, изменение ставок оплаты), напротив, планируют через один–три месяца после обсуждений по итогам деловой оценки. Тем самым обходят препятствия, которые могут помешать принятию напряженных обязательств работниками на ближайший год. В "Контрол дейта" такая практика существовала еще в 70-е годы, в фирме "Кемрокс" – с 1983 г. [5].

Многие фирмы в прошлом применяли метод прямого ранжирования работников (от лучшего к худшему), что являлось источником трений и конфликтов. Сегодня, как правило, корпорации отказываются от такой практики. Некоторые из них идут еще дальше. Так, в фирме "Кемрокс" отказались от выведения общей балльной оценки результатов труда, применявшейся свыше 20 лет. Взамен все составляют краткое описательное резюме итогов деятельности работника. Однако часто количественные оценки переносят в закрытую часть оценочной формы.

Рекомендации психологов по проведению собеседований сводятся к следующему [2]:

- итоги деловой оценки целесообразно обсуждать в индивидуальном порядке;
- беседа должна проходить в течение часа, не прерываться посторонними делами и чьим-то вмешательством;
- руководитель должен использовать обсуждение для получения интересующей его информации, совместного выявления и решения проблем, касающихся данного работника и деятельности всего подразделения;
- особенно важно, чтобы руководитель четко знал работу подчиненного, располагал инфор-

мацией, убедительно раскрывающей результаты его труда и личностные качества;

- критика должна быть обращена на результаты труда, а не на оцениваемого работника.

Литература

1. *Беме Г., Хан Р.* Как руководить людьми — практика менеджмента на предприятии. — Бад-Гарцбург, 1993.

2. *Келлер-Пфрундер А.* Индивидуализация экономики персонала // Пробл. теории и практики управления. — 1997. — № 2. — С. 92–97.

3. *Попов А. В.* Теория и организация американского менеджмента. — М.: Изд-во МГУ, 1991. — 152 с.

4. *Роттингер Р.* Культура предпринимательства. Пер. с нем. — М.: ЗКОМ, 1992. — 240 с.

5. *Социальные* технологии в системе производства зарубежных стран: Хрест. — В 4 т. / Под ред. Г. Д. Никредина. — Минск; Волгоград, 1993. — Т. 2. — 464 с.

6. *Удальцова М. В.* Социология управления. Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1998. — 144 с.

УДК 330.341.1.001.16

Т. В. ШТУДЕР, докторант
В. В. ШИЛО, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ СОЦИАЛЬНОЙ РЕГУЛЯЦИИ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОМ ОБЩЕСТВЕ

Научный труд МАУП, 2002, вип. 3, с. 170–174

Известно, что в условиях проводимых в Украине рыночных реформ существенно дифференцируются трудовые ориентации и способы осуществления трудовой деятельности. Поэтому особенно актуально социологическое изучение целевой параметризации трудового поведения и поиска инновационных способов его социальной регуляции. В этой связи важно учитывать, что в переходном обществе реально взаимодействуют экономические субъекты, для которых характерны во многих отношениях конкурирующие между собой поведенческие образцы. В государствах бывшего СССР эти различия специфически воплощаются и проявляются в двух основных доминирующих образцах трудового поведения — дорыночного и рыночного типа. Характерно, что Г. Соколова [7, с. 241–243] и В. Пилипенко [4, с. 135] в своих работах аргументировали позиции, согласно которым научный анализ типологических различий между дорыночным и рыночным образцами трудового поведения они считают одной из наиболее важных современных теоретико-методологических проблем экономической социологии.

Однако мы не считаем оправданным однозначно рассматривать рыночный тип трудового поведения как прогрессивный и перспективный образец трудового поведения и трудовых ориентаций, который должен прийти на смену традиционному малоэффективному дорыночному типу. На наш взгляд, в переходном обществе в трудовом поведении работников сочетаются противоречивые по своему характеру трудовые алгоритмы и трудовые ориентации, образующие в итоге универсальные образцы трудового поведения, которые целесообразно определить термином "модель трудового поведения". Модель трудового поведения — это аналитическая абстракция, которая используется для изучения определенных устойчивых образцов трудового поведения, различающихся целевой направленностью, а также специфической смысловой организацией комплекса характерных трудовых алгоритмов.

В соответствии с предложенным подходом мы считаем важным выделить четыре универсальные модели трудового поведения: *адаптивная* (приспособительная); *миграционная*; *инновационная*; *предпринимательская*. Поскольку в реальной жизни эти модели трудового поведения проявляются как специфические способы трудовой ориентации и трудовой самореализации экономических интересов отдельных индивидов и социальных групп, целесообразно охарактеризовать их более детально.

1. *Адаптивная (приспособительная) модель трудового поведения.* Отметим, что в нынешних условиях, когда в Украине еще не завершился процесс рыночных реформ, адаптивная модель трудового поведения выражает специфический комплекс целенаправленных приспособленческих трудовых алгоритмов. Авторы разделяют точку зрения Е. Суменко, согласно которой сущность

© Т. В. Штудер, В. В. Шило, 2002

"приспособленческого трудового поведения проявляется в двух ключевых поведенческих факторах – высоком ожидании изменений к лучшему и стремлении удержаться на рабочем месте даже за самую минимальную плату" [5, с. 115]. В содержательном аспекте эти факторы могут свидетельствовать о достаточно противоречивой природе адаптивного трудового поведения. Так, существенной проблемой является достаточно низкая эффективность адаптивного трудового поведения. Ученые объясняют этот феномен характером трудовых целей приспосабливающихся работников – их желанием не потерять работу. Согласно данным социологического мониторинга, который проводился учеными Института социологии НАН Украины, в 2000 г. 86,4 % населения Украины больше всего боялись безработицы, в которой усматривали главную угрозу своему безопасному существованию и экономическому благополучию [8, с. 339]. Проведенное в 2000 г. специально организованное репрезентативное социологическое исследование социально-экономического поведения субъектов на промышленных предприятиях Украины показало, что работники с адаптивным поведением живут по принципу "лучше синица в руке, чем журавль в небе". Поэтому на вопрос "Что для Вас более приемлемо: невысокий, но гарантированный заработок, или высокий заработок, но с риском потерять работу?" 71,4 % опрошенных выбрали первый вариант [5, с. 131]. В то же время важно учитывать, что при изучении адаптивного трудового поведения нельзя ограничиваться исследованием только его производственных аспектов. Очевидно, что в рыночных условиях значимыми компонентами адаптивной модели трудового поведения становятся дополнительные трудовые переориентации людей в сфере образования, а также в поисках новых направлений более эффективного применения своих профессиональных качеств. Все это выливается в выборе, возможно, новой профессии, форм специального обучения, тех или иных способов повышения квалификации, а также в поисках и сборе информации о новых более перспективных местах работы.

2. *Миграционная модель трудового поведения.* Данная модель характеризует трудовые перемещения работников как за пределами, так и внутри страны. Существует два вида внешней миграции – постоянная и временная. Временный выезд за пределы Украины зачастую связан с возможностью трудоустройства на определенный период с последующим возвращением. Согласно экспертным данным, только в России в настоящее время находится около 3 млн граждан Украины, примерно столько же легально или нелегально трудятся в европейских странах. Наиболее существенными факторами миграционного трудового поведения, по данным социологического мониторинга 2000 г., можно считать:

1) низкий уровень материального обеспечения граждан Украины (т. е. низкий жизненный уровень) – 65,0 % опрошенных отнесли себя к числу малообеспеченных граждан [8, с. 360];

2) неэффективность усилий государства по защите населения от падения жизненного уровня – на этот фактор указали 86,6 % опрошенных [8, с. 344].

В результате действий этих факторов сохраняется устойчивая мотивация большинства граждан страны на поиск работы за пределами постоянного места жительства. Поэтому миграционная модель трудового поведения отражает процессы стихийного и самопроизвольного рыночного регулирования в сфере трудовой активности, действующего по закону спроса и предложения на человеческие ресурсы. При этом важно учитывать, что анализирование проблемы миграционной модели трудового поведения затруднено сложными процессами организации и проведения специально-отраслевых социологических исследований. Отметим, что в Украине отсутствует и сама научная традиция изучения миграционного трудового поведения. А это создает дополнительные сложности при разработке программ социологических исследований по данному направлению.

3. *Инновационная модель трудового поведения.* В деятельностном аспекте инновационное трудовое поведение выражает трудовые усилия работников в осуществлении нововведений. Сегодня в Украине продолжается процесс снижения инновационной активности. Согласно Ю. Бажалу, за период 1994–1999 гг. доля высокотехнологичных товаров в экспорте Украины уменьшилась с 12,5 до 8,6 %. При этом активные формы инновационного трудового поведения характерны лишь для 9–10 % работников различных категорий [1, с. 137]. Мы полагаем, что инновационное трудовое поведение обусловливается не только фактором внедрения технологических инноваций. Существенными инновационными факторами могут быть также новые технологии стимулирования труда. В этой связи заслуживает поддержки позиция А. Ручки и Н. Сакады, которые выделяют различные типы работников исходя из характера их отношения к внедрению новых технологий организации и стимулирова-

ния труда [6, с. 16]. К сожалению, в настоящее время в Украине не проводятся исследования, посвященные социологическому изучению влияния экономической культуры на инновационное трудовое поведение.

4. Предпринимательская модель трудового поведения. Характеризуя данную модель трудового поведения, необходимо учитывать, что эта модель в настоящее время в Украине находится в стадии становления, однако в ней выражаются, во-первых, высокий субъектный социально-экономический статус предпринимателя как ведущей фигуры рыночного процесса и, во-вторых, инициативно-деятельный характер предпринимательского трудового поведения. К числу сущностных черт, свойственных предпринимателям и их трудовому поведению, предпринимательской модели трудового поведения, на наш взгляд, относится:

1) развитая мотивация в необходимость достичь успехов даже в условиях рынка;
2) личностные качества предпринимателя (деловитость, авторитет и др.);
3) естественная предрасположенность человека к предпринимательской деятельности (физическое и психическое здоровье, хорошая память, способности к обучению, ощущение личностной самодостаточности, развитая интуиция, способность к рационализации своих действий и др.);
4) лидерские качества;
5) стремление к организации собственного дела;
6) возможность девиантных проявлений (отсутствие нравственных преград, стремление зарабатывать любым способом и др.);
7) готовность к конкурентным взаимодействиям;
8) стремление к реализации предпринимательских намерений;
9) способность к осуществлению прогностической деятельности;
10) хорошие знания маркетинговой среды и оперативность в принятии решений;
11) коммуникативные качества и коммуникативная компетентность.

Мы считаем, что эти черты непосредственно проявляются в трудовом поведении предпринимателя через ситуации коммуникативного выбора – выбора людей как партнеров по бизнесу, выбора вариантов бизнес-стратегий, выбора самого режима предпринимательского трудового поведения (начинать бизнес, временно его приостановить или вовремя завершить и т. п.). В этой связи важно учитывать, что свобода предпринимательской деятельности объективно связана с ответственностью как за конечные результаты, так и за сам процесс трудового поведения предпринимателя.

Осуществленный нами анализ четырех моделей трудового поведения может свидетельствовать о том, что трудовая деятельность – это сложноорганизованный коммуникативный процесс, который целенаправленно организуется и регулируется усилиями социально-профессиональных групп, отличающихся своими целями, интересами, социально-экономическим статусом, характером трудовых функций. Социальный механизм регуляции трудового поведения отличается определенной сложностью, поскольку его регулятивный потенциал должен воздействовать не только на внешние наблюдаемые характеристики трудового поведения, но и на внутренние, скрытые от непосредственного наблюдения. Поэтому для рассмотрения сущности механизма социальной регуляции трудового поведения целесообразно использовать три ключевых понятия: трудовое поведение; трудовая ситуация; трудовая мотивация. Учитывая тесную взаимозависимость этих специфических социальных реалий, мы считаем, что детерминантами трудового поведения являются трудовая мотивация работников и трудовые ситуации, которые выражают систему конкретных регулируемых условий взаимодействия субъектов трудового поведения.

С учетом значимости этих двух структурных компонентов можно предложить следующее определение механизма социальной регуляции трудового поведения: *социальный механизм регуляции трудового поведения – это система целенаправленных управленческих воздействий на взаимодействующие в определенных трудовых ситуациях социально-профессиональные группы работников, на которые оказывают соответствующее влияние мотивы их трудовой деятельности, а также условия функционирования и результаты трудового процесса.*

Позитивный научный смысл предложенного определения, как мы полагаем, заключается в том, что оно в теоретико-методологическом плане ориентирует на анализ двух возможных инновационных способов управленческого воздействия на трудовое поведение. Первый значимый способ управленческого воздействия на процессы трудового поведения, как мы считаем, должен основываться на максимально точной диагностике и оценке реального состояния системы внешних объективных условий в целях выработки эффективной регулятивной модели трудового поведения в каком-либо производственно-эконо-

мическом институте или организации. Данный способ управленческого воздействия можно определить как адаптивный способ управления трудовым поведением. В то же время не менее значимым является второй способ — способ целевого управления трудовым поведением.

1. *Адаптивный способ управления трудовым поведением* в целом основывается на учете того значимого обстоятельства, что организации любого масштаба и профиля реально функционируют в определенной окружающей среде, в которой они являются частью более масштабной системы. Поэтому адаптивная управленческая стратегия предполагает учет функциональных характеристик и специфики конкретных условий Украины, в которых экономические субъекты осуществляют свою трудовую деятельность.

При оценивании состояния экономики Украины нетрудно провести аргументы, свидетельствующие о ее кризисном состоянии. Осуществляя реформы, Украина за последнее десятилетие утратила 2/3 валового внутреннего продукта, безработица (с учетом скрытой) достигла 40 %, бюджетные возможности государства в итоге стали сравнимы с серединой 50-х годов. На начало 2002 г. средняя заработная плата в Украине находится ниже уровня установленной государством черты малообеспеченности, т. е. меньше 311 грн (58 дол. США) [9, с. 290–291]. В 2001 г. бедных в Украине было 13,6 млн чел., т. е. 27 % населения страны. При этом удельный вес затрат на питание в бедных семьях Украины составляет 71,9 %, а в небедных — 55,8 % [3, с. 73].

Кризисное состояние экономики существенно влияет на трудовые ориентации населения непосредственно на рынке труда. Отметим, что нестабильное функционирование большинства экономических институтов является важнейшим фактором роста безработицы в Украине. По прогнозным показателям Кабинета Министров Украины, к концу 2001 г. предполагалось 2,1 млн зарегистрированных безработных, а уровень официально зарегистрированной безработицы — 7,7 % количества трудоспособного населения [5, с. 310]. Характерно, что общий уровень безработицы в Украине некоторые эксперты оценивают в 40 %. Однако и этот показатель нужно уточнить. Так, согласно данным социологического мониторинга в 2000 г., 43,9 % респондентов общенациональной репрезентативной выборки причислили себя к безработным [8, с. 384].

Высокий уровень безработицы и социальная напряженность во многом обусловлены неэффективной социальной политикой, которая в Украине ориентирована не на поддержку трудовых ориентаций и направлений активной самозанятости и самообеспечения, а на тотальную социальную защиту населения. Стремление государства к осуществлению тотальной социальной защиты населения ведет к неоправданному ужесточению политики налогов и сборов как с юридических, так и с физических лиц. Высокие налоги, как известно, являются основной причиной существования в Украине теневого сектора экономики, масштабы которого оцениваются в 40–50 %. Очевидно, насколько для Украины важно легализовать теневую экономику. Прежде всего необходимо усилить антироссоциальную направленность социальной политики, в которой непременно следует учитывать такой регулятивный фактор трудового поведения, как престиж профессий, выражающий статусно-функциональные особенности трудового поведения различных социально-профессиональных групп. Эффективность взаимодействия этих групп в процессе труда зависит от уровня производственной демократии, которая служит консолидации трудовых усилий работников.

Однако становится очевидным, что даже самый детальный учет специфики проанализированных нами факторов не гарантирует точного знания всего спектра трудовых ориентаций экономически активного населения в условиях переходного общества. Поэтому весьма важно выполнить научный анализ с учетом целевого фактора трудовых ориентаций населения Украины, который выражает во многом различное по целевой направленности отношение людей как к процессу своего трудового поведения, так и его конечным результатам. В этой связи нам представляется перспективным подход Э. Либановой, которая выделяет в этом плане три важнейшие группы украинского социума [3, с. 66]:

1) те, кто не хочет и не может адаптироваться к новым социально-экономическим условиям;
2) те, кто хочет, но не может (люди с недостаточным уровнем квалификации или такие, чья профессия оказалась неконкурентоспособной);
3) те, кто хочет и может эффективно трудиться.

Данный подход по сути основывается на значимости учета различной степени трудовой активности разных групп населения. Такой дифференцированный учет трудовой активности по целевому критерию объективно обнаруживает значимость целевого способа управления трудовым поведением.

3. Способ целевого управления трудовым поведением является в теоретико-методологическом отношении наиболее важным и наиболее перспективным инновационным способом организационно-управленческого воздействия на процессы трудового поведения. Этот способ в целом выражает более высокий уровень современной управленческой культуры, который ученые обозначают термином "целевое управление". В этой связи мы полагаем конструктивной точку зрения Г. Дмитренко, который считает, что главное назначение способа целевого управления трудовым поведением -- "создать такой механизм управления людьми, который бы работал на постоянном отслеживании уровня достижения целей по обратной связи. Такое отслеживание стало бы базисом синхронизации взаимодействия всех групп (подразделений и отдельных работников внутри организации) и формирования целеориентированного механизма мотивации их активного труда на основе учета отклонений от достижения целей" [2, с. 30]. В практическом плане такая управленческая стратегия осуществляется в плоскости определения "сквозных" для организации и каждого работника в отдельности параметров результатов труда. Такими параметрами являются: объем или количество выполненных заданий; соблюдение сроков их выполнения; качество труда.

В то же время, как нам представляется, следует учитывать, что в стратегии целевого управления трудовым поведением важным фактором является также учет активности профессиональных групп, размещенных в иерархии управления. Для обозначения управленческих и управляемых групп, образующих социальный механизм управления производством, в социологии используют категорию "стратификация". С одной стороны, в ней объективно заданы место каждой группы в объективно существующей иерархии управления данной организацией; ранг каждой группы, ее должностное положение, определяющее, что ей "нужно", "можно" и "нельзя" делать. С другой стороны, внутри стратификации существует область свободы, позволяющая управленческим группам действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями, целями, потребностями, установками, интересами. Поэтому в целевом управлении трудовым поведением важно обеспечить согласование целей объекта и субъекта управления с целями персонала. Такое согласование может осуществляться по-разному, однако в нем непременно участвуют обе стороны. Результатом его является определенное поведение объекта управления и в конечном итоге -- планируемый результат трудовой деятельности.

Очевидно, концепция способа целевого управления процессом трудового поведения объективно нуждается в дальнейшем развитии, поскольку она имеет несомненные преимущества: есть технологическая возможность управления трудовым поведением "по целям и результатам"; ориентирована на формирование действенной мотивационной основы трудового поведения; нацелена на поиск и актуализацию социальных резервов производительности труда.

Литература

1. *Божко Ю. М.* Економічна оцінка технологічного розвитку в Україні: стан і перспективи // Україна на порозі XXI століття: Матер. науч.-практ. конф. -- К., НТУ КПІ, 2001. -- С. 135--139.

2. *Дмитренко Г. А.* Целевой подход к управлению процессом формирования, развития и реализации человеческих ресурсов в условиях переходного общества. -- К.: МАУП, 1996 -- 56 с.

3. *Лібанова Е. М.* Соціально політико економічного зростання // Україні на порозі XXI століття: Матер. науч.-практ. конф. -- К.: НТУ КПІ, 2001. -- С. 64--78.

4. *Пилипенко В. Є.* Реформи. Підприємництво. Культура. -- К.: Сінтос, 2001. -- 151 с.

5. *Промышленное* предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / Под общ. ред. В. М. Ворены, Е. И. Суменко. -- К.: Ин-т социол. НАН Украины, 2001. -- 352 с.

6. *Ручка А. А., Сахада Н. А.* Стимулирование и мотивация труда на промышленном предприятии. -- К.: Наук. думка, 1988. -- 221 с.

7. *Соколова Г. Н.* Экономическая социология: 2-е изд. -- Минск: Беларус. навука, 2000. -- 376 с.

8. *Українське* суспільство: моніторинг -- 2000 р.: Інформ.-аналіт. матер. / За ред. В. М. Ворони, А. О. Рущенка. -- К.: Ін-т соціол. НАН України, 2001. -- 390 с.

9. *Штудер Т. В.* Методологические аспекты антикризисного управления макроэкономическими процессами и экономическими корпорациями в Украине // Наукові праці МАУП. -- Вип.1. Антикризове управління підприємством: проблеми і шляхи їх розв'язання в умовах України. -- 2001. -- С. 289--291

УДК 330.341.1.001.18

І. П. МАЙСЕНКО, канд. екон. наук
(Львівська філія МАУП)

НАПРЯМКИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 175–179

У статті розглядається поняття моніторингу в системі фінансового менеджменту. Розглядаються фактори впливу на діяльність підприємства, особливості здійснення зовнішнього і внутрішнього моніторингу його фінансового стану. Визначаються напрямки та етапи здійснення моніторингу фінансово-господарського стану підприємства на основі його фінансової звітності.

В умовах сучасного розвитку інформаційної економіки та корпоративних відносин діяльність кожного господарського суб'єкта є предметом уваги великого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених у результатах його функціонування. Щоб забезпечувати виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно насамперед уміти адекватно оцінювати фінансові стани як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів, а також здійснювати моніторинг фінансово-господарського стану діяльності підприємства. Фінансовий стан — найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Вона визначає конкурентоздатність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. Однак одного уміння реально оцінювати фінансовий стан недостатньо для успішного функціонування підприємства і досягнення поставленої мети.

Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва тощо. У реалізації цього завдання важливу роль відіграє контроль за станом господарської діяльності підприємства з погляду дії зовнішніх і внутрішніх факторів його діяльності. Тобто з допомогою методів і прийомів фінансового моніторингу виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, розробляються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

В економічній теорії та практиці під моніторингом стану підприємства розуміють аналіз і оцінку фінансового та економічного стану підприємства на основі даних фінансового обліку. З позиції фінансового менеджменту моніторинг стану підприємства можна розглядати як функціональну підсистему, що містить такі функції управління: прогнозування, планування, облік, контроль, аналіз та оцінка показників фінансово-господарського стану підприємства. Іншими словами — це спеціальна система методів та інструментів, спрямованих на функціональну підтримку менеджменту підприємства в галузі його інформаційного забезпечення.

Моніторинг можна охарактеризувати як систему інформування про стан досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, відхилення прогнозованих та планованих показників стану підприємства від заданих значень, розрахунок аналітичних показників аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, показників стану підприємства в галузі та на товарних і фінансових ринках.

Для з'ясування стану досягнення цілей діяльності підприємства потрібно здійснити моніторинг, який забезпечує

© І. П. Майсенко, 2002

- збір і аналіз внутрішньої та зовнішньої інформації про стан підприємства;
- виявлення "вузьких місць" на підприємстві;
- аналіз фінансової діяльності окремих "центрів відповідальності";
- аналіз окремих фінансових та інвестиційних операцій;
- оцінювання фінансової діяльності підприємства загалом;
- аналіз зовнішнього середовища та оцінку нових шансів;
- контроль ризиків діяльності підприємства;
- виявлення резервів зменшення собівартості, підвищення прибутку підприємства;
- виявлення кризових явищ у фінансовій та господарській діяльності підприємства.

Відповідно до поняття фінансів підприємства (формування фінансових ресурсів, розподіл та їх використання) розрізняють три основні функціональні блоки фінансового менеджменту: фінансування, інвестування, облік і контроль (контролінг). Ці блоки тісно пов'язані між собою та утворюють цілісну систему функцій фінансового менеджменту [2]. Моніторинг фінансово-господарського стану підприємства є важливою підсистемою, що надає необхідні дані.

Перелік функціональних груп даних, якими оперує моніторинг в системі фінансового менеджменту, представлений в таблиці.

Моніторинг в системі фінансового менеджменту

Джерела фінансування	Моніторинг	Інвестиції
Управління активами	Фінансовий аналіз стану підприємства	Управління реальними інвестиціями
Управління власним капіталом	Внутрішній аудит та облік	Управління фінансовими інвестиціями
Управління позичковим капіталом	Оцінка інвестиційної привабливості підприємства	Оцінка ефективності інвестицій
Управління залученим капіталом	Оцінка ризиків	Формування інвестиційного портфеля
Управління грошовими потоками	Система раннього попередження та реагування	Оцінка кон'юнктури ринків

Побудова системи моніторингу на підприємстві передбачає виконання таких етапів робіт:

- визначення сфер спостереження: зовнішніх і внутрішніх, суб'єктів та об'єктів даних моніторингу;
- визначення характеру інформації, яку треба збирати, контролювати та обробляти (наприклад, системи цільових показників та критеріїв їх порівняння);
- організувати систему збору та обробки інформації (формування інформаційних каналів);
- визначення систем аналітичної обробки інформації (систем і методів аналізу та оцінки даних);
- визначення алгоритмів координації, даних для регулювання стану тощо;
- визначення періодичності збору даних для попереднього, оперативного та ретроспективного аналізу стану підприємства;

У процесі вивчення та оцінювання розрізняють дві групи факторів впливу на діяльність підприємства:

- зовнішні або екзогенні, які не залежать від діяльності підприємства;
- внутрішні або ендогенні, які залежать від діяльності підприємства.

Зовнішні фактори поділяють на три підгрупи:

- соціально-економічні фактори загального розвитку країни;
- ринкові, що містять дані про товарні та фінансові ринки, дотичні до діяльності фірми;
- інші, що визначаються специфікою діяльності підприємства.

Внутрішні фактори також поділяють на підгрупи залежно від особливостей діяльності підприємства та рівнів управління:

- фактори виробничої діяльності;
- фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю;
- показники, що характеризують ефекти та ризики фінансової діяльності;
- показники стратегічного прогнозування стану підприємства;
- фактори поточного фінансового стану;
- перелік критеріїв порівняння та правил регулювання.

Наприклад, стійке економічне зростання підприємства забезпечується такими основними параметрами його фінансового розвитку:

- коефіцієнтом рентабельності реалізації продукції та послуг;
- політикою розподілу прибутку, що виражається коефіцієнтом капіталізації чистого прибутку;
- політикою формування структури капіталу, що виражається коефіцієнтом фінансового левериджу, або політикою фінансування активів (коефіцієнт левериджу активів);
- політикою формування складу активів, що визначається коефіцієнтом оборотності активів.

Всі показники стійкого економічного розвитку змінюються в часі, тому для забезпечення фінансової рівноваги підприємства необхідно періодично їх коригувати з урахуванням внутрішніх умов його розвитку, змін кон'юнктури ринків та інших факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Таким чином, змінюючи значення перелічених параметрів фінансової стратегії підприємства, регулюють темпи його економічного розвитку в умовах фінансової рівноваги. Тому моніторинг цих параметрів має велике значення для стратегії діяльності підприємства.

Зовнішній моніторинг стану підприємства здійснюється за кількома напрямками: зовнішнє економічне середовище; політико-правове середовище; фінансове середовище. При цьому аналіз ситуацій здійснюють на трьох рівнях: макроекономічному, галузевому та на рівні підприємства.

Спочатку в його межах розглядають стан економіки та фінансового ринку загалом. Це дає змогу з'ясувати, наскільки загальна ситуація сприятлива для функціонування та інвестування, та визначити основні фактори, що детермінують зовнішню ситуацію підприємства.

Вивчення загальної економічної ситуації на першому етапі аналізу полягає у розгляді показників, які характеризують динаміку виробництва, рівень економічної активності, споживання та накопичення, розвитку інфляційних процесів, фінансової стабільності держави. При цьому намагаються виявити конкретні механізми впливу найважливіших політичних та соціальних подій на стан справ в економіці загалом. Виявлення факторів, що детермінують господарську ситуацію загалом і безпосередньо проявляються на фондовому ринку, дає змогу визначити загальні умови, за таких яких доведеться проводити інвестиційну політику та будувати прогнози відносно перспектив їх змін. Оскільки макроекономічна ситуація є предметом пильної уваги широкого кола економістів, під час проведення її фундаментального аналізу можна спиратись на достатньо глибокі аналітичні огляди, які звичайно роблять провідні експерти в цій галузі.

Загальноекономічна ситуація відображає стан в більшості сфер економіки, однак кожна з цих сфер підпорядковується не тільки загальним, а й своїм окремим, внутрішнім закономірностям. Більшість висновків, що зроблені на макрорівні, потребують по відношенню до нижчого рівня конкретизації та коригування.

Розвиток галузей підпорядковується певним закономірностям. Початкові стани їх становлення, пов'язані з швидким підвищенням попиту, поступово змінюються більш чи менш тривалими періодами відносно стійкого розвитку.

З плином часу в окремих галузях може спостерігатися стагнація, а деякі з них просто відмирають. Тому під час аналізу намагаються виявити галузь, яка перебуває на підйомі і в межах встановлених інвестиційних пріоритетів дає найкращі в порівнянні з іншими можливості розміщення коштів.

Для галузевого етапу аналізу в системі зовнішнього моніторингу велике значення має наявність чіткої класифікації галузей та підгалузей, що відображає їх технічні властивості. Тому в умовах нашої країни, де останнім часом зруйнувалась попередня галузева структура, передусім необхідно чітко визначити, з яким колом підприємств пов'язаний аналіз, чи номер серед них тих, які більш доцільно було б зарахувати до інших галузей, та чи не випали з поля зору підприємства, що за своїми технологічними властивостями належать до галузі, що аналізується.

Для цілей аналізу застосовують умовний поділ усіх галузей на три основних типи: стійкі, циклічні і зростаючі.

Стійкі галузі вирізняються високою стабільністю свого розвитку й мало чим реагують на зміни макроекономічної ситуації. Діяльність підприємств, що належать до стійких галузей, звичайно характеризується високою надійністю, низьким рівнем ризику, але водночас малою прибутковістю.

Показники діяльності *циклічних галузей* тісно пов'язані з фазою рівня ділової активності. До них належать насамперед галузі, підприємства яких виробляють засоби праці і товари тривалого користування. У періоди економічного спаду, погіршення ситуації з кредитами, галопуючої інфляції зменшуються можливості виробників купляти засоби праці, так само як і населення не в змозі купувати дорогі товари. Унаслідок цього знижується потреба у продукції значних галузей, що призводить до згортання їх програм. В умовах пікового попиту реалізовувати відкладений до кращих часів споживчий і продуктивний попит, отже, і діяльність циклічних галузей активізується. Тому ризик і результативність діяльності підприємств, що належать до цих галузей, істотно залежать від стану загальної ділової активності.

Зростаючі галузі вирізняються високими темпами розвитку порівняно з динамікою валового суспільного продукту. До їх числа належать такі, що перебувають на початкових етапах свого ста-

покоління, а також традиційні галузі, що переживають періоди відродження через впровадження нових технологій, випуск нетрадиційних видів продукції чи зміни у структурі попиту. Звичайно, підприємства цих галузей прагнуть вкладати якнайбільше коштів у розвиток виробництва, що звужує можливості виплати дивідендів за акціями. Водночас потенціал таких підприємств швидко зростає, що призводить до швидкого підвищення цін на цінні папери, що випускаються ними.

У ході галузевого аналізу порівнюють показники, що відбивають динаміку виробництва, обсяги реалізації, величину товарних запасів і запасів сировини, рівень цін і заробітної плати, прибутку, патромаджень як у розрізі галузей, так і порівняно з аналогічними показниками загалом по країні.

При цьому у країнах з розвиненою економікою аналітики використовують стандартні індекси, що характеризують стан справ у різних галузях.

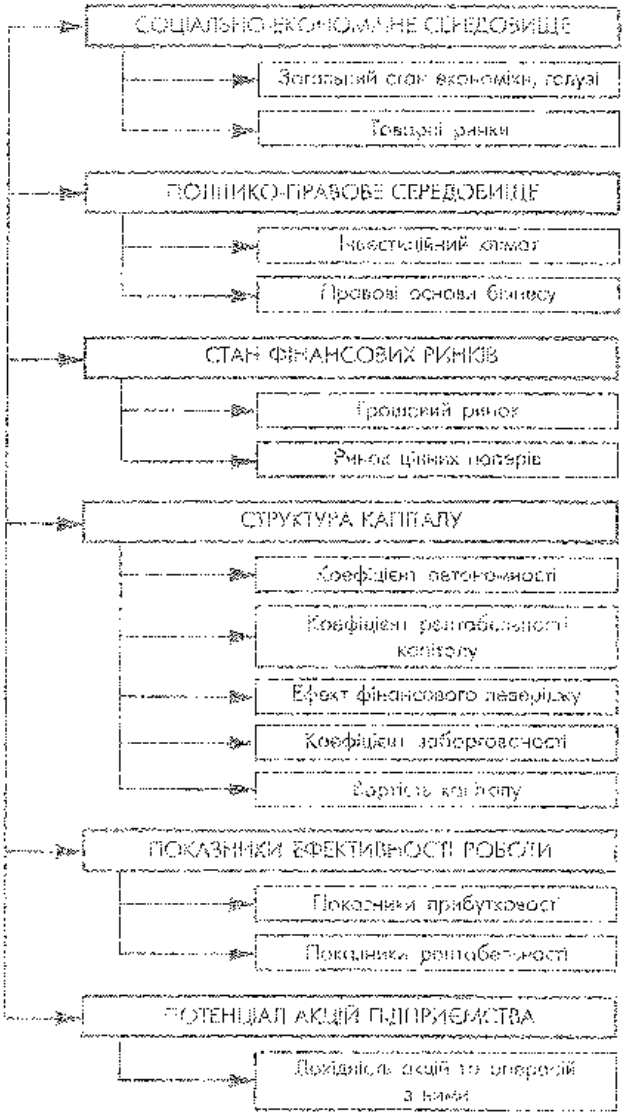
Після вивчення кон'юнктури загалом здійснюють аналіз окремих сфер ринку цінних паперів з метою виявлення таких, які в загальноекономічних умовах, що склалися, найсприятливіші для розміщення коштів з точки зору обраних інвестиційних цілей і пріоритетів.

При цьому розглядають стан галузей та підгалузей економіки, що представлені на фондовому ринку. Виявлення найперспективніших напрямків розміщення коштів створює основу для вибору в їх межах конкретних видів цінних паперів, інвестиції в які забезпечили б найповніше виконання інвестиційних цілей підприємств, довгові та боргові фондові інструменти яких є в обігу на ринку. Це дає можливість вирішити питання про те, які цінні папери найпривабливіші, а які з тих, котрі вже придбані, необхідно продати.

Після того, як визначені найперспективніші галузі для розміщення коштів, з усього різноманіття підприємств треба вибрати такі, цінні папери яких забезпечать реалізацію поставлених інвестиційних цілей.

Одним із ключових факторів, що впливають на вартість цінних паперів будь-якого підприємства, є поточний фінансово-господарський стан і перспективи розвитку підприємства.

Зовнішній моніторинг стану підприємства здійснюють на основі даних зовнішньої звітності підприємства [1]. Напрямки зовнішнього моніторингу стану підприємства представлені на схемі.



Напрямки зовнішнього моніторингу стану підприємства

Для здійснення зовнішнього моніторингу використовують такі основні джерела інформації:

- дані річних і квартальних звітів про діяльність підприємства;
- матеріали, що підприємство публікує про себе;
- дані, що повідомляються в публічних виступах керівництва акціонерного товариства;
- дані, що надходять каналами електронних інформаційних систем;
- результати досліджень, виконаних спеціалізованими організаціями та іншими учасниками фондового ринку.

Конкретна схема аналізу результатів фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств визначається повнотою наявної інформації, особливостями даної в тій чи іншій країні сис-

темя обліку і звітності, галузевою специфікою, завданнями дослідження і деякими іншими обставинами. Аналіз фінансово-господарського стану підприємства в системі моніторингу його стану складається з кількох етапів.

На першому етапі аналізу стану справ на підприємстві звичайно оцінюють його поточний фінансовий стан і перспективи його зміни в довгостроковому плані. Далі показники порівнюють з аналогічними показниками інших підприємств, що належать до того ж сектора ринку, а так само із середніми показниками економіки загалом.

Існують визначені загальноприйняті уявлення щодо нормальної величини деяких найважливіших показників. Наприклад, поточний фінансовий стан може бути вигідно задовільним у разі, коли сума оборотних коштів приблизно в два рази перевищує суму поточних пасивів підприємства.

Після визначення здатності підприємства виконувати поточні зобов'язання звичайно розглядають фінансовий стан з урахуванням довгострокових факторів.

Підприємство може залучати капітал трьома основними способами: через випуск акцій, через одержання кредиту в різній формі і через використання доходів. Для обчислення загального розміру мобілізованого компанією капіталу використовують показник капіталізації, що числово дорівнює сумі довгострокової заборгованості й акціонерного капіталу. Останній складається з номінальної вартості звичайних і привілейованих акцій, емісійного доходу вартості акцій, придбаних самою компанією, і нерозподіленого прибутку, спрямованого на збільшення акціонерного капіталу.

Відношення одного з елементів показника капіталізації (вартості випущених в обіг облігацій, звичайних акцій, привілейованих акцій) до загальної його величини дає змогу обчислити коефіцієнти капіталізації, що характеризують ступінь залучення фірмою тих чи інших власних і позикових джерел для формування своїх ресурсів.

Підприємство, що залучає капітал тільки через випуск звичайних акцій, має консервативну структуру капіталу. Фірми, що значну частину своїх пасивів формують за рахунок позикових засобів, мають спекулятивну структуру капіталу. Рівень довгострокової заборгованості, що перевищує 30–35 %, як правило, оцінюється як ризикований.

На другому етапі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розглядають показники ефективності його роботи. Для цього обчислюють рівні рентабельності стосовно як активів підприємства, так і обсягу реалізованої продукції та наданих послуг.

На третьому етапі аналізу глибше вивчається структура капіталу підприємства. Зокрема, може бути встановлено співвідношення між величиною капіталу, що належить акціонерам, і загальною сумою активів підприємства.

На четвертому етапі аналізу оцінюють потенціал акцій. Для цього встановлюють систему показників, що відображають якість цінного паперу:

- суму дивідендів, що припадає на одну звичайну акцію;
- співвідношення ціни акції та її прибутковості;
- співвідношення бухгалтерської та ринкової ціни акції;
- співвідношення дивіденців і дохідності акції.

У ході аналізу порівнюють значення цих показників з даними інших фірм, а так само з їх величинами, що склалися у попередні роки. При оцінюванні результатів опитування використовують матеріали попередніх етапів аналізу, які дають змогу з'ясувати ситуацію, що склалася.

Результати аналізу в системі внутрішнього моніторингу носять конфіденційний характер.

Глибина і ступінь деталізації вивчення підприємства залежать загалом від деяких факторів:

- суми коштів, що інвестуються, і очікуваних результатів від їх віддачі;
- повноти і ступеня вірогідності інформації про об'єкти інвестування;
- часу, відведеного для аналізу об'єкта інвестування й ухвалення рішення.

Різними можуть бути і методи фінансового аналізу підприємств, конкретний зміст яких визначається насамперед специфікою виробничо-комерційної діяльності досліджуваного підприємства. Проте можна сформувати принциповий підхід до вивчення підприємств поза залежністю від сфер їх діяльної активності. Сутність його полягає в послідовній деталізації проведеного аналізу шляхом аналізу підприємства на галузевому рівні та детальнішого вивчення фінансового стану підприємства.

Література

1. *Методичні* рекомендації з підготовки річних звітів відкритих акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій. USAID/РМА. Проект з корпоративного управління. — К., 2000. — 184 с.

2. *Терещенко О. О.* Фінансова санація та банкрутство підприємства: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 2000. — 412 с.

УДК 330.341.1.001.16

В. В. ЛОМАКИН, докторант МАУП
(г. Прага)

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 180–183

В настоящее время на экономическую жизнь общества значительно влияют инновации. Переход экономически развитых стран мира к инновационной политике дает им возможность удерживать передовые позиции в области современных технологий. Вовлечение предприятиями этих стран значительной части инвестиций на инновационные исследования и разработки позволяет им выйти на более высокий уровень развития.

Управление инвестициями в инновации осуществляется как на макроуровне (государственном, региональном, отраслевом), так и на микроуровне (отдельные субъекты хозяйственной деятельности). Макро- и микроуровень системы управления процессами инвестирования в инновационное развитие взаимодействуют в рамках единой социально-экономической политики государства [2].

Конкретный субъект хозяйственной деятельности, разрабатывая свою стратегию, выбирает те варианты инновационного развития, инвестирование в которые будет осуществляться в условиях государственного и регионального стимулирования. Построенная таким образом стратегия инвестирования инноваций может обеспечить мобилизацию на льготных условиях необходимых инвестиционных ресурсов.

Одной из важнейших составляющих инновационной политики предприятий является создание благоприятного инвестиционного климата в государстве с целью привлечения внутренних и внешних (иностранных) инвесторов.

Для постсоциалистических государств важность внешнего инвестирования определяется острым дефицитом инвестиционных ресурсов у отечественных инвесторов, сравнительной ограниченностью механизмов инвестирования, особенно инвестирования инноваций [4]. Поэтому созданию условий для привлечения инвестиций из-за рубежа отводится особая роль.

Иностранные инвестиции в инновационное развитие значительно ужесточают условия конкуренции для местных предприятий, однако многие страны идут на их привлечение, рассматривая их в качестве важного фактора экономического развития. В то же время государство, привлекая иностранный капитал в страну, в определенной мере переносит прибыль за границу. Поэтому инвестиционная политика должна быть направлена на максимальное сближение интересов государства как получателя инвестиций и коммерческих инвесторов [5].

Отметим, что инновационный путь развития связан с очень высоким уровнем риска и с вызванными им затруднениями в поисках источников финансирования инноваций, неопределенности поведения потребителей, непредсказуемости действий конкурентов.

Инновационная стратегия развития субъектов хозяйственной (предпринимательской) деятельности имеет свои особенности.

По многим случаям разработка инноваций приводит к созданию принципиально новых товаров или разработке нетрадиционных способов их производства и реализации. В этом случае традиционные методы анализа запросов потребителей для разработки новаций во многих случаях оказываются не применимы.

Одной из особенностей инновационной стратегии является увеличение глубины прогнозиро-

© В. В. Ломакин, 2007

вания будущего развития событий как результата инновационной деятельности. Поэтому на всех этапах разработки новации и выведения ее на рынок необходимо прогнозировать будущее развитие событий, которое, хотя и является весьма трудоемким и дорогостоящим, однако не гарантирует получение положительного результата.

В этой ситуации единственно приемлемым выходом является прогноз, постоянно уточняющийся и корректирующийся по мере разработки новации с некоторым ее опережением. При этом можно получить результат, свидетельствующий о необходимости прекратить работы по данной инновации и приступить к разработке других идей.

Следует также учитывать, что прогнозы имеют многовариантный характер, поскольку, как правило, развитие событий может идти по нескольким возможным направлениям, вероятности которых различны.

Важными особенностями инновационного развития являются резкое увеличение объемов перерабатываемой информации, непрерывное ее накопление и анализ с целью обоснованного принятия управленческих решений, своевременного реагирования на появляющиеся на рынке возможности и опасности.

Стремление к повышению точности оценки ситуации, связанной с разработкой новации и выведением ее на рынок, приводит к резкому увеличению объемов анализируемой и дополнительно учитываемой информации. Особенно это касается тех вариантов инновационного развития, по которым предусматриваются разработка и продвижение на рынке принципиально новых видов товаров, поскольку такие проекты требуют особо тщательного обоснования вследствие высокой степени неопределенности их результативности. При этом выгоды от принятия решений в условиях большей определенности могут и не компенсировать затрат на полученные информации. Поэтому определение необходимого и достаточного объема информационной базы имеет в инновационной деятельности большое значение.

Кроме того, инновационное развитие предполагает непрерывную разработку, освоение производства и выведение на рынок различных нововведений. Инновационный процесс требует единства технологических, организационных и социальных нововведений, формирования новых моделей использования человеческих ресурсов [6–8].

Следовательно, предприятие, которое выбирает инновационный путь развития, должно обладать определенным потенциалом, достаточным для его реализации. Для оценивания инновационного потенциала можно выделить такие критерии:

- энергичное, гибкое, способное идти на риск руководство;
- прогрессивная структура управления, соответствующая рыночным условиям;
- высокая репутация предприятия и его продукции у потребителей и деловых партнеров;
- владение информацией о тенденциях изменения потребностей и запросов потребителей, возможностях и потенциале конкурентов;
- наличие опыта в разработке инноваций и их продвижении на рынке;
- обладание патентами на необходимые технические решения и технологии;
- доступ к новейшим достижениям науки и техники в избранной области деятельности;
- кадровый потенциал (научный, инженерный и рабочий);
- наличие прогрессивного оборудования;
- высокое качество продукции и высокая культура производства;
- резервы производственных площадей и мощностей.

Переходя на инновационный путь развития, нельзя не учитывать необходимости детального анализа факторов риска и оценки степени их влияния. Разработка и выведение на рынок инноваций всегда сопряжены с высоким риском. Основные его причины заключаются в возможных резких изменениях экономической, политической, социальной, экологической среды; в недостаточной восприимчивости инноваций потребителями; непредсказуемости действий конкурентов; неадекватной оценке собственных возможностей производства и сбыта; ускорении темпов научно-технического прогресса, технологических и технических прорывах и т. д.

Поэтому на различных этапах проведения инновации необходимо тщательно прогнозировать и количественно оценивать риск инновационной деятельности с учетом всего комплекса факторов риска. С этой целью следует разработать комплекс мероприятий, направленных на снижение, компенсацию или предотвращение возможных негативных последствий. Причем оценивать риск инновации неизбежно придется в условиях дефицита информации, что потребует применения специфических методов оценки.

Необходимо тщательно подбирать методы и источники финансирования инноваций, включая проработку альтернативных вариантов. Высокий риск инновационной деятельности обусловливают

продолжение затруднения с поиском источников финансирования и соответственно спецификой методов их финансирования.

Для реализации инновационных проектов можно также использовать многоканальное инвестирование, привлекать портфельных инвесторов, которые включают в свои диверсифицированные пакеты рисковые проекты в надежде получить высокую прибыль. В любом случае, чтобы заинтересовать инвесторов, необходима детальная проработка инновационного проекта, возможных сценариев развития событий, оценка риска.

Поскольку в ходе реализации инновационного проекта события могут развиваться по нескольким направлениям (вследствие влияния факторов внешней и внутренней среды предприятия), разрабатываемая инновационная стратегия с целью минимизации риска должна предусматривать поэтапное финансирование и возможность модификации структуры источников инвестирования в случае изменения условий осуществления проекта, а также изменения условий инвестирования. Эти модификации (отказ от одних из намеченных источников и привлечение других или изменение пропорций, мобилизуемых из различных источников ресурсов) должна быть адекватной новой ситуации, новому сценарию развития событий.

Поэтапное финансирование дает возможность избежать риска, который существует при вкладывании всех средств сразу, дает определенную гибкость в формировании структуры источников финансирования инноваций. Однако здесь необходимо поддерживать определенный компромисс между достоинствами и недостатками гибкого управления формированием структуры инновационных ресурсов и преимуществами и недостатками финансирования, например, на условиях долгосрочного кредитования.

В инновационной деятельности большое значение имеет тесная увязка целей, этапов и сроков стратегии с протекающими параметрами стадий жизненного цикла нововведения. Это означает, что этапы финансирования инноваций должны соответствовать стадиям жизненного нововведения, начиная с формулирования его идеи и заканчивая этапом выведения на рынок и поиском идеи следующей новации.

В более широком смысле стратегия должна обеспечивать эффективное распределение и использование ресурсов и адаптацию инновационного процесса применительно к изменяющимся условиям его проведения на различных стадиях жизненного цикла нововведения [1; 3]. Поскольку одно нововведение со временем должно сменить другое, стратегия инновационной деятельности тем самым обретает циклический характер. Длительность цикла зависит от длительности жизненного цикла конкретных новаций.

Нельзя не учитывать высокой мобильности и адаптивности стратегии, возможности ее оперативной переориентации применительно к изменениям условий внешней и внутренней среды.

В условиях нестабильной рыночной среды, характеризующейся частыми сменами приоритетов и условий проведения данного вида деятельности, которые обусловлены объективными причинами и субъективными действиями лиц (групп лиц), принимающих решения на государственном и региональном уровне, неизбежны корректировки инновационных стратегий конкретных предприятий вплоть до смены приоритетов в ориентации на конкретные направления деятельности. Поэтому инновационная стратегия должна строиться таким образом, чтобы без дорогостоящих и длительных доработок ориентировать инновационную деятельность предприятия на эффективную работу в новых условиях. Этого можно достичь проработкой различных сценариев развития событий и разработкой соответствующих альтернативных вариантов стратегий, а также способов трансформации одного варианта стратегии в другой с минимальными потерями времени и средств. Увеличение затрат на разработку многовариантной адаптивной стратегии будет многократно компенсировано в ходе адаптации и практически неизбежным изменениям условий хозяйственной деятельности.

Нельзя не учитывать также то обстоятельство, что в практической деятельности почти всегда возникает необходимость в оценке инновационной стратегии по комплексу различных критериев (многокритериальная оценка стратегии); каждый из них принимает в расчет различные факторы, что повышает точность оценки.

Учет этих особенностей позволит повысить эффективность разработки инновационных стратегий развития предприятий, сформировать модели их инновационного развития, эффективно управлять инновационными процессами на уровне отдельных субъектов хозяйственной (предпринимательской) деятельности.

Таким образом, существующее многообразие форм собственности и форм хозяйствования (государственное, арендное, совместное, частное, акционерное предприятие и т. п.) определяет мно-

жественность вариантов системы управления процессами инвестирования инновационного развития на макро- и микроуровнях управления.

Научно обоснованный поиск решений по выбору конкретного варианта должен базироваться на учете ряда факторов, среди которых важное место занимают:

- характеристики внешней среды;
- региональные и отраслевые особенности инновационного развития;
- формы собственности и организационно-правовые формы хозяйствования;
- особенности функционирования конкретного субъекта хозяйственной деятельности, его производственно-сбытового, кадрового, инвестиционного и инновационного потенциала.

При этом в качестве критериев оценки и выбора вариантов можно предложить следующие:

- соответствие внешним и внутренним условиям функционирования, общей экономической стратегии и целям инновационного развития хозяйствующего субъекта;
- оптимальное соотношение между составляющими элементами и функциями, которые они реализуют;
- способность гибко перестраиваться в соответствии с изменениями условий функционирования;
- функциональная эффективность и информационная прозрачность.

Практическое использование перечисленных оценочных критериев является обязательным условием формирования эффективной системы управления процессами инновационного развития, особенно на микроуровне. Оно дает возможность целенаправленно управлять ресурсным обеспечением инновационного развития предпринимательских структур и отдельных субъектов предпринимательской (хозяйственной) деятельности, ориентировать их на переход к инновационному пути развития в процессе достижения стратегических целей.

Литература

1. *Дорогунцов С., Горская Г.* Трансформация структуры экономики: теория и практика // Экономика Украины. — 1998. — № 1. — С. 4–11.
2. *Ильяшенко С. Н.* Управление инвестициями в целях инновационного развития: Сб. тез. докл. науч.-техн. конф. — Сумы, 1999. — С. 20–21.
3. *Ильяшенко С. Н.* Управление формированием целевых рынков предприятий // Машиностроитель. — 1999. — № 8. — С. 43–47.
4. *Квасюк Б.* Инвестиционная политика и воспроизводство в Украине // Экономика Украины. — 1997. — № 9. — С. 16–24.
5. *Лазебник Л.* Протиріччя використання іноземного капіталу в Україні // Економіка України. — 1997. — № 1. — С. 37–42.
6. *Латипов Н. А., Пономаренко Г. А.* Некалитальные методы повышения эффективности инновационной деятельности предприятия // Химическое и нефтяное машиностроение. — 1997. — № 6. — С. 71–72.
7. *Пригулик Н.* Инновационная экономика и человеческие ресурсы // Бизнес-информ. — 1997. — № 6. — С. 59–61.
8. *Хорошилов Г.* Инновации и конкурентоспособность техники // Экономист. — 1998. — № 1. — С. 17–23.

УДК 330.341.1.001.16

Т. А. СТЕПАНОВА, канд. экон. наук, доц.
Д. В. ПУДРИК, аспирант
(Донецкий национальный технический университет)

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЕКТА

Науковi працi МАУП, 2002, вип. 3, с. 184–186

Динамизм развития национальной экономики в значительной степени обусловливается интенсивностью осуществления различных инноваций. Инновации — это приложение научных, технических, экономических, коммерческих и других знаний, которые в совокупности направлены на изменения в процессе воспроизводства, а также новая научно-организационная комбинация факторов производства, основанная на мотивации предпринимательской деятельности. В общем смысле инновация представляет собой способ, по определению И. Шумпетера, "новый момент динамизации экономического развития". В этой связи к инновациям можно отнести новые организационно-экономические решения по совершенствованию управления, организации труда и его оплаты, механизмы продвижения товара на новые рынки и расширения его представительства на старых рынках; во внешнеэкономической деятельности — приобретение оборудования, технологий, продукции на разных условиях; осуществление лизинговых операций внутри страны и за рубежом и т. д.

Экономические и организационные проекты как виды инвестиционных проектов представляют собой комплекс различных мероприятий по созданию или изменению экономической системы, взаимосвязанных, взаимообусловленных и предназначенных для достижения поставленной цели (целей) в течение ограниченного периода времени с рамках предназначенных для осуществления этих проектов ресурсов.

В настоящее время в связи с постоянно проводимыми существенными изменениями на макроэкономическом уровне, касающимися в целом системы хозяйствования, форм собственности, системы налогообложения, кредитно-финансовой политики и т. д., при осуществлении инновационных, и частности экономических и организационных, проектов возникает большое количество факторов, обусловливающих неопределенность и риск реализации этих проектов. В этой связи регламентация всех аспектов осуществления проекта, управление процессом его осуществления являются залогом формирования предпосылок для его успешного практического воплощения до уровня применения.

Поэтому для осуществления инноваций необходимы детальная их последовательная проработка и продвижение в рамках конкретного проекта. Жизненный цикл проекта представляет собой промежуток времени начиная от первых расходов и заканчивая последними выгодами проекта; определенную схему последовательности осуществления всех необходимых для реализации проекта мероприятий. Комплекс мероприятий по реализации каждого проекта носит индивидуальный характер и в силу этого имеет свою структуру, уровень детализации отдельных составляющих, объем необходимых ресурсов и ограничения по их наличию и т. д.

Наиболее универсальный подход к жизненному циклу проекта, по нашему мнению, представляет Всемирный банк. В соответствии с его ре-

© Т. А. Степанова, Д. В. Пудрик, 2002

комендациям выделяются две фазы: проектирования и внедрения. *Фаза проектирования*, в свою очередь, включает стадии идентификации, разработки, экспертизы, а *фаза внедрения* — стадии переговоров, реализации, завершающей оценки.

Стадия идентификации включает в себя генерирование и выбор конкретных идей, которые направлены на реализацию целей. Идея проекта может инициироваться внешней средой: программами и концепцией развития экономики государства в целом, определенными в них приоритетами и задачами; состоянием спроса на международных рынках; предложениями зарубежных государств, фирм и т. д., а также внутренними возможностями и стремлениями предприятия: наличием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, незадействованных в процессе производства и связанных с этим диспропорциями, отсутствием каких-либо видов ресурсов, развитием предприятия, обновлением производства, проблемами предприятия, связанными с необходимостью совершенствования менеджмента, оплаты труда и т. п. Идея проекта может объединить проблемы внешней среды и возможности внутреннего состояния предприятия в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Стадия разработки наступает после рассмотрения альтернативных вариантов, определения выход и затрат, оценки основных экономических, политических и организационных проблем, препятствующих проекту. После принятия решения о целесообразности осуществления проекта оценивается степень его согласованности с конкретными целями.

Главной задачей *стадии экспертизы* является объективная оценка позитивных и негативных последствий осуществления проекта, а также величины положительного результата. Экспертиза носит многоплановый характер и проводится по следующим направлениям: коммерческая, техническая, экономическая, социальная, институциональная, финансовая и экологическая. Каждая из экспертиз должна дать исчерпывающий в данных условиях ответ по своему направлению на следующие вопросы: каковы величина затрат, сроки, спрос, ресурсы, их доступность, последствия проекта, возможность его осуществления в существующей политической, экономической и правовой среде и пр.

Для экономических и организационных проектов особое внимание уделяется *финансовой* и *экологической* экспертизам. В части финансовой экспертизы анализируется рентабельность проекта, оценивается риск, рассматриваются стандарты финансовой деятельности, которых следует придерживаться во время осуществления проекта, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, движение средств, изучаются возможности финансирования за счет различных источников. Экономическая экспертиза осуществления проекта носит более общий характер и позволяет оценить оправданность использования национальных ресурсов с учетом наличия конкретного спроса на них, выгодам от проекта для общества в целом, а также рассматриваются стимулы для разных участников проекта. В этих экспертизах определяется эффективность проекта во временном аспекте. На этой стадии фаза проектирования заканчивается и начинается фаза внедрения.

Суть *стадии переговоров* заключается в согласовании позиций сторон и юридическом оформлении достигнутых договоренностей. По результатам переговоров составляются протокол намерений, меморандум и другие документы.

Стадия реализации проекта представляет собой осуществление необходимых работ для достижения его целей. На стадии реализации после детального планирования всех необходимых мероприятий по объемам, срокам, последовательности осуществления заключаются договоры с исполнители приступают к непосредственному выполнению работ по проекту.

Стадия завершающей оценки предусматривает ретроспективный анализ хода осуществления проекта на всех стадиях его жизненного цикла. На этой стадии оцениваются соответствие поставленных целей достигнутым результатам, правильность технических, экономических и организационных решений, условий осуществления проекта, реальная прибыль и причины ее отклонения от запланированной.

Рассмотрев жизненный цикл инвестиционного проекта, можно сделать вывод, что экономические и организационные проекты имеют определенные особенности по сравнению с классическими проектами технической направленности. Так, для проекта, нацеленного на осуществление внешнеэкономической деятельности, следует провести углубленное маркетинговое исследование в рамках коммерческой экспертизы не только в Украине, но и в целом на мировом рынке и в стране, с которой предполагается осуществлять экспортно-импортные операции; изучить состояние сопутствующего законодательства. Проект, связанный с организацией внедрения новых систем полного

обложения, совершенствованием старых, вводом или отменой уже действующих налогов, будет больше уделять внимания экономической стороне, в частности конкретным макроэкономическим показателям, на которые может повлиять данное проектное решение. Финансовая экспертиза в этом случае покажет, как отразится данная новация на работе предприятия. Изначально процесс проектирования до стадии разработки носит итеративный характер: до тех пор, пока не выбрана наиболее приемлемая идея, продолжаются генерирование идей, их отбор, разработка, экспертиза по всем необходимым направлениям. Лишь последние стадии проводятся по ограниченному количеству вариантов идеи проекта или по одному — наиболее перспективному.

Таким образом, формирование жизненного цикла инновационного экономического и организационного проектов и продвижение идеи проекта от ее возникновения по всем фазам и стадиям жизненного цикла до практического воплощения должно осуществляться в следующей последовательности:

1) генерирование идей, отбор наиболее перспективных;
2) детальное изучение идей, проведение исследований, предварительное проектирование во времени, объемах, последовательности всех стадий;
3) проведение разносторонних экспертиз, особенно тех видов, которые наиболее важны для данного проекта;
4) согласование всех аспектов работ по осуществлению проекта и закрепление договоренностей в документах;
5) непосредственная реализация проекта по всем необходимым мероприятиям;
6) оценка выполнения проекта, сравнение фактических результатов с запланированными, выявление причин, которые отрицательно повлияли на достижение запланированных показателей эффективности.

УДК 330.341.1.001.16

Г. Н. ХАДИУЛЛИНА, канд. экон. наук, доц.
(Казанский государственный технический университет им. А. Н. Туполева)

ОБЩЕСТВЕННО-РЕФОРМАТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАТАРСКОЙ БУРЖУАЗИИ КАЗАНИ (ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XIX — НАЧАЛО XX ВЕКА)

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 187–189

Во второй половине XIX в., в период ускоренного развития капиталистических отношений в России, татарская буржуазия города Казани переживала завершающую стадию своего формирования. В губернском центре появилось современное национальное фабрично-заводское производство и сформировался высокоэффективный торгово-посреднический капитал, существенно возросло влияние татарских предпринимателей не только на экономическую, но и на общественную жизнь города.

В конце 70 — начале 80-х годов XIX в. осознавшая свою силу татарская буржуазия Казани возглавила борьбу мусульманского населения против дискриминационной политики правительства, стремившегося нивелировать национальную и конфессиональную самобытность народов империи. На этом пути татарские предприниматели получили первый опыт политической консолидации, последовательно выступая против постановления Министерства народного просвещения 1870 г., ограничивавшего духовные, вероисповедальные и культурные права инородцев.

В начале XX в., руководствуясь охранительными и одновременно реформаторскими целями и задачами, включившись в общероссийские политические процессы, татарская буржуазия Казани способствовала возникновению и становлению первой в истории мусульманской политической партии "Иттифак аль-Муслимин" ("Союз Мусульман").

Отстаивая национальные права, татарская буржуазия, помимо организации массовых кампаний протеста, ведения партийной работы, активно участвовала в выборных органах местного самоуправления: городской думе, губернском и уездном земствах. Здесь, кроме решения экономических, хозяйственных проблем татарской части Казани и татарских селений губернии, много внимания уделялось духовным запросам коренного населения, его просвещению и религиозным нуждам.

Одновременно с интенсивной общественно-политической деятельностью национальное предпринимательство во второй половине XIX — начале XX в. стало главным инициатором кардинального реформирования традиционного уклада жизни нации, скорейшего ее приобщения к достижениям мировой цивилизации. Эти реформы коснулись и мусульманской благотворительности, с помощью которой финансировались конфессиональные институты и просвещение. В результате на рубеже XIX–XX вв. татарской буржуазии Казани удалось создать собственную стройную и целостную систему финансирования национальных нужд, включавшую в себя элементы традиционной благотворительности (разовые пожертвования отдельным лицам), специальную благотворительную организацию социального обеспечения широких слоев татарского населения Казани ("Общество пособия бедным мусульманам г. Казани") и попечительства махаллей, обеспечивающих стабильное экономическое состояние мечетей и мусульманских священнослужителей, а также функционирование и реформирование конфессиональных приходских училищ

© Г. Н. Хадиуллина, 2002

(мектебов и медресе). В этот же период реформаторская буржуазия перестроила на джадитских началах все городские медресе и мектебе, а также создала сеть заведений для получения мусульманами начального и отчасти среднего светского образования.

Кроме того, татарские предприниматели, развивая книгоиздательское дело, учреждая повременные литературно-художественные издания, финансируя "Восточный клуб" – городской центр национальной культуры, внесли огромный вклад в развитие и становление татарской литературы, профессионального театра и музыкального искусства.

Исходя из изложенного можно констатировать следующее.

1. Татарская буржуазия Казани уже во второй половине XIX в. оформилась в самостоятельную, хорошо организованную политическую силу. Выдвигая своей целью защиту интересов мусульман города от миссионерских посягательств государства, она успешно осваивала различные методы общественно-политической деятельности: от организации массовых кампаний протеста до фракционной работы в органах местного самоуправления. В то же время лидеры буржуазии и ее идеологи пришли к твердому убеждению, что спасение Ислама – стержневой основы национального образа жизни и культуры в условиях сильнейшего государственного давления возможно лишь с помощью его модернизации, приобщения к изменившимся реалиям буржуазной действительности. Во имя этой цели были развернуты широкомасштабные джадидистские реформы, затронувшие все сферы жизни татарского народа. Буржуазия, начавшая данные преобразования, получила название реформаторской или прогрессистской.

2. В начале XX в. татарскую буржуазию на политической арене Казани представляли три направления. Первое – умеренно реформаторское, руководимое предпринимателями Сайдашевыми, – ратовало за постепенные реформы в национальной культуре и просвещении при неукоснительном соблюдении и неприкосновенности основ Шариата. Второе направление, пожалуй, самое сильное, составляли представители молодого поколения татарской буржуазии, появившегося в период активных джадидистских преобразований. Они уже не акцентировали все свое внимание на обязательном сохранении исламских ценностей, придавали большое значение политической работе, выступали за более смелое приобщение национальной культуры к достижениям мировой цивилизации. Третье направление охватывало "нейтральное" большинство предпринимателей, которое находилось под сильнейшим влиянием реформаторов, занимавших, как правило, высокое положение в обществе. Эти три направления составляли буржуазный реформаторский центр в мусульманской общественно-политической структуре Казани, где ему оппонировали ультраконсерваторы во главе с купцом первой гильдии Г. Ишмуратовым и некоторые молодежные организации, партии, исповедовавшие социалистические идеи. Отметим также, что реформаторская буржуазия была единственной реальной политической силой в городе, способной на конкретные и эффективные действия в защиту прав своих соплеменников.

3. В начале XX в. реформаторская буржуазия Казани поддержала создание партии "Иттифак эль-Муслимин" и всеми силами содействовала деятельности его казанского бюро: принимала активное участие во всех трех съездах партии, в учреждении газеты "Эхбар" – печатного органа реформаторов, организации общероссийских курсов учителей – новометодистов, строительстве "Восточного клуба" – общественной структуры, призванной содействовать развитию национальной светской культуры и т. д. Несмотря на репрессии властей, обрушивших множество начинаний реформаторской буржуазии, она тем не менее вплоть до 1917 г. оставалась доминирующей политической силой в мусульманской части города.

4. Реформаторская деятельность татарской буржуазии Казани, начавшаяся во второй половине XIX в. как движение за модернизацию, "очищение" Ислама, примирение его с новыми реалиями российской жизни, в начале XX в. приобрела более широкое содержание. Помимо безусловного сохранения исламских ценностей, она предусматривала теперь, как отмечал А. Х. Максуди, просвещение всей татарской нации, появление сильной буржуазной культурной интеллигенции, завоевание культурной автономии, воспитание культурно и политически тюрко-татарских народностей России[1].

5. Реформаторская деятельность татарской буржуазии Казани была сконцентрирована на трех основных направлениях:

- реформа традиционной мусульманской благотворительности;
- реформа национальной школы;

[1] Эхо веков. – 1995. – Май. – С. 188.

- создание условий для внедрения в традиционно мусульманскую культуру татарского народа элементов светской культуры.

При этом две последние цели объективно не могли быть достигнуты без достижения первой цели. Поэтому только после смены прежних филантропических правил, создания мусульманского благотворительного общества и попечительства мечетей, позволивших сконцентрировать национальный капитал в руках реформаторов, начались полномасштабные и широкомасштабные преобразования в сфере просвещения и культуры.

6. Татарская буржуазия Казани выступила не только главным инициатором и руководителем коренного переустройства национальной школы, но и убежденным сторонником формирования у мусульман города основ профессиональной светской культуры: литературы, музыки, театра. С этой целью реформаторская буржуазия финансировала развитие книгоиздательского дела, библиотек поощряла создание культурно-просветительских организаций.

Таким образом, татарская буржуазия Казани второй половины XIX — начала XX в., выработав собственную идеологию реформ и превратившись в серьезную политическую силу татарского мира России, внесла значительный вклад в дело дальнейшей консолидации татарского народа, экономического и культурного прогресса нации в дооктябрьский период ее развития.

УДК 330.341.1.001.16

Я. Б. ШЕВЕЛЮК, докторант
К. І. ФЕДУЛОВА, д-р екон. наук, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІРМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 190–192

Основною дійовою особою конкурентних відношень на ринку є фірма. Її діяльність описується як реакція на конкуренцію та умови попиту-пропозиції, тобто як реакція на зовнішні впливи.

Перші найцінніші теоретичні положення про конкурентну боротьбу з'явилися вже в середині XVIII ст. А. Сміт вперше довів, що конкуренція, урівнюючи норми прибутку, призводить до оптимального розподілу праці та капіталу і повинна урівноважувати приватні інтереси з економічною ефективністю.

Загалом кінець XIX і початок XX ст. були періодом, що значно змінив встановлені раніше погляди на конкуренцію та її роль в економіці. Роботи Дж. Робінсона та Е. Чемберліна в кінцевому підсумку прояснили дискусію про характер ціноутворення в умовах монополії та про виникнення нецінових форм конкуренції.

У теоретичні моделі олігополії та монополії значний внесок пізніше зробили Р. Еджуорт (математичний опис), А. Лернер (монопольна влада та її оцінка), К. Вікселль (конкуренція і цінова дискримінація), І. Шумпетер, Ф. Хайєк та ін.

І. Шумпетер у межах своєї теорії економічного розвитку визнавав конкуренцію як суперництво старого з новим. Звичайно нововведення суб'єкти ринку сприймають з недовірою, але якщо новатору вдається їх здійснити, саме механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, що використовують застарілі технології.

І. Шумпетер розробив також перші підходи до пояснення феномену науково-технічного прогресу на мікрорівні. У своїй праці "Теорія економічного розвитку" (1911 р.) він розмежував два боки господарського життя: рутинний кругообіг і розвиток, чи інновацію. Розвиток економіки, тобто не просто її механічне розширення, а постійні якісні зміни, не може з'явитися з рутини. Збудником своєю тут є Підприємець (слово "Підприємець" в шумпетерському розумінні пишуть з великої літери).

Вирвавши ресурси із рутинного кругообігу, Підприємець використовує їх на свій розсуд. І. Шумпетер називає це новими комбінаціями ресурсів, яких він нараховує п'ять можливих різновидів:

- створення нового товару чи послуги;
- створення нового методу виробництва;
- відкриття нового ринку збуту;
- застосування нового джерела або виду сировини;
- внедрення нових принципів організації діяльності фірми.

Успіх чи невдача нововведення залежить від обсягу попиту на новий чи аналогічний товар, обсягу пропозиції аналогічних товарів, якості, ціни нового товару та ін., тобто визначається зовнішніми ринковими силами. Історичний досвід свідчить, що люди з новаторськими здібностями очолювали найрізноманітніші фірми. Але можливість проявити ці здібності далеко не однако-

© Я. Б. Шевелюк, К. І. Федулова, 2002

ва в'юнанінку, що дотримуються різних стратегій конкурентної боротьби.

У кожного типу фірм є свої переваги: сила у великих компаній; гнучкість у дрібних фірм; пристосовуваність до особливих сегментів ринку у спеціалізованих компаній; незалежність від одного ринку у багатопрофільних компаній. Різноспрямовані компанії постійно існують поряд одна з одною, створюючи реальну загрозу їх діяльності. Ринок завдяки цьому захищений від засилля будь-якої однієї групи компаній та немає нічого у такому разі вдіяти, зазнавши тільки, можливо, зниження якості та цінових поділків монополізму.

Таким чином, розвиток сучасної економіки визначається науково-технічним прогресом, а його механізм, з точки зору впливу на нього тих чи інших фірм, можна розподілити на чотири послідовні етапи [2]:

- основну роль відіграють фірми-піонери. Сполучення одержимості ідеєю з повною фінансовою відповідальністю за справу забезпечує ефективність їх розробок, а невеликі розміри компаній та її незалученість в поточне виробництво створюють організаційні передумови успіху;
- лідерство у здійсненні науково-технічного прогресу переходить до великих фірм. На цьому етапі новатори витісняють з подальших стадій просування нового продукту на ринок;
- подальший розвиток процесу проходить на масовому, контрольованому великими фірмами ринку, де недавня новинка вже перетворена нами у стандартний товар. Виникає тенденція до пошуку ніш, адаптованих до науково-технічного прогресу, пристосуванню товару до спеціальних смаків окремих груп споживачів. Центральна роль тут належить спеціалізованим фірмам;
- великі компанії продовжують поточне вдосконалення товару. Лише постійне покращення характеристик дає змогу великим фірмам зберігати свої позиції на пострконкурентних масових ринках. Якщо ж великі фірми спробують загальмувати прогрес, міцний удар їм завдають дрібні фірми, а саме компанії-імітатори. Користуючись зростанням незадоволеності споживачів якістю стандартних товарів, вони захоплюють все нові сегменти ринку. А тим часом нове покоління фірм-новаторів готує черговий прорив у принципово новій галузі.

Можна отримати порівняльні переваги в конкурентній боротьбі, оснащуючи своє підприємство високоякісним обладнанням, але зберегти ці переваги протягом багатьох років можна, лише постійно створюючи нові вироби та застосовуючи нові технології. Розробка нової продукції лежить в основі боротьби за ринок. Ефективне сполучення двох процесів — розробку нових виробів і створення нових технологій — забезпечує відмінність від кожного з них. Недарремно показник оновлення асортименту впровадженої продукції посідає друге місце (після частки ринку) в системі пріоритетів вищого керівництва провідних японських фірм.

Учорашні успіхи на ринку, досягнуті на певній технологічній базі, сьогодні можуть відійти в минуле. Внутрішня рухливість, гнучкість, здатність до перебудови — запорука виживання фірми. Але постійні зміни вдаються сучасній компанії непросто. Налагоджений корпоративний механізм має велику інерційність. Суттєва зміна технології змушує перебудовувати майже усю діяльність фірми, але ніхто не поспішає йти на це без певних доведень перспективності нововведень. У приватному секторі промисловості США не менше 40 % затрат на НДДКР спрямовується на вдосконалення основної продукції; приблизно стільки ж витрачається на розробку нової продукції на старій виробничій базі і лише 20 % — на пошук принципово нових технологічних підходів [3].

При розробці інноваційної стратегії фірми потрібно дотримуватись такого порядку проведення інноваційних робіт:

а) визначення найефективнішого співвідношення між проведенням власних НДДКР в повному обсязі, участю фірми в міжфірмовому співробітництві і кооперації чи закупівлю патентів, ліцензій або "ноу-хау" для проведення нової технічної політики на підприємстві;

б) визначення оптимального балансу між науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами;

в) класифікація НДДКР за ступенем впливу на ринок: базові для здійснення виробництва; базові для диверсифікації.

Зазначимо, що для реалізації будь-якої стратегії необхідно створити адекватну систему управління, яка б була гнучкою, найкраще використовувала кваліфікаційний потенціал, швидко перебудовувалась і жорстко контролювала терміни та ефективність проведення робіт.

Досліджуючи характер та особливості інноваційної діяльності провідних зарубіжних фірм, можна виділити наступні базові інноваційні стратегії, що найбільш поширені:

1) *захисна стратегія* — спрямована на збереження своїх позицій на ринку і вимагає в себе

такі альтернативи: технологічні рішення для підтримки життєвого циклу продукції, що виробляється, розрахунок схеми для коротко- і довгострокового ведення конкурентної боротьби;

2) *наступальна стратегія* — спрямована на розробку нових технологічних рішень для реалізації стратегії зростання у формі інтенсифікації ринку та диверсифікації;

3) *комбінована стратегія* (захисно-наступальна) — застосовується зазвичай великими підприємствами, до того ж через велику капіталоємність фундаментальних і прикладних розробок та їх ризикований (венчурний) характер; як правило, при реалізації цієї стратегії підприємство купує ліцензії та "ноу-хау", а далі здійснює лише доопрацювання придбаної технології.

Наступальна стратегія має найбільшу перевагу у провідних галузях (електроніка, приладобудування, літакобудування та ін.), оскільки лише швидка та своєчасна заміна продукції дає змогу утримати свої позиції на ринку.

Ураховуючи досвід зарубіжних фірм, вітчизняним підприємствам потрібно приділяти особливу увагу розробці інноваційної стратегії. На жаль, з практики видно, що на наших підприємствах відсутня не лише інноваційна стратегія, а й загальна економічна стратегія.

Інноваційна стратегія підприємства повинна визначатись двома важливими складовими: обсягом і характером наявних ресурсів, а також ринковими позиціями та загальногосподарською структурою (частка ринку, конкуренція, доступність джерел фінансування та сировини та ін.). Формування інноваційної стратегії проходить під впливом факторів, які створюють потребу в інноваціях: прискорення прогресу в наукових дослідженнях і технологіях, а також зміна попиту.

Підхід підприємства до вибору інноваційної стратегії залежить від видів його підприємницької діяльності, яка повинна бути спроможна забезпечити вироблення правил і прийомів для економічно ефективного досягнення стратегічних цілей, започаткованих на збудженні зацікавленості усіх учасників процесу, розробці та реалізації стратегічних програм.

Доречно звернути увагу на теоретичні та практичні аспекти підприємницьких стратегій, що детально описав класик сучасного менеджменту П. Друкер [1]. Це такі чотири типи підприємницьких стратегій:

1) увірватися першим та завдати масований удар;

2) напасти швидко і раптово;

3) знайти та захопити "економічну нішу";

4) змінити економічні характеристики продукту, ринку чи галузі.

Ці стратегії не є взаємовиключними. Нерідко один підприємець у своїй діяльності використовує певну комбінацію, що складається з елементів двох, а може, й трьох стратегій. Але все ж застосування кожної із стратегій пов'язано з дотриманням певних умов, кожна з яких застосовується лише до певних видів нововведень і потребує певного відношення і поведінки менеджера. Серед важливих умов можна назвати забезпечення тісного зв'язку між науковцями та споживачами; створення груп спеціалістів з мінімальним рівнем управління; конкурентний рівень якості нової продукції; розширення частки ринку тощо.

Для кінцевого формування інноваційної стратегії підприємства особливо доцільними мають бути координація заходів структурного та інфраструктурного характеру та прийняття рішення за наступними питаннями:

- необхідний обсяг виробничих потужностей;
- розподіл виробничих потужностей за конкретними видами продукції;
- вибір системи виміру показників господарської діяльності і стимулювання праці;
- процеси розробки нової продукції;
- створення адекватної організаційної структури управління.

Таким чином, в умовах загострення конкурентної боротьби та прискореного економічного і технологічного розвитку вирішального значення набувають вірне визначення основних орієнтирів і напрямків змін у господарській та науково-технічній політиці, вибір стратегії та відповідна концентрація ресурсів, удосконалення внутрішньофірмової системи організації управління. Розробляючи стратегію і тактику поведінки, вітчизняні підприємства повинні визначальним фактором вважати інноваційний потенціал, який має бути спроможний забезпечити конкурентну перевагу в міжнародному середовищі.

Література

1. *Друкер П.* Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. — М.: СП "Бук Чембер: Интернейшнл", 1992.

2. *Кныш М. И.* Конкурентные стратегии: Учеб. пособие. — СПб., 2000.

3. *Лунев В. Л.* Тактика и стратегия управления фирмой. — М.: Финпресс, НГАЭиУ, 1997.

УДК 330.341.1.001.16

В. А. КОРОСТЕЛЕВ, канд. экон. наук, доц.
(Компания "КМК и К")

ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Научно-практ. МАУП, 2002, вып. 3, с. 193–197

Одним из самых серьезных социально-экономических последствий системного кризиса 90-х годов в Украине является глубокий кризис в инновационной сфере. Только 4 % предприятий Украины используют достижения науки в производстве, а 90 % продукции, производимой в Украине, не имеют научного обеспечения [2]. Все это происходит на фоне глубокого разочарования отечественных изобретателей и рационализаторов, которые не могут смириться с потерей инновационного пояса. Результатом такой политики в инновационной сфере являются:

- падение престижа творческого труда;
- "вымывание" научных и инженерных кадров из сферы инноваций;
- отъезд квалифицированных специалистов за пределы своей страны.

Особенно глубокие потери наблюдаются в сфере малого инновационного бизнеса (МИБ). Однако именно в этой сфере мы, скорее всего, можем преодолеть негативные последствия кризиса, если выполним два главных условия:

- активизируем процесс разработки и внедрения комплексных проектов интеграции МИБ;
- сформируем и реализуем широкомасштабную программу поддержки МИБ со стороны государства.

Рассмотрим эти условия подробнее.

"Интелпарк" — пример комплексного инновационного проекта

В качестве одной из возможных моделей активизации и объединения инноваторов можно рассматривать проект "Интелпарк", инициированный и апробированный автором в 1987 г. в г. Одессе.

Предназначение проекта: создать систему поддержки людей, имеющих интересные технические, технологические и организационные идеи.

Особенности проекта. Акцент делается не на разработку глобальных и дорогостоящих идей, а на микроизобретения и рационализаторские предложения. Именно этот сегмент инновационного бизнеса является главным для проекта "Интелпарк".

Какие проблемы решает проект:

- *Формирование банков данных об изобретателях и инновациях.* Существует скрытая инновационная активность широких народных масс. Однако микроизобретения, как правило, не тиражируются, а нередко вообще пропадают.
- *Создание модели трудоустройства, обеспечивающей самозанятость той части трудовых ресурсов, которая обладает высоким творческим потенциалом.* Имеется высокая потребность в трудоустройстве большого количества высококвалифицированных научных и инженерных кадров.
- *Формирование сети творческих коллективов из числа инноваторов.* Для большей части инженерно-технических работников трудоустройство в соответствии с понятием "подходящая работа" представляется крайне затруднительным, а уход в другие сферы трудовой деятельности (например, в бизнес) — совершенно невозможным. Самым эффективным способом их трудоустройства была бы организация их самозанятости на базе малых инновационных предприятий.
- *Обучение участников проекта основам инновационного менеджмента.* Большинство

© В. А. Коростелев, 2002

рационализаторов и изобретателей, обладая ноу-хау, не знают механизма его трансформации в рыночный продукт. Поэтому они должны пройти цикл тренингов по основам бизнеса в сфере инноваций.

- *Оказание помощи творческим группам в получении заказов на их продукцию или услуги.* Современный инновационный рынок Украины характеризуется высокой закрытостью. В этих условиях трудно рассчитывать на то, что продукция инновационных предприятий сразу найдет массового потребителя. Необходимы специальные программы маркетинговой помощи инноваторам.
- *Правовая, патентная, финансовая поддержка носителей оригинальных бизнес-идей.* Оказание юридической помощи в создании инновационных предприятий, решение вопросов патентования, проведение маркетинговых исследований возможно лишь при наличии определенной финансовой базы. Поэтому одной из центральных проблем является создание Фонда поддержки проекта "Интелпарк".

Целевая группа проекта

В качестве основных участников проекта можно указать две категории населения:

- инженерно-технические работники, стремящиеся внедрить на коммерческой основе свои технические и технологические разработки;
- безработные или работающие не по профилю научные и инженерно-технические кадры.

В качестве главного результата проекта рассматривается развертывание реального инновационного бизнеса по таким направлениям:

- продажа ноу-хау (чертежи, описания, схемы и т. п.);
- реализация инновационных продуктов (новые инструменты, оснастка, приспособления и т. п.);
- решение технических, технологических и организационных проблем конкретных заказчиков;
- инженерная проработка чужих идей.

Кроме того, возможны и другие направления развертывания инновационного бизнеса. Так, перспективным направлением деятельности МИБ является *обслуживание и ремонт сложного оборудования*, или теротехнология. В настоящее время резко возросли затраты предприятий и фирм на ремонт оборудования. Современное оборудование является настолько сложным и дорогостоящим, что его приобретение и эксплуатация стали очень затратным процессом. При решении этой проблемы традиционным способом неизбежны крупные потери.

Так, по данным Министерства промышленности Великобритании, ежегодные потери британских промышленных компаний от использования несовершенных методов планирования и управления обслуживанием оборудования составляют 3,3 млрд ф. ст. [1].

Итак, актуальность проекта достаточно очевидна. Очевидна и его новизна. Существовало и существует много организаций и учреждений, которые в той или иной мере причастны к инновационным процессам. Однако еще никто в нашей стране не пытался организовать инновационный процесс как самоуправляемый и самофинансируемый бизнес. Более того, никто не пытался создать систему поддержки, которая в состоянии обеспечить:

- самозанятость безработных инженеров и ученых.

В мире уже накоплен богатый опыт организации такой самозанятости. Одной из интересных форм является предоставление такой управленческой услуги, как "телесекретариат". По прогнозам, во Франции в течение ближайших 8 лет телесекретариат может обеспечить занятость 30 тыс. высококвалифицированных работников;

- полученные доходы от продажи результатов технического творчества.

Вспомним того предприимчивого японца, который, просматривая в журнале "Наука и жизнь" рубрику "Советы домашнему мастеру", внедрил на коммерческой основе эти микроизобретения и заработал свыше 30 млн дол.;

- создание нового мотивационного механизма в сфере инноваций.

В основе этого механизма должен лежать принцип: "У идеи и у предприятия — один хозяин!"

Почему же на протяжении длительного периода времени не удается запустить проект "Интелпарк"? Главной причиной этого, очевидно, является следующая: *у инициаторов и конкурентов нет денег* для раскрутки проекта на его стартовой фазе, а главные держатели материальных и денежных ресурсов — *государство, политические партии, частный капитал — не видят своей выгоды от реализации указанного проекта.* Рассмотрим, насколько выгоден проект для всех потенциальных его участников.

Социальная и экономическая значимость проекта

Выгоды государства. Среди главных выгод государства от реализации проекта "Интелпарк" следует назвать такие:

- активизация инновационной деятельности в Украине;
- уменьшение времени коммерциализации нововведений,
- создание системы объективной оценки результатов научно-технического творчества изобретателей и рационализаторов;
- сплочение наиболее прогрессивных сил общества.

1. Активизация инновационной деятельности в Украине. Сейчас много говорят о преобладании на украинском рынке импортных товаров и в связи с этим о необходимости защиты отечественного производителя. Однако среди решений этой защиты не видно главного – повышения роли инновационных процессов в укреплении позиций украинских товаропроизводителей. Ибо это укрепление немыслимо без обновления ассортимента и качества продукции. Так вот, именно малые инновационные предприятия могут сыграть роль катализатора этого обновления. Как свидетельствует опыт Запада, в послевоенный период 40–46 % всех нововведений было осуществлено на малых предприятиях.

Следовательно, проект "Интеллярк" необходимо рассматривать не только как систему активизации МИБ, но и повышения "антиимпортного иммунитета" украинских товаров.

2. Уменьшение времени коммерциализации нововведений. Система отбора и поддержки перспективных бизнес-идей как составная часть проекта "Интеллярк" позволит создать и апробировать модель *существенного сокращения срока от момента изобретения до момента воплощения этого изобретения в производство*. Этому будут содействовать:

а) оригинальный механизм отбора бизнес-идей, главными критериями которого будут:

- *наличие интересной технической, технологической или организационной бизнес-идеи.* Это не должна быть глобальная идея. Это может быть конкретное новшество, которое может обеспечить самозанятость инноватора.

Хрестоматийный пример. *В 1975 г. одна англичанка, делая покупки, в очередной раз посетовала на то, что некоторые новые товары продаются в большых упаковках. "Если бы я могла купить маленькую упаковку на пробу!" – подумала она и тут же поняла, что с такой проблемой сталкиваются все покупатели. Через 12 лет ее фирма продавала мелко расфасованные товары на сумму около 70 млн ф. ст.* [1];

- *относительно небольшие объемы стартовых инвестиций.*

Как показывает наш опыт, для внедрения перспективных инновационных идей порой достаточно 3–5 тыс. дол. и хорошей консалтинговой поддержки. Затраты на эту поддержку внутри в центрах нововведений в США не превышают 5 тыс. дол.,

- *готовность создать малое инновационное предприятие или работать в таковом;*

б) оригинальная технология поддержки инноваторов, основными звеньями которой являются:

- проведение тренинга, в результате которого инноваторы не только овладевают навыками инновационного менеджмента, но и создают бизнес-план своего предприятия;
- помощь в создании малого инновационного предприятия;
- содействие в получении микрокредитов;
- помощь в формировании портфеля заказов.

3. Создание системы объективной оценки результатов научно-технического творчества изобретателей и рационализаторов. Развертывание проекта "Интеллярк" даст возможность сформировать новый механизм определения общественной полезности изобретений и рацпредложений. Согласно этому механизму оценивать ее будут не экспертные советы и комиссии, а "Его Величество Рынок". Те идеи и изобретения, которые могут быть трансформированы в рыночный продукт и могут обеспечить доходы их авторам, безусловно будут отмечены общественным признанием.

Реализация проекта не затронет интересов смежных учреждений таких как научно-исследовательских институтов, проектно-конструкторских бюро и т. п., ибо последние имеют дело с крупными научными и проектными проблемами. Наши партнеры будут разрабатывать микропроблемы и находить микрорешения. Однако именно они будут держать в центре своего внимания потребности реального потребителя и решать их проблемы.

4. Проект "Интеллярк" может сыграть роль общенациональной идеи, способной:

- сплотить различные силы общества в русле конкретной деятельности. Не случайно в США весьма популярен тезис: "Предприниматель экономит энергию экономику, а экономика – нацию",
- зародить надежду в широких слоях населения и способности к самовыживанию;
- вывести Украину в поле высокой инновационной культуры. Именно этим путем пошли в свое время Япония, Южная Корея, Гон-Конг, Бразилия.

Вот почему государство в первую очередь должно быть заинтересовано в поддержке проектов, подобных "Интелпарку". Ибо, по оценке Министерства торговли США, инновационные возможности малых и средних фирм обеспечивают не менее 20–25 % вклада в общий экономический рост [1, с. 228].

Выгоды политических партий. *"Мы отчаянно нуждаемся в смысле жизни и будем готовы жертвовать многим ради тех институтов, которые одарят нас этим смыслом"*, — так считают учёные-управленцы Т. Питерс и Р. Уотермен [3].

Одной из острейших несправедливостей всех времен является отсутствие системы, благодаря которой можно было находить и поддерживать людей с интересными техническими, технологическими и организационными идеями. Западные политики уже давно осознали эту потребность и много сделали для ее удовлетворения, ибо в условиях острой политической конкуренции уровень шансов на победу прямо пропорционален степени удовлетворения этой потребности.

В нашей стране эту политическую аксиому до сих пор не осознали. Поэтому ни политические деятели, ни политические партии не уделяют должного внимания проблемам инноваций, не рассматривая их в качестве козырей в политической борьбе. И совершенно напрасно. Политическая партия, поддерживая, например, проект "Интелпарк", получила бы возможность:

- выгодно выделиться из числа других партий благодаря практической направленности проекта "Интелпарк". В условиях, когда программы многих партий по содержанию похожи одна на другую, выигрыш получит партия, которая первая даст практические результаты. "Все другие партии лишь красиво говорят, наша — действует!",
- заручиться поддержкой инженерного и научного корпуса как наиболее активной и динамичной части избирателей;
- сделать малый бизнес социальной базой своей партии (либо одним из существенных ее сегментов);
- завоевать международный авторитет, поскольку общественность Запада рассматривает позицию партии (политического деятеля) через призму содействия малому бизнесу;
- превратить инновационные предприятия в источник пополнения финансовых ресурсов партии;
- вывести значительную часть средств на рекламу в период избирательных кампаний за пределы установленного лимита.

Выгоды крупных компаний. Не только государство и политические партии потенциально заинтересованы в развитии малого инновационного бизнеса, но и крупный бизнес. Не случайно на Западе набирает силу процесс деконцентрации крупных предприятий. И оптимальной прогнозируется модель производства, условно называемая "виноградной гроздью", когда происходит симбиоз больших, средних и множества мелких компаний. Это связано прежде всего с тем, что *малый бизнес является более инновационным по сравнению с крупным.*

Время на разработку нового продукта:

- мелкие фирмы — 2,3 года;
- крупные — 3,1 года.

Расходы на разработку одного изобретения:

- мелкие фирмы — 87 тыс. дол.;
- крупные — 2 млн дол.

Кроме того, *малый бизнес повышает гибкость и приспособляемость крупного производства к изменениям во внешней бизнес-среде.* Он освобождает крупные предприятия от производства мелкосерийного производства, обеспечивает доработку и освоение новых изделий, требует меньших капиталовложений и обеспечивает более быструю их окупаемость.

Существуют также другие выгоды и преимущества, которые получает крупная компания от кооперации с малыми предприятиями. В частности, от сотрудничества с проектом "Интелпарк" компания получает возможность:

- диверсифицировать свое производство, выбирая наиболее перспективные инновационные направления;
- передать часть невыгодных технологических операций и процедур смежным малым инновационным предприятиям (МИП);
- первыми овладевать инновационными технологиями, генерированными МИП;
- перераспределять с меньшими для себя издержками излишек персонала в "буферную" сферу малого бизнеса;
- загрузить простаивающее оборудование, сдавая его в частичное или полное пользование МИП;
- участвовать в крупных государственных и международных проектах и программах.

Таким образом, изложенный материал дает возможность четче представить себе модель перестройки отношения к малому инновационному бизнесу со стороны государства, политических партий и крупных компаний.

Литература

1. *Гончаров В. Б.* В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала. В 2 т. — М.: МНИИПУ, 1997. — Т. 1.

2. *Павловський М.* Ідеологія реформ. Шлях розвитку чи деградації? // Голос України. — 1997. — 18 черв.

3. *Питерс Т., Уотерман Р.* В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний). — М.: Прогресс, 1986.

УДК 330.341.1.001.16

Л. С. КОБИЛЯЦЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)
Л. Н. САВЧУК, канд. екон. наук, доц.
(Київський національний економічний університет)

ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІ СТРУКТУРИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 198–205

Під вертикальною інтеграцією в економіці звичайно розуміють об'єднання на фінансово-економічній основі різноманітних технологічно взаємозалежних виробництв. Ця взаємозалежність чітко прослідковується в паливно-енергетичному комплексі (ПЕК), особливо у сфері нафтовидобування і нафтопереробки. Для ефективного функціонування українського нафтового комплексу вкрай важливим є створення зацікавленості у з'єднанні зусиль підприємств щодо видобутку нафти, її переробки і збуту з метою економії на витратах виробництва і на базі впровадження новітніх технологій. Ринок нафти і нафтопродуктів охоплює підприємства, що беруть участь у послідовних стадіях технологічного процесу: розвідка і видобуток нафти — транспортування — переробка — нафтохімія — збут нафтопродуктів і нафтохімікатів.

Перевагою інтегрованої компанії є насамперед збалансованість збуту. Як свідчить практика, загалом вертикальна інтеграція компаній, зайнятих нафтовим бізнесом, має конкурентні переваги перед підприємствами і фірмами спеціалізованого типу. Інтеграція дає можливість зміцнити господарські зв'язки, підсилити стимули для одержання найефективнішого кінцевого результату, сконцентрувати ресурси на найефективніших напрямах технічної політики, ефективніше використовувати систему взаєморозрахунків, у тому числі через застосування розрахункових цін, підвищити конкурентоздатність українських виробників на зовнішньому ринку, а також ощадливіше розв'язувати окремі завдання використання виробничої та соціальної інфраструктури.

Розвиток нафтового бізнесу на Заході з самого початку пішов по шляху вертикальної інтеграції. Найбільші нафтові компанії Standard Oil, Gulf, Texaco, Shell та інші встановили контроль за всіма сферами нафтового бізнесу в національному, а потім і міжнародному масштабі. Такого ж підходу дотримувалися і багато невеликих підприємств-аутсайдерів, хоча вони й оперували на обмежених територіях. Процес вертикальної інтеграції розвивався у напрямку від розвідки і видобутку нафти до сфер її переробки і маркетингу продукції. Найважливішими передумовами такого процесу можна вважати прагнення опанувати ринки кінцевого попиту і конкуренцію у сфері нафтовидобутку в умовах достатньо насиченого ринку й ефективності інвестицій, що потребує освоєння нових нафтових родовищ, удосконалення схем транспортування нафти і нафтопродуктів.

В іншому напрямку йшла інтеграція в нафтових компаніях країн Західної Європи, крім British Petroleum і Shell, що давно входять до низки найбільших міжнародних компаній. Так, у Франції та Італії ще у 50-ті роки був сформований потужний державний сектор у нафтопереробній і нафтохімічній промисловості, що істотно залежав

© Л. С. Кобиляцький, Л. Н. Савчук, 2002

від постачань сировини з боку найбільших нафтових компаній світу (пряма аналогія з Україною). Використовуючи конкурентні протиріччя між транснаціональними нафтовими корпораціями й урядами нафтовидобувних країн, державні і приватні компанії цих країн зуміли включитися у сферу нафтовидобутку на концесійних умовах. У результаті були створені такі значні компанії, як французька Total та італійська ENI, що входить нині у двадцятку лідерів світового нафтобізнесу [4]. Іншими словами, основним рушієм цього інтеграційного процесу було прагнення до подолання залежності від постачань сировини. Перед Україною стоїть зараз теж саме завдання.

У колишньому СРСР існувала, мабуть, найінтегрованіша у світі система управління нафтогазовим комплексом, хоча окреміланки технологічного ланцюжка і належали різним відомствам. Це була адміністративно-командна інтеграція. Розпад планової системи виявився надзвичайно хворобливим для нафтогазового комплексу України, що втратила доступ до сировинних ресурсів. Нині деякі зв'язки відновлені, інші необхідно їх відтворити, можливо, на інших засадах, а також диверсифікувати джерела надходжень в Україну енергоносіїв.

Зазначимо, що спроби створити вертикально-інтегровані нафтові компанії була зроблена в Україні ще у 1992–1993 рр., але постійне і не зовсім обґрунтоване втручання органів влади, що орієнтували підприємства нафтової галузі на штучну "спеціалізацію", призвело до розриву виробничих зв'язків між ними і, як наслідок, до жорсткої залежності від експорту енергоносіїв. Майже п'ятирічне функціонування горизонтально-спеціалізованих конгломератів підприємств нафтодобувної та нафтопереробної промисловості в умовах недосконалого оподаткування і домінування бартеру наочно показало безперспективність шляху розвитку, який призвів майже до повної втрати державного контролю над нафтовою галуззю та ринку нафтопродуктів. Саме з цих причин вітчизняна нафтова галузь була змушена знову повернутися до питань вертикальної інтеграції, але вже під значним впливом російських нафтових гігантів, які захопили за час нашого маріонетництва більшість українського ринку нафти і нафтопродуктів.

Нині в Україні процес формування ринку нафти і нафтопродуктів і компаній, що працюють на ньому, перебуває на експериментальній стадії. Саме тому закордонний досвід управління нафтовою промисловістю у формі вертикально-інтегрованих компаній є надзвичайно важливим для України.

Аналізуючи досвід створення вертикально інтегрованих нафтових компаній у країнах Заходу, серед найважливіших передумов вертикальної інтеграції назвемо такі:

- забезпечення в межах вертикально-інтегрованих структур контролю за джерелами сировини;
- прагнення нафтових компаній до контролю над ринками збуту кінцевої продукції – спочатку нафтопродуктів, а потім і нафтохімікатів;
- необхідність створення ефективного управління у виробництві і збуті, що зумовлене природними, технічними й економічними чинниками;
- можливість економії на масштабах виробництва;
- інтернаціональний характер нафтобізнесу і його тісний зв'язок зі світовою і національною політикою.

Інтеграція і комбінування в нафтовому бізнесі аж ніяк не виключають спеціалізації. Поряд з малими існують великі спеціалізовані компанії. І малі, і великі компанії як самостійні господарсько-правові структури можуть, проте, входити у сферу впливу інтегрованих компаній, наприклад, через систему фінансової участі. У нафтовому бізнесі в умовах ринкової економіки широко поширене часткове (фрагментарне) комбінування різнопланових сфер діяльності. Типовим прикладом цього є ланки: розвідка запасів — видобуток нафти; транспорт — оптова торгівля нафтою, нафтогазопереробка — нафтохімія; оптова — роздрібна торгівля нафтопродуктами. Спеціалізація і часткове комбінування, очевидно, найбільше зручні при переробці нафти внаслідок великої різноманітності процесів і технологій, необхідності виробництва продукції з заданими властивостями (мастил, олій, присадок і т. ін.). Саме тому розвиток інтеграційних процесів у нафтовому бізнесі за наявності необхідної потужної фінансової бази відбувався і відбувається в різноманітних формах: прямих інвестицій із створенням нових об'єктів у сферах виробництва і збуту; придбання матеріальних і фінансових активів існуючих компаній (злиття, поглинання і т. ін.); реалізації спільних проектів і утворення сильних компаній.

У результаті цього процесу склалися інтегровані компанії двох принципово різноманітних видів. До першого належать компанії, інтегровані за фінансовою ознакою, — холдинги, що не займаються виробничою діяльністю, але здійснюють

контроль над материнськими компаніями) філіями. Інтегровані компанії другого виду є виробничими, що здійснюють розвідку, видобуток, транспортування, переробку нафти, а також збут готової продукції через свої філії та спеціалізовані підрозділи. Таких компаній у сучасному нафтовому бізнесі переважна більшість. Проте в наш час "чисто" виробничих компаній уже практично немає. Всі вони якоюсь мірою є фінансовими компаніями.

Загалом у нафтовому бізнесі переважно внаслідок процесів вертикальної інтеграції надзвичайно складно переплелись економічні та політичні інтереси. Зараз спостерігається тенденція до перетворення великих компаній, зацікавлених у своєму подальшому рості, у транснаціональні компанії. З етноцентричних компаній, що розглядають свої закордонні операції як щось другорядне, вони трансформуються в геоцентричні компанії, що вважають весь світ єдиним ринком.

Можливості економічного зростання значною мірою залежать від вибору ефективної стратегії компанії, що забезпечує конкурентоздатність продукції і, як наслідок, високі прибутки. Розробка ефективної економічної, фінансової та кадрової політики, адекватних організаційно-управлінських структур може забезпечити величезну вигоду ВІНК, надавши їй значні конкурентні переваги. Все це свідчить про виняткову важливість розробки і реалізації стратегії довгострокового розвитку українських ВІНК. Причому тут можна виокремити два боки проблеми. Перший стосується загальних принципів корпоративного стратегічного планування і управління, другий – специфіки власне ринку нафти і нафтопродуктів України.

Саме обмеженість власної сировини на нафтовому ринку України накладає свій відбиток на формування та розвиток вітчизняних ВІНК. Здоровий глузд свідчить, що вертикально-інтегровані нафтові компанії доцільніше створювати на базі виробництва нафтопродуктів або видобутку сировини. В Україні функціонує шість НПЗ загальною потужністю до 50 млн т у рік: Кременчуцький НПЗ – ЗАТ "Укртатнафта", Лисичанський НПЗ – ВАТ "ЛиНОС" (контролюється ТНК), Херсонський НПЗ – ВАТ "Херсонський НПК" (контролюється "Казахойл"), ВАТ "ЛУКОЙЛ-Одеський НПЗ", Надвірнянський НПЗ – ВАТ "Нафтохімік Прикарпаття" і Дрогобицький НПЗ – ВАТ "НПК-Галичина". Під контролем держави (Фонду державного майна) залишились Кременчуцький, Надвірнянський і Дрогобицький нафтопереробні заводи.

Видобуток нафти у країні на 90 % контролює ВАТ "Укрнафта", але власною нафтою можна забезпечити потужності нафтопереробки на 8–12 %. Нафтопереробна промисловість України практично не в змозі функціонувати самостійно, без стратегічних інвесторів, що забезпечують НПЗ сировиною. Лише ВАТ "Укрнафта" та "Укртатнафта" мають у перспективі можливості створення власного замкнутого циклу: видобуток – бензоколонка. Всі інші значною мірою залежать від експорту нафти. Тому більшість ВІНК, що формуються в Україні, або мають у складі засновників (стратегічних інвесторів) провідні російські чи казахські нафтові компанії, які вже являють собою ВІНК ("ЛУКОЙЛ", група "Альянс", "ТНК", "Татнафта", "Казахойл"), або ті ж самі нафтові гіганти створюють в Україні дочірні вертикально-інтегровані нафтові фірми ("ЛУКОЙЛ-Україна", "ТНК-Україна", "Казахойл-Україна", "Укрслав нафта").

З огляду на те, що ринок нафти і нафтопродуктів України зараз багато в чому залежить від поставок сировини і нафтопродуктів з Росії, а також зважаючи на жорстку експансію російських нафтових компаній на українському ринку нафти і нафтопродуктів, доцільно детальніше розглянути формування ВІНК у Росії. До російської нафтової промисловості, що володіє всіма стадіями нафтового циклу, формування ВІНК у їх теперішньому стані відбувалося за загальними канонами, хоча більшості російських ВІНК характерна низка відмінностей від класичних вертикально-інтегрованих нафтових компаній [2].

По-перше, форма організації взаємодії підприємств, що входять у більшість російських ВІНК, відома у світі як "м'який холдинг" (холдинг – акціонер, товариство, що є власником контрольного пакета акцій інших АТ). По-друге, російські нафтові холдинги в порівнянні з закордонними мають високу частку держави у статутних капіталах компаній – контрольні пакети акцій практично всіх нафтових компаній закріплені у федеральній власності, а частка іноземних інвестицій для деяких холдингів обмежена – для "ЮКОС", "ЛУКОЙЛ", "СИДАНКО", "КомТЕК", "Сургутнафтогаз" вона складає не більше 15 % при первинній пропозиції акцій [3]. По-третє, російським ВІНК притаманна орієнтація на повноту і замкненість технологічного циклу – "від вишки до бензоколонки". Більшість значних холдингів активно розвиває весь технологічний ланцюжок особливо на рівні територій, в яких функціонує ця компанія, із перспективою

географічного розширення. По-четверте, російські нафтові холдинги мають функції, що раніше перебували у компетенції уряду: експорт нафти і розробка нафтових родовищ. Наявність у компанії значних і перспективних родовищ залучає до холдингу інвесторів – це підвищує котирування акцій компанії та розмір її ринкової капіталізації.

"Філософією" управління вертикально-інтегрованими компаніями є системний аналіз. По-перше, розвиток великої корпорації звичайно розглядається як еволюція складної системи, що включає розвиток цієї системи. По-друге, передбачається наявність визначних цілей у місіях її діяльності, економіка країни, світові ринки нафти і нафтопродуктів і т. ін. По-третє, припускається, що в ВІНК є багато шляхів досягнення намічених цілей. По-четверте, враховується, що розвиток будь-якої корпорації відбувається у взаємодії з зовнішнім середовищем. Для ВІНК це можуть бути, наприклад, природні комплекси загалом, конкретні елементи взаємозв'язку і структури.

На стадії розробки стратегії надзвичайно важливо сформулювати мету розвитку ВІНК. Здавалося б, тут усе ясно — одержання максимального прибутку. Проте у стратегічному плані це часто призводить до прийняття найризикованіших рішень при спробі досягти максимуму прибутків та інтенсивного зносу виробничих фондів (без проведення адекватної інвестиційної політики), а економія на поточних витратах послаблює мотивацію поліпшення якісних показників що неминуче спричиняє падіння "якості" діяльності всієї корпорації. Таким чином, у перспективі мета максимізації поточного прибутку може виявитися помилковою — виникає необхідність розробки стратегії стійкого розвитку, що припускає адаптацію цілей максимізації й обмежень зовнішнього й внутрішнього характеру. Тут є труднощі особливого роду, тому що не кількісні або вкрай розпливчасті цілі розвитку зовнішньої системи. Це характерно для сучасної ситуації в Україні — численність декларованих цілей не дозволяє скласти чітке уявлення про соціально-економічні процеси. Періодичне коригування цих цілей суперечливо, це не більше половини ситуації.

Стратегічна ціль ВІНК універсальна для кожної організації. Це одержання оптимальної вигоди з погляду стійкого довгострокового розвитку компанії. Ця мета реалізується виходячи з результатів аналізу її поточної діяльності. Саме на основі аналізу виявляються ті об'єкти або ланки в системі управління, що є явними або потенційно небезпечними з погляду на розмір прибутків і усталеність розвитку. У результаті виникають конкретні стратегічні завдання і пов'язані з ними рішення, спрямовані на вдосконалення діяльності. При підготовці таких рішень важливо проаналізувати не тільки зовнішні умови, а й поточну діяльність. У свою чергу, реалізація цих рішень припускає практичну діяльність, яку можна вважати поточною і таку, що підпадає під категорію стратегічної. До подібних стратегічних завдань належать використання або перерозподіл ресурсів для розв'язання тих або інших стратегічних завдань; залучення зовнішніх (додаткових) ресурсів; розширення або поліпшення якості сировинної бази; реконструкція окремих ланок вертикального циклу (наприклад, реконструкція з метою підвищення глибини переробки нафти або оптимізації структури продукції); зміна або розширення географії ринків закупівлі і збуту; захист середовища.

Далі стратегічні завдання прорабляються стосовно конкретного періоду або етапу становлення і розвитку ВІНК. Відповідно до вищезазначених ВІНК можна запропонувати три стани їх розвитку:

- стабілізація базових виробництв і підрозділів, вибір стратегічних інвесторів і основних напрямів діяльності компаній у стратегічній перспективі (на цій стадії перебуває більшість українських ВІНК);
- структурна перебудова підрозділів компаній для забезпечення їх максимальної відповідності корпоративним інтересам, що веде до утворення органічних вертикально-інтегрованих систем (на цій стадії перебувають липи "Укрнафта" і "Укртатнафта");
- динамічний розвиток і можливе зростання "адаптованих" ВІНК в умовах очікуваного економічного підйому і формування ринкової економіки.

Для забезпечення економічного зростання потрібно вибрати сфери, де компанія буде мати явну конкурентну перевагу. Стратегію зростання можна розробити на основі аналізу, проведеного на трьох рівнях. На першому виявляють можливості, які компанія може використати за існуючих масштабів діяльності (можливості інтенсивного зростання). На другому рівні визначають можливості інтеграції з іншими елементами маркетингової системи галузі (можливості інтеграційного зростання). На третьому рівні виявляють можливості, що використовують за межами галузі (можливості диверсифікаційного зростання).

Інтенсивне зростання виправдане у випадках, коли компанія не до кінця використала можливості, властиві традиційним ринкам. Основні різновиди інтенсивного зростання такі: пошук компанією шляхів збільшення збуту своїх товарів на існуючих ринках за допомогою агресивного маркетингу; спроби збільшити збут завдяки впровадженню існуючих товарів на нові ринки; збільшення обсягів збуту за рахунок створення нових або удосконалених товарів для існуючих ринків.

Інтеграційне зростання виправдане у тих випадках, коли компанія має стійкі позиції або може одержати додаткові вигоди за рахунок переміщення в межах галузі вперед чи по горизонталі.

Диверсифікаційне зростання виправдане у тих випадках, коли галузь не дає компанії можливостей для зростання або можливості зростання за межами цієї галузі значно привабливіші. Диверсифікація не означає, що компанії варто братися за будь-яку можливість. Компанія починає виявляти для себе напрямки, що сприятимуть усуненню наявних хиб. Існують три різновиди диверсифікації:

- *концентрична*, тобто поповнення своєї номенклатури виробами, що із технічного і/або маркетингового погляду схожі на існуючі товари компанії;
- *горизонтальна*, тобто поповнення свого асортименту виробами, що не пов'язані з продукцією, яка випускається, але можуть викликати інтерес споживачів;
- *конгломеративна*, тобто поповнення своєї номенклатури виробами, що не мають ніякого відношення ні до застосовуваної компанією технології, ні до її існуючих товарів і ринків.

Регресивна інтеграція полягає у спробах компанії придбати або поставити під більш жорсткий контроль своїх постачальників. *Прогресивна інтеграція* полягає у спробах компанії придбати або поставити під жорсткий контроль систему розподілу. *Горизонтальна інтеграція* полягає у спробах компанії придбати або поставити під більш жорсткий контроль низку підприємств-конкурентів.

Крім створення й удосконалення стратегій вітчизняних спеціалізованих компаній, фінансово-промислових груп за участю нафтогазового бізнесу, його диверсифікації потрібно зважати на сучасні тенденції. До найважчих належать такі питання:

- Яким має бути вітчизняне нафтогазове бізнес-середовище?
- Як і за рахунок чого конкуруватимуть в довгостроковій перспективі вітчизняні ВІНК на внутрішніх і зовнішніх енергетичних ринках?
- Які конкурентні стратегії реалізовуватимуть компанії, на що вони спрямовуватимуться і яким має бути механізм реалізації власних стратегій?
- Яку роль відіграватимуть материнські компанії і як оцінювати ефективність їх роботи?
- Які організаційні структури компаній кращі при реалізації різноманітних стратегій?

До ключових стратегічних напрямів розвитку українського нафтового комплексу належить створення нафтогазового бізнес-середовища, учасники якого — різноманітні за розмірами і спеціалізацією нафтогазові компанії. Це бізнес-середовище повинне сприяти стабілізації й динамічному розвитку українського нафтогазового комплексу, що припускає найбільш повне й ефективне використання всіх його ресурсів і потенціалу. Шляхи вдосконалення українських нафтових компаній тісно пов'язані з необхідністю зміни парадигми конкуренції та конкурентоздатності — від порівняльних переваг (зумовлені наявністю виробничих потужностей, нафтогазопроводів і терміналів, висококваліфікованої і дешевої робочої сили, виробничої інфраструктури, капіталу і т. ін.) до конкурентного середовища (створення умов постійного відтворення, застосування нових методів управління, інновацій, інформаційні технології і т. ін.).

Для українських ВІНК можна запропонувати таку процедуру формування стратегії компанії:

1. *Формування бази вихідної інформації* в результаті здійснених заходів: щодо оцінювання ринку, ділової активності, усталеності обороту та інтенсивності попиту, аналізу привабливості ринку.

2. *Формування передумов*. Складається прогноз економічних параметрів на основі сформованих внутрішніх тенденцій і різноманітних варіантів прогнозу поведінки зовнішнього середовища.

3. *Постановка проблеми*. Визначається рівень домагань компанії шляхом розрахунку кількісних значень економічних показників. Прогноз можливих результатів діяльності порівнюється з рівнем домагань, що дає змогу виявити різницю між бажаним та існуючим рівнями показників.

4. *Розробка довгострокової стратегії*. На основі виявлених відхилень показників визначають можливість усунення виявленої різниці. Досліджують можливості розвитку нових виробництв, розширення видів діяльності, створення філій і спільних підприємств, нарощування виробничих потужностей і зниження витрат. Розробка стратегії містить пакет проектів щодо усунення роз-

біжучої з оцінкою їх ефективності, що дає змогу вибрати найдохідніші напрями розвитку.

5. Процес вироблення стратегії не завершується негайними діями. Стратегія дає організації можливість вибрати цілі (орієнтири) і являє собою процедуру (засіб) для досягнення поставлених цілей.

Відповідно до конкретної ситуації на ринку енергоносіїв України довгострокова стратегія розвитку для українських ВІНК має містити такий напрямок, як *пріоритетний розвиток нафтового сектора* з істотним ростом запасів нафти. При цьому "нафтовий портфель" повинен передбачати збільшення частки високопродуктивних запасів і підвищення частки видобутку нафти на нових родовищах із більш низькими виробничими і транспортними витратами (як в Україні, так і за її межами). Йдеться про *глобальний* аспект розвитку вітчизняних ВІНК зі збільшенням частки міжнародних операцій у секторах нафти і нафтопродуктів, із *розширенням* участі компаній в освоєнні високоефективних родовищ нафти і газу за рубежем, виходом на закордонні ринки збуту і розвитком взаємовигідного партнерства. Водночас потребує свого розв'язання широке впровадження сучасних методів інтенсифікації нафтовидобутку.

Іншим стратегічним напрямом розвитку українських ВІНК має стати *оптимізація міжгалузевих пропорцій* із досягненням раціонального співвідношення розвідки і видобутку нафти, виробництва і збуту нафтопродуктів. Глобальне завдання: за пріоритету сектора нафти істотно підвищити ефективність нафтопереробки і розвинути мережу пунктів нафтопродуктів.

Наступний основний напрям довгострокового розвитку вітчизняних ВІНК — *диверсифікація нафтового бізнесу* з розвитком секторів нафтохімії, транспортування, інжинірингу для кращого використання сировини і стійкого зростання прибутковості.

Світовий досвід організації та управління підприємствами і галузями паливно-енергетичного комплексу свідчить про необхідність достатньо жорсткого регулювання їх діяльності з боку держави. Це зумовлено таким:

- підприємства ПЕК малочисельні, належать до стратегічних галузей економіки, значною мірою визначають промисловий і військовий потенціал, а також положення сирої в економіці;
- енергія у різноманітних формах споживається всіма членами суспільства, цей процес має неперервний характер. Це означає, що питання енергопостачання були і є питаннями політичними;
- для енергетичних галузей характерні висока інерційність розвитку, величезна капіталоємність і концентрація матеріальних ресурсів, потреба в масштабному і комплексному освоєнні національних природних багатств, перевагою монопольне положення на ринку і неможливість дублювання низки виробництв на визначеній території.

Унаслідок цих причин уряди більшості іноземних країн віддають перевагу політиці, за якої держава зберігає у своїй власності підприємства паливно-енергетичної галузі, дуже жорстко регламентуючи діяльність інших підприємств, безпосередньо пов'язаних із функціонуванням національної енергетики. У тих випадках, коли конкуренція в галузях ПЕК веде до зміцнення енергогосподарства країни, до кращого задоволення суспільної потреби у певних енергоносіях, держава допускає туди приватний та іноземний капітал (звичайно це мережа бензоколонок, розвідка та освоєння на вигідних умовах нафтогазових родовищ, створення додаткових потужностей з нафтоперероблки, виробництво альтернативних джерел енергії і т. ін.). Основні завдання державного регулювання в енергетиці: створення умов добросовісної конкуренції; сприяння стабільному розвитку енергетики; захист найменшого середовища; регулювання норми прибутку корпорацій

Ступень державної участі в регулюванні галузей ПЕК, як свідчить світовий досвід, цілком залежить від етапу їх розвитку, конкретної обстановки, характеру і масштабу розв'язуваних завдань. Для ефективного функціонування економічного механізму необхідно оптимально поєднати ринкові методи і методи державного регулювання. Істотне значення мають стан і динамічний взаємозв'язок систем товарно-грошових відношень і державного регулювання економіки. Без державної участі відтворювальний процес просто неможливий. Форми і методи фінансово-економічного державного регулювання нестабільні, вони змінюються залежно від конкретних умов. Досвід промислово розвинених країн підтверджує: що гостріше ситуація, то держава активніше втручається в регулювання галузей ПЕК.

Найважливішим засобом державного регулювання конкурентних відносин є антимонопольне законодавство. Сучасне антимонопольне законодавство має два провідних напрями — контроль над цінами і контроль за злиттям компаній.

Антимонопольне законодавство насамперед забороняє угоди щодо цін. Незаконною є будь-яка змова між компаніями з метою встановлення певних цін. Законом також переслідується демпінгова практика продажу, коли компанія навмисно встановлює більш низькі ціни, щоб нотіонити з галузі конкурентів.

Декларована в офіційних документах стратегія розвитку паливно-енергетичного комплексу України дає можливість зробити висновки стосовно нафтової промисловості. По-перше, ці підприємства розглядаються як важливе джерело надходження і економії валютних ресурсів. По-друге, підтримка товаровиробників за рахунок ефективної цінової політики може знову обернутися зниженими цінами на енергоносії для окремих груп споживачів. По-третє, намічається значний структурний зсув у споживанні енергії, зокрема нафтопродуктів, — від промисловості до комунально-побутового сектора і пасажирського транспорту (раніше ці споживачі традиційно субсидувались). По-четверте, вимоги до охорони навколишнього середовища і надійності енергопостачання означають помітне зростання внутрішніх витрат підприємств ПЕК на видобуток, перетворення і транспортування енергоресурсів. У цих документах визначені також пріоритети нової структурної й технічної політики в галузі енергопостачання країни, без яких не можна сформулювати систему цілей стратегічного розвитку нафтових компаній.

Державна технічна політика в тій частині, що має відношення до нафтових компаній, орієнтується на підвищення економічної й енергетичної ефективності всіх стадій видобутку, перетворення, розподілу і використання енергетичних ресурсів; відмову від надмірної централізації енергопостачання з наближенням його до споживачів; екологічну й аварійну безпеку джерел енергії та надійність енергопостачання споживачів; розробку ефективних технологій видобутку і переробки сировини і т. ін. Жорсткість вимог до надійності й екологічності та децентралізація енергопостачання неминуче спричинять зростання витрат ВНК.

Вважається, що економічним механізмом, який дасть змогу реалізувати ці цілі, стане енергетичний ринок. Причому роль держави зводиться до формування цінової та податкової політики, створення конкурентного середовища і розробки адекватного законодавства. У зв'язку з цим постає питання: про характер і шляхи такого зростання в умовах нового конкурентного середовища, його ефективності, відповідності соціальним і екологічним критеріям. У зв'язку з цим необхідно створити науково обґрунтовані концепції і моделі стійкого розвитку нафтових компаній і розв'язати на цій основі практичні завдання.

Сутність концепції стійкого розвитку полягає у цільовій орієнтації на одночасне і взаємозалежне збільшення ресурсно-виробничого потенціалу, підвищення фінансових результатів, забезпечення соціальної та екологічної безпеки, зниження рівня енергетичної залежності країни від іноземних поставок. При цьому обов'язковою умовою є розв'язання соціальних завдань і досягнення рівня екологічної безпеки. Ці завдання якоюсь мірою розв'язувались і раніше, але в рамках концепції стійкого розвитку їх взаємозалежне збалансоване досягнення ставиться на довгострокову планову основу.

Природний тривалий термін здійснення інвестиційних проектів у нафтовій промисловості, що складає в середньому 10–25 років, не просто припускає, а й потребує довгострокового стратегічного прогнозування, планування і управління. Що стосується невизначеності зовнішніх умов, то на це є узвичаєні у світі методи сценарного підходу і системного аналізу. Вони забезпечують готовність компанії та підвищують її конкурентоздатність за самих різноманітних зовнішніх умов.

Основою вибору шляхів стійкого розвитку нафтової компанії є стратегічний маркетинг з оцінкою перспектив динаміки попиту, пропозиції та цін на нафту і нафтопродукти. Рівень попиту і його динаміка — це найпотужніший зовнішній чинник, що визначає усталеність розвитку нафтових компаній. У стратегіях стійкого розвитку враховується, що в майбутньому в Україні, як у наш час в Європі і США, висока конкуренція у підгалузі нафтопродуктів призведе до стабілізації цін і зменшення норми прибутку. Отже, тільки стратегії збільшення обсягів і підвищення якості нафтопереробки, а також удосконалення мережі продажу нафтопродуктів забезпечать за меншої рентабельності зростання обсягів нафтопродуктів і виправдають інвестиції в цю галузь.

Зазначимо, що динаміка цін на нафту і нафтопродукти, як і попиту, є одним із ключових чинників стійкого розвитку вітчизняних ВНК. Тут важливо оцінити вплив стратегії та фінансові результати компаній різноманітних трендів світових цін на нафту: можливе підвищення до 35–40 дол. за барель і, що менше ймовірне, їх зниження до 15–17 дол. за барель. Водночас з динамікою світових цін змінюватимуться темпи зближення з ними внутрішніх цін на нафту і нафтопродукти. Особливого підходу при розробці

стратегій стійкого розвитку потребує врахування динаміки внутрішніх цін на нафтопродукти. Не менше значення при розробці стратегій стійкого розвитку має врахування динаміки фінансових, особливо валютних, умов, що впливають на доступ нафтових компаній до інвестиційних ресурсів.

Науково-технічний прогрес має тенденцію до посилення свого впливу на розвиток нафтової промисловості, хоча останнім сьогодні не належить до наукомістких галузей. Водночас поле високих технологій у нафтовій промисловості постійно розширюється. До того ж ідеться постійний технологічний пошук екологічно неагресивних і дешевших замінників палива. Це стимулює більш глибоку переробку нафти і зростання відсотку нафтохімії.

Також зазначимо, що ключовою зовнішньою умовою успішності розвитку нафтових компаній є удосконалення господарського клімату, насамперед податкового й інвестиційного. Податковий кодекс повинен не тільки спростити і стабілізувати законодавство, а й передбачити зниження податкових ставок як умови стійкого економічного зростання. Іншою ключовою умовою стійкого розвитку нафтових компаній є політична стабільність.

Для стійкого розвитку нафтових компаній потрібні стратегічні зміни в управлінні: організаційно-економічна консолідація компаній та її дочірніх структур; виділення допоміжних і сервісних служб; різке підвищення якості фінансового управління, насамперед у частині бюджету, урахування і контролю витрат виробництва і збуту; створення потужних систем маркетингу; розвиток сучасної інтегрованої інформаційної системи управління; істотний розвиток системи управління людськими ресурсами.

На шляху стійкого розвитку нафтових компаній серйозною перепоною є дефіцит джерел інвестиційного фінансування. Власні джерела задовольняють їх потреби на 60–70 %, а український фінансовий ринок не орієнтований на реальний сектор економіки. За цих умов довгостроковими джерелами інвестиційного фінансування можуть стати акціонерні і позикові ресурси, у тому числі іноземні. Але ці гроші є для компаній дорогими і потребують уведення спеціального проектного управління зі створенням системи гарантованої ефективності кожної інвестиційної грошової одиниці. Реалізуючи свої стратегії, вітчизняні нафтогазові компанії мають у перспективі конкурувати з аналогічними іноземними компаніями не тільки за рахунок наявності найпотужніших підприємств нафтохімпереробки і дешевої робочої сили, а й завдяки своїм розвиненим якостям, що сформуються в результаті реалізації власних оригінальних управлінських рішень і підходів, знань та ідей. Саме життя стримує український нафтовий ринок на створення удосконалених вертикально-інтегрованих структур.

Література

1. *Александров В.* Вертикальная интеграция и конкуренция на рынке нефти и нефтепродуктов // Нефть и бизнес. – 1997. – № 2.

2. *Александров В.* Заглядывая в будущее // Нефть России. – 1998. – № 2.

3. *Мухин А.* Российские вертикально-интегрированные нефтяные компании: проблемы управления // Вопр. экономики. – 1998. – № 1.

4. *Шляхов Р.* Нефтегазовые концерны: управление, стратегия, структура // Нефтяное хозяйство. – 1996. – № 4.

УДК 330.341.1.001.16

И. М. НОВАК, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СБОРА, АНАЛИЗА И ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗ ДАННЫХ ПО ТРАНСФЕРУ НЕТРАДИЦИОННЫХ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Науковий праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 206–209

Новые подходы в планировании работ по организации сбора информации для баз данных основаны на опыте зарубежных корпораций, особенностях переходного периода в формировании нового направления в имеющейся системе баз данных, в уполномоченных структурах, возможностях современных технологий, принятых методик формирования соответствующих локальных баз данных, разработанных методиках обработки и представления руководству компании необходимой информации.

Исходя из анализа сильных и слабых сторон состояния вопроса защиты и трансфера технологий в Украине, наличия ряда конкурирующих государственных и негосударственных структур, особенностей экономической и нормативно-правовой ситуации можно выделить этапы формирования стратегии сбора данных.

1. Анализ нестабильности внешней среды уполномоченных компаний и выбор вида стратегического управления развертываемым фронтом работ, наиболее приемлемого для прогнозирования изменения спроса на технологии в перспективе.

2. Анализ достигнутого уровня конкурентного статуса имеющегося в структурах информационного потенциала по нетрадиционным высоким технологиям для выявления локальных стратегических целей, достижение которых в условиях прогнозируемого уровня нестабильности спроса сможет обеспечить гарантированный конкурентный перевес в предлагаемых на экспорт технологиях.

3. Выбор наиболее экономически эффективных способов достижения стратегических целей за счет усиления интеллектуального потенциала уполномоченных структур и взаимодействующих структур для более точного использования сложившихся условий.

4. Разработки и реализации программы сбора технологий, состоящей из текущих планов и планов на перспективу до 2004 г., корректировка этих планов с изменением внешних условий.

В качестве общей цели предприятия в зарубежной практике рассматривают миссию, которая мобилизует предприятие на конкретные действия.

Миссия конкретной структуры как фундаментальная цель занятия нами на рынке нетрадиционных высоких технологий, которая отличается от целей ряда других фирм, придает компании индивидуальность и определяет поле ее деятельности с точки зрения производства новой интеллектуальной специфической продукции и ее места на рынке.

Рекомендуемый план по сбору информации о технологиях включает следующие компоненты:

- цель сбора информации представляет собой стратегический ориентир, она достигается путем решения стратегических и текущих задач

© И. М. Новак, 2002

по селекции получаемых данных о технологиях;

- решение стратегических задач — это реализация действий по отбору информации и подготовка к трансферу технологий на банка данных, обеспечивающих получение прибыли;
- изучение рынка с точки зрения привлекательности интеллектуального товара из банка данных.

Основная идея планирования организации сбора информации состоит в объединению государственной стратегии развития сферы защиты и трансфера технологий с практическими возможностями негосударственных структур различной формы собственности, которые могут более оперативно привлечь частный капитал для инвестирования перспективных проектов.

Перечень технологий, считающихся крайне важными для экспорта, определяется исходя из необходимости обеспечения экономической выгоды.

Каждая выбранная технология определяется с указанием конечной цели — получения прибыли. К основному фактору, влияющему на выбор технологии, относится глубина проработки в экспортирующей структуре существующих международных тенденций в данной области.

Технология может принести существенную прибыль, если отработать механизм ее эффективного использования путем совместной с иностранным партнером разработки новой высококачественной и конкурентоспособной продукции.

При разработке и внедрении нетрадиционных высоких технологий требуются бо́льшая избирательность и концентрация ресурсов, чем при проведении соответствующих фундаментальных работ в НАЛУ, так как существуют более жесткие временные и финансовые ограничения.

В условиях усиления международной экономической конкуренции внедрение и экспорт технологий становятся стратегическим направлением борьбы за мировые рынки. В этой борьбе можно добиться успеха, если быстро использовать новые открытия и разработки по конкретной продукции с целью ее выпуска на рынок.

Организация и расширение выпуска продукции совместно с иностранным партнером, а также средств производства могут служить усилению тенденций, направленных на сокращение сроков производства или его обновления.

В уполномоченной структуре должен быть учрежден отдел оформления объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и экспорта технологий, который обязан вырабатывать политику, организационные меры и приоритеты в сфере экспорта и инвестирования технологий.

В динамике развития ОИС для проведения первоначального анализа технологий рекомендуется исходить из того, что в его состав при дальнейшем организационном развитии следует включить оптимальное количество специалистов, имеющих обширный опыт и знания в области ключевых технологий, а также обладающих неформальным личным интересом в сфере получения прибыли всех взаимодействующих структур при условии экономической конкурентоспособности полученного интеллектуального технологического продукта.

Организация работ должна начинаться с аналитического обзора последних достижений в области новых технологий, при этом особое внимание следует уделять критериям и методологии выбора экспортных технологий.

В отличие от привычного выбора алгоритма действий подразделений для продажи предметов производства предприятий Украины при формировании баз данных и организации продажи технологий (совместного инвестирования, производства и т. д.) используют совершенно другие критерии и алгоритмы. Здесь требуется и серьезное изменение взглядов руководства, которое на эту проблему пока смотрит с точки зрения получения быстрых комиссионных от организации продажи результатов чужого научно-технического интеллектуального труда.

Здесь прежде всего важно выработать внешнюю, понятную методологию выбора технологий, которая заключается в анализе соответствия рассматриваемых для внесения в базу данных технологий комплекса критериев для отбора технологий, способных быстрее принести прибыль.

В США подобным вопросом занимается уполномоченная структура "Рабочая группа" с 1989 г. в количестве 13 специалистов из состава крупных правительственных чиновников и руководителей частного сектора промышленности, а также специалистов со специальным высшим образованием. Аналогичные группы функционируют в Европе (программа "Евклид"), Японии, Франции, Германии.

Даже малые страны, например Голландия, Бельгия и Швеция, пытаются специализироваться на отдельных технологиях, чтобы завоевать экспортные рынки и приобрести национальный престиж. Вполне естественно, что эти работы выполняются не на голом энтузиазме, а с привле-

чением новых институциональных структур при соответствующем финансировании.

В настоящее время должна быть принята программа информатизации сбора технологий. Программа предусматривает широкий спектр работ, включая создание и информационную поддержку консультационной службы в области специальных технологий, систему информационно-технологического обеспечения деятельности НИИ, КБ и предприятий-производителей по различным направлениям, информационную поддержку деятельности государственных органов, а также информационное обеспечение научного обслуживания научно-технического сектора разработки нетрадиционных технологий.

Заметим, что современная система организации торговли технологиями без надежного информационно-математического обеспечения ни в целом, ни отдельно по каждому, даже специализированному предприятию эффективно функционировать не может. Более того, интеграция экономических процессов и создание глобальных экономических систем ведут к созданию единого мирового информационного пространства. В первую очередь это относится к унификации стандартов, систем бухгалтерского обслуживания, статистической отчетности, классификационных систем и т. д.

С учетом изложенного, а также с точки зрения практической реализации информационной поддержки системы организации рынков технологий представляется наиболее целесообразным объединить поисковые и экспертные работы в рамках общей программы. Наиболее удобным представляется создание специализированной акционерной информационной компании со смешанной формой собственности, на которую следует возложить задачи практической реализации и эксплуатации конкретных систем информационной поддержки специального сектора технологий Украины, включая систему рынков и бирж. При этом акционерная информационная компания специализированного сектора на первом этапе должна обеспечить поддержку при решении следующих задач, включаемых в планы работ:

1) создание системы мониторинга движения интеллектуальных товаров и цен в рамках единой информационной службы обеспечения рынка трансфера технологий Украины;

2) разработка унифицированного информационного и программного обеспечения, совместимого с аналогичным в странах Европейского Союза;

3) создание и эксплуатация информационной коммерческой сети научно-промышленного сектора как элемента будущей программной сети;

4) разработка, информационная поддержка и распространение технологий создания региональных рынков товаров и технологий специального назначения;

5) обеспечение обмена технологической информацией с иностранными партнерами по опционным или другим договорам;

6) создание первой очереди системы аналитического обслуживания предприятий, организаций, а также государственных органов по макропроцессам в соответствующем секторе Украины, включая прогноз развития вооружений, экономические маркетинговые исследования и т. д.;

7) организация процесса обучения, переподготовки и стажировки специалистов в области торговли научно-технологическими товарами;

8) информационная поддержка инновационного и инвестиционного обеспечения создания ОИС для трансфера.

Все работы по данному проекту рассматриваются как составляющие программы информатизации сбора технологий и в целом всей системы базы данных.

Информационная структура, обеспечивающая планирование, выступает и исполнительным органом по информационной поддержке реализации трансфера технологий. При этом ее руководство, а в перспективе — исполнительная дирекция, выполняет одновременно и функции исполнительной дирекции программы, включенной в стратегический план.

Как было показано в предыдущих публикациях, "критические технологии", включаемые в планы организации сбора информации, — это совокупности научных и технических разработок, результаты которых способны сыграть решающую роль в обеспечении экономического суверенитета и безопасности государства.

В США количество "критических технологий" колеблется в пределах 17–22, в Европе по инициативе Франции развернута программа "Эврика", в которой специальные направления объединены в программу "Евклид" и состоят из 11 перспективных технологий. За время существования программы 19 стран-участниц реализовали 400 проектов. В реализации программы участвовали 2000 организаций, общий объем финансирования превысил 10 млрд экю.

В Украине Госстехинформслужбой в свое время была разработана национальная программа "Критические технологии". В связи с реформированием Госстехинформслужбы реализация программы осталась без стратегического управления, а потому не получила развития до настоящего времени.

В разных структурах для сбора технологий и создания баз данных использовали различные способы.

- объявление конкурса на финансирование технологий — способ широко использовался в государственных структурах, но в определенной степени себя скомпрометировал. Предложения о новейших технологиях по конкурсу поступают в основном в инофирмы, фонды и т. д. На конкурс государственных структур поступают устаревшие технологии;
- анализ справочной информации — способ требует уточнения путем связи с авторами опубликованных технологий;
- предварительная конъюнктурная экспертиза проводится на основе анализа информации, поступавшей от предприятий ВПК по запросам уполномоченных специалистов. Этот способ сбора эффективен, но требует больших трудозатрат и материально-технического обеспечения;
- индивидуальные предложения от руководства системы формирования базы данных подаются авторам при прямом контакте с ними. Способ эффективен, однако имеет низкую пропускную способность, хотя и наиболее информативен.

Опыт изучения функционирования негосударственных структур, решающих задачи экспорта отдельных технологий, свидетельствует, что чем меньше фирма (по размерам капитала), тем больше она ориентируется на промышленные, торговые и профессиональные журналы, промышленные ярмарки, выставки и коммерческие каталоги.

РОЗДІЛ 2

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.341.1+658.14/.17

Л. М. ХОБТА, д-р экон. наук, проф.
Д. В. ЕГОРЕНКО, аспирант
(Донецкий национальный технический университет)

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НОРМАТИВЫ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 210–212

На современном этапе развития промышленных предприятий инновационная деятельность является важнейшим условием выхода их кризиса и ускорения экономического развития. Важность этих процессов определена состоянием основных фондов, уровнем применяемых технологий и сложившимися финансово-хозяйственными результатами. Об этом свидетельствуют состояние основных фондов в промышленности, которые изношены до 80 %, и использование преимущественно энерго- и ресурсозатратных технологий. Проблема активизации инновационных процессов наглядно просматривается на примере динамики объемов производства прогрессивной высокоэффективной продукции за последнее десятилетие. Так, по данным статистической отчетности, годовое количество созданных образцов новых типов машин, оборудования, средств автоматизации уменьшилось с 593 в 1990 г. до 268 в конце 90-х годов. Годовое количество первых освоенных производств и серийных выпусков новых видов продукции машиностроения составило 393 в конце 90-х годов против 1288 в 1990 г. При этом отметим, что в 1999 г. было снято с производства только 35 наименований устаревшей продукции машиностроения (в 1990 г. – 635 наименований).

Ускорение инновационных процессов связано прежде всего с проблемой дефицита финансовых ресурсов. Поэтому в процессе планирования инновационной деятельности предприятий первоочередное значение приобретают поиск и опре-

© Л. М. Хобта, Д. В. Егоренко, 2002

деление наиболее эффективных направлений инвестирования капитала. Выбор оптимальных направлений может осуществляться различными методами с использованием инвестиционных нормативов, которые служат критериями принятых решений. Как известно, инвестиции привлекаются с целью получения прибыли или достижения социального эффекта. Рассмотрим экономический аспект обоснования капиталовложений и связанные с ними проблемы принятия решений.

Для экономического обоснования используются различные методы оценки эффективности. Одни из них хорошо известны и традиционно применяются в национальной экономике. К ним относятся методы затрат, доходов, окупаемости, рентабельности. Другие стали развиваться в нашей стране только в условиях становления рыночной экономики и заимствованы из зарубежной практики. С применением как одних, так и других методов возникает проблема формирования критериев принятия решений. Если в условиях командной экономики методикой определения экономической эффективности использования новой техники, изобретений и рационализаторских предложений был установлен перечень показателей с постоянными их нормативными значениями, на основе которых формировалось решение, то в условиях рынка выбор показателей и обоснование нормативов осуществляются индивидуально по каждому проекту.

Рассмотрим проблему обоснования и использования нормативов с применением методов, основанных на дисконтировании платежных потоков. Это прежде всего метод чистой дисконтированной стоимости капитала. Критерий этого метода можно сформулировать следующим образом: инвестиция является выгодной, если чистая дисконтированная стоимость (*NPV*) не ниже нуля. При этом значение данного показателя зависит от уровня процентной ставки дохода на капитал (i), принятого в качестве нормативного. В общем виде характер зависимости представлен на рис. 1.

Как видно из рис. 1, если $i < i_{кр}$, то $NPV > 0$, следовательно, проект выгодный. Если $i = i_{кр}$, то $NPV = 0$, значит, проект минимально выгодный. Если $i > i_{кр}$, то $NPV < 0$, т. е. проект невыгодный. Таким образом, от параметра i в значительной мере зависит решение о целесообразности осуществления проекта.

В инвестиционной теории сложилось несколько подходов к обоснованию нормативного уровня процентной ставки дохода на капитал. Один из них основан на модели оценки доходности активов (Capital Asset Pricing Model — CAPM). Эта модель была разработана для оценивания инвестиций в ценные бумаги и ориентирована на определение стоимости собственного капитала. Норма доходности в расчетах устанавливается в зависимости от степени риска конкретной инвестиции. Однако при использовании данной модели возникает проблема объективной оценки доходности безрисковых вложений, среднерыночной доходности и степени риска конкретного объекта или отрасли. Кроме того, формирование количественных параметров модели затрудняется неразвитостью рынка капитала в Украине.

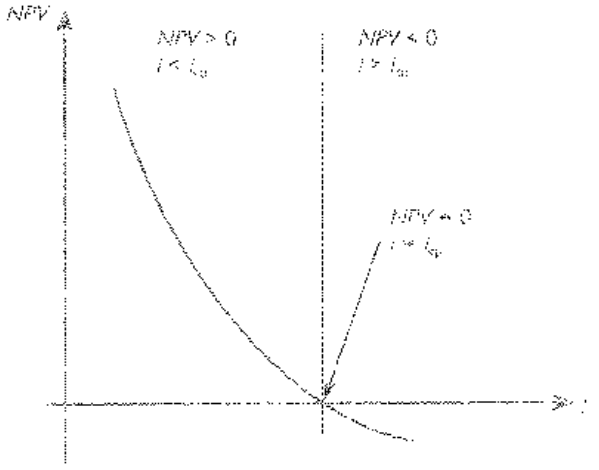


Рис. 1. **Зависимость чистой дисконтированной стоимости (*NPV*) от процентной ставки дохода на капитал (i)**

В мировой практике широко известен другой подход, ориентированный на расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Он позволяет учесть характер источников финансирования и дифференцировать уровни их доходности при обосновании норматива. Однако из-за резких изменений структуры капитала и различного уровня риска разных инвестиций в формирование средневзвешенной величины зачастую вносятся элементы субъективизма.

Рассмотренные подходы можно использовать также с применением метода внутренней процентной ставки для формирования нормативного уровня этого показателя. В соответствии с критерием названного метода капиталовложение является выгодным, если значение внутренней процентной ставки (*IRR*) не ниже заданного норматива дохода на капитал (i), т. е. $IRR \geq i$.

Отметим, что метод внутренней процентной ставки применяется также широко, как и метод чистой дисконтированной стоимости. Так, в фи-

инсовом разделе бизнес-плана необходимо представить оба показателя. При этом одновременное использование двух критериев может привести к противоположным решениям. Это хорошо видно на конкретном примере. Рассмотрим выбор более эффективного варианта инвестирования из двух альтернативных, представленных на рис. 2.

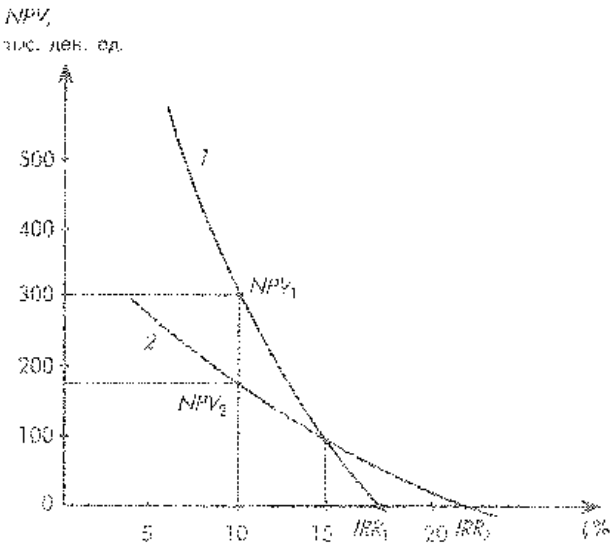


Рис. 2. **Показатели экономической эффективности по альтернативным вариантам инвестирования**

На рисунке представлена динамика чистой дисконтированной стоимости как по первому, так и по второму вариантам инвестирования при изменении процентной ставки доходов на капитал (i). Также определены значения внутренней процентной ставки по проектам (IRR_1; IRR_2). Если при расчете показателей эффективности принято нормативное значение дохода на капитал 10 %, то более выгодным является первый вариант инвестирования, так как $NPV_1 > NPV_2$.

По критерию внутренней процентной ставки каждый вариант инвестирования абсолютно выгоден ($IRR_1 > i$; $IRR_2 > i$). При этом второй вариант вложения капитала предпочтителен, что вытекает из необходимости максимизации внутренней процентной ставки ($IRR_2 > IRR_1$). Таким образом, решение, принимаемое на основе критерия внутренней процентной ставки, противоположно решению на основе критерия чистой дисконтированной стоимости.

При выполнении расчетов обоснование инвестиционных нормативов должно базироваться на основных теоретических положениях. Вместе с тем рассмотренные особенности свидетельствуют о необходимости индивидуального подхода к планированию конкретных инновационных проектов с учетом поставленных целей, факторов и условий реализации. Для устранения противоречий при использовании различных методов оценки экономической эффективности и повышения степени надежности необходимо задавать несколько вариантов значений инвестиционных нормативов и определять допустимые границы выгодности проекта в разных условиях реализации[1].

[1] *Бригхем Евжен.* Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. — К.: Молодь, 1997. — 1000 с.

УДК 330.341.1+658.14/.17

В. Г. ФЕДОРЕНКО, д-р екон. наук, проф.
(Спілка будівельників України, м. Київ)
І. О. МАРИНИЧ, докторант
С. В. ФЕДОРЕНКО, докторант
Л. Л. ЗАКЛЮКА, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БУДІВНИЦТВА УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 3, с. 213–215

В інноваційному процесі структурної перебудови економіки України інвестиції відіграють одну з найважливіших ролей.

Формування ефективної структурної політики зумовлює багатоплановий характер процесу перебудови галузевої структури економіки: в технологічному аспекті — з погляду розвитку ресурсів виробництва; в організаційно-господарському і соціально-економічному аспектах — як форма і способи його розвитку. Тому структурна політика органічно пов'язана з іншими напрямками державної політики, що визначають основні структурні співвідношення економіки. Мета структурної політики — забезпечення необхідної структурної динаміки, тобто підвищення спроможності вітчизняної економіки здійснювати відтворювання, значною мірою базуючись на модернізації своїх внутрішніх технологій і організаційних засад. В умовах ринкових відносин таке розуміння змісту і змісту структурних перетворень відповідає основним положенням концепції техніко-економічного розвитку.

З процесами реструктуризації на макро- та мікрорівні пов'язуються, як правило, вихід підприємств з кризового стану, проникнення на нові ринки, підвищення рентабельності. Внаслідок цього відбуваються формування економічної поведінки та організація управління підприємством за законами ринкової економіки. Значно менше уваги приділяється питанням активізації інноваційної діяльності, розроблення і впровадження науково-технічних нововведень. Це зумовлено як безпосередньо складністю процесу реструктуризації підприємства, так і недооцінкою інновацій як чинника економічного зростання, котрий в найкращий спосіб дає змогу адаптувати діяльність підприємства до ринкового середовища.

Інновації визначають конкурентоспроможність продукції та підприємства, сприяють прогресивним змінам у виробництві. Особливого значення набувають інновації в плані вирішення актуальних завдань ресурсозбереження, екології, що сприяють пом'якшенню труднощів, пов'язаних з обмеженістю в Україні матеріальних та енергетичних ресурсів. Інноваційна діяльність позитивно впливає на розвиток нових форм організації та управління. Водночас для розвитку інноваційного процесу необхідні значні інвестиційні вкладення.

Основним напрямком інвестування всіх сфер виробництва є капітальні вкладення у будівництво, реконструкцію і розширення підприємств. Інвестиційний процес — це процес реалізації капітальних вкладень, що відображає сутність розширеного відтворення основних фондів.

Водночас поліпшення роботи будівельного комплексу нерозривно пов'язане з активізацією інвестиційної діяльності у країні. Тому, розглядаючи питання реструктуризації будівельного комплексу, насамперед необхідно вивчити ва-

© В. Г. Федоренко, І. О. Маринич, С. В. Федоренко, Л. Л. Заклюка, 2003

прямків руху інвестиційних коштів і зміни у структурі капітальних вкладень як чинники, від яких повністю залежить функціонування будівництва як галузі. Зростання інвестицій породжує попит на будівельно-монтажні роботи і створює сприятливі умови для розвитку будівельного комплексу. Крім того, значні кошти інвестуються безпосередньо в розвиток будівельного комплексу, а будівельні організації спрямовують амортизаційні відрахування і частину планових нагромаджень на розвиток виробництва.

Інвестиційний процес в Україні нині характеризується відходом банків від довгострокового кредитування виробничого сектора, послабленням державного регулювання інвестиційного процесу загалом, продовженням експорту капіталу за кордон, наявністю інфляційних процесів, недостатністю грошових коштів в обігу, недосконалістю і нестабільністю правової бази, високим рівнем підприємницького і кредитного ризиків, недосконалістю інвестиційної інфраструктури.

Аналіз динаміки інвестицій в Україні свідчить, що внаслідок економічної кризи інвестиції в основний капітал зменшилися з 82446 млн грн в 1992 р. до 12197 млн грн в 1999 р. Однак зазначимо, що починаючи з 1997 р. обсяг інвестицій стабілізувався і в наступні роки інвестиційна діяльність пожвавилася.

Сьогодні 51,1 % всіх інвестицій освоюють державні підприємства і організації. Враховуючи значущість державного сектора, вплив держави на регулювання інвестицій має бути значним. Він визначається планами і програмами розвитку народного господарства, бюджетами та передбаченими в них обсягами державного фінансування. При цьому створюють пільгові умови інвесторам, які здійснюють інвестиції у найважливіші для людини сфери, насамперед у соціальну сферу, технічне вдосконалення виробництва, упровадження відкриттів і винаходів.

Успішна реалізація інноваційних проектів можлива лише за умов активної діяльності інноваційного посередника – підприємницької структури, призначенням якої є узгодження діяльності учасників інноваційного процесу. Створити таку структуру можна шляхом реструктуризації фінансових та інформаційних інноваційних фондів, а в деяких випадках – інвестиційних фондів і компаній. Основні функції таких інноваційних посередників:

- організація маркетингових досліджень та впровадження їх результатів;
- консалтингова діяльність, пов'язана з консультуванням з питань управління інноваційним процесом;
- юридична та інформаційна допомога в оформленні об'єктів інтелектуальної власності, інформаційне забезпечення взаємодії учасників інноваційного процесу;
- ґрунтовна експертна оцінка запропонованої розробки чи винаходу щодо можливості його прикладного застосування і визначення економічної діяльності та комерційного успіху на ринку;
- здійснення заходів щодо пошуку та акумуляції фінансових ресурсів шляхом залучення коштів інвестиційних фондів та інших заінтересованих осіб з метою реалізації інтелектуальних продуктів.

Основними напрямками інвестиційної стратегії з погляду максимальної ефективності тепер і в найближчій перспективі будуть:

- поліпшення відтворюваної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств за рахунок зменшення питомої ваги нового будівництва у виробничій сфері;
- удосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в її складі питомої ваги устаткування і скорочення відповідно будівельно-монтажних робіт;
- зміна галузевої структури капітальних вкладень з погляду значного підвищення життєвого рівня населення на користь галузей, що виробляють продукти харчування і предмети особистого споживання;
- пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямків науково-технічного прогресу, які сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва і підвищенню якості продукції;
- збільшення обсягів капітальних вкладень на реалізацію житлової та інших соціальних програм;
- збалансованість інвестиційного процесу.

Серед низки заходів, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату, першочерговим ми вважаємо стабілізацію макроекономічної ситуації у країні, удосконалення та стабільність нормативної бази, що регулює інвестиційні процеси, прискорення приватизації та стабілізацію цього процесу, скорочення обмежень стосовно реструктуризації приватизованих підприємств, розвиток вітчизняного ринку цінних

ринків і його інфраструктурних елементів, зміцнення позитивного міжнародного іміджу України.

Література

1. *Федоренко В. Г.* Інвестиції і капітальне будівництво в ринкових умовах. — К.: Мінфін, фінансова академія, 1998.

2. *Федоренко В. Г.* Інвестиційний менеджмент. — К.: МАУП, 1999.

3. *Федоренко В. Г., Моргунов І. О.* Вплив реструктуризації в підвищенні ефективності капітального будівництва в Україні // Будівництво України. — 2000. — № 6.

УДК 330.341.1+658.14/.17

А. А. КУПРИЯНОВ, канд. экон. наук, доц.
(Украинский государственный морской технический университет, г. Николаев)

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 216–219

Сфера страхования в Украине достаточно динамично развивается на протяжении последних лет. Об этом свидетельствуют изменения абсолютных и относительных показателей общего объема страховых платежей, сформированных страховых резервов. Указанные показатели возросли в 2000 г. по сравнению с 1999 г. в 1,6 раза. Объем сформированных страховых резервов за I квартал 2001 г. увеличился в 1,6 раза по сравнению с аналогичным периодом 2000 г., а общий объем страховых поступлений за этот же период — в 1,74 раза [4]. Вместе с тем известно, что Украина по сравнению со многими развитыми странами значительно отстает в этой области. Достаточно показательны следующие данные. Например, объем страховых услуг на украинском страховом рынке в структуре общеевропейского рынка составляет лишь 0,06 %. Страхование обеспечивает перераспределение лишь 1,2 % ВВП. Для европейских стран эта доля составляет 8–12 %. В Украине застрахованы лишь 10 % рисков, а в большинстве европейских стран — 90–95 % [3].

Принятый в начале октября 2001 г. новый Закон Украины "О страховании" в определенной мере будет способствовать развитию страховых услуг, укреплению финансовой базы страховщиков — одного из основных субъектов страхового рынка. Можно ожидать, что в ближайшие годы активизируется процесс концентрации капитала и перегруппировки сил среди страховщиков в результате объединения ряда страховых компаний, ухода с рынка отдельных страховщиков, появления новых достаточно крупных компаний на основе иностранного капитала и т. п. В результате на страховом рынке возникнет новая ситуация, в связи с чем большинству страховщиков предстоит уделить значительное внимание проблемам развития страховых технологий, инновационной деятельности и эффективного управления.

Сложившаяся ситуация на страховом рынке Украины характеризуется также тем, что большинство действующих страховых компаний и их групп представляют собой так называемые капитальные компании. Вследствие этого, на первый взгляд, они не должны быть заинтересованы в создании новых страховых продуктов, продвижении их на рынок. Однако в последнее время заметно стремление этих компаний к расширению границ их влияния на новые объекты страхования и регионы. Это усиливает конкуренцию на региональных рынках и рынках отдельных страховых продуктов из-за ограниченности количества клиентов страховых компаний в регионах. В результате возникла необходимость в значительной активизации инновационной деятельности в страховых компаниях для обеспечения их выживаемости.

Еще одной существенной особенностью страховых отношений в Украине является их низкая востребованность как со стороны юридических, так и физических лиц. Данное обстоятельство обусловлено уровнем страховой культуры в обществе, отсутствием у многих клиентов страховых интересов, финансовых средств, необходимых для страхования, недоверием к надежности страховщика и др. В этой связи особую значимость приобретает деятельность страховщиков по ряду направлений:

© А. А. Куприянов, 2002

- формирование будущего устойчивого спроса на новые виды страховых услуг;
- улучшению качества существующих страховых продуктов и системы их сервисного обслуживания;
- отработке процессов урегулирования убытков и организации выплат возмещения страхователям;
- повышению информированности страхователей и др.

Наличие в Украине значительного незаполненного страхового поля создает у ряда страховщиков неправильное представление об инновационных процессах, их значимости в современных условиях. Свои усилия страховщики часто направляют лишь на продвижение узкого круга традиционных страховых продуктов, не уделяя должного внимания системному управлению инновационной деятельностью. В ряде случаев инновационная активность страховщиков носит спонтанный характер либо стимулируется внешними событиями, например введением элементов обязательности по отдельным видам страхования в связи с принятием соответствующих законодательных положений, касающихся функционирования определенных сфер деятельности (перевозки опасных грузов и т. п.). Все это еще раз подтверждает, что инновационная деятельность не приобрела в основной массе страховых компаний непрерывного, системного характера, не стала основой обеспечения их эффективности и живучести в рыночных условиях.

На наш взгляд, инновационной деятельностью следует управлять на основе системного подхода. Этот подход предполагает рассмотрение данной системы управления с двух позиций: как самостоятельной системы и как составляющей, или подсистемы, встроенной в систему управления страховой компанией. Будущее необходимое состояние исследуемой системы управления определяется в соответствии с выбранными инновационными стратегиями компании и выступает как цель развития компании, достижение которой обеспечивает выход системы на более высокий организационный уровень, требуемую адаптацию ее к рыночным изменениям. Инновационный процесс при этом трактуется как переходный процесс в страховой компании, граничные точки которого определены, с одной стороны, существующим положением (состоянием) системы (организации), с другой – обозначенным выше необходимым состоянием указанной системы. В укрупненном виде переходный процесс может быть представлен в виде последовательных стадий:

- осознание страховой компанией необходимости изменений;
- формирование нового, инновационного видения, нового образа страховой компании;
- институализация изменений в компании.

На каждой стадии проводятся важные работы с применением современных технологий антикризисного опережающего управления.

Важной составляющей комплекса управленческих работ по инновационным изменениям в компании является проведение проектного анализа в процессе инновационного стратегического планирования. Этот анализ должен осуществляться комплексно, что дает возможность всесторонне оценить результаты осуществления инновационных проектов, нацеленных на создание новых страховых продуктов, разработку новых страховых программ и соответствующих отраслях страхования.

В общепринятой практике проведения комплексной экспертизы проектов для целей анализа используется инструмент бизнес-планирования. В страховой сфере лишь незначительная часть компаний, представленных на страховом рынке Украины, уделяет должное внимание в управлении своим развитием бизнес-планированию. Требования надзорных органов за деятельностью страховых компаний в этой части при осуществлении лицензирования во многих случаях носят формальный характер. Представленные прогнозные оценки страховых показателей чаще всего не подкрепляются необходимой научной и информационной базой, а разработанные бизнес-планы, как правило, не соответствуют требованиям по их структуре и содержанию.

При планировании инновационных изменений в страховых компаниях следует учитывать общую тенденцию перехода организаций к реинжинирингу, предусматривающему, как известно, радикальное перепроектирование бизнес-процессов компаний для достижения коренных улучшений по основным показателям их деятельности (стоимости, качеству, услугам, темпам). Потребность в реинжиниринге в страховом бизнесе обусловлена рядом проявившихся изменений на страховых рынках и во внутренней среде компаний: переходом от массового потребления к индивидуальному, возрастанием требований не только к самому страховому продукту, но и к системе сервисного обслуживания (т. е. возрастанию

тью мультиатрибутивных продуктов), изменением рыночной среды, характера производственных отношений и др.

Изменившиеся условия функционирования страховых компаний требуют наличия отлаженных процессов разработки, производства, продажи ими своих страховых продуктов и сервисного обслуживания клиентов. В результате возникает необходимость нового моделирования системы управления бизнес-процессом в страховой компании, изменения ее "деловых технологий".

Представленные выше стадии переходного процесса в страховых организациях по сути представляют собой реинжиниринг, направленный на создание и внедрение модели нового бизнеса в хозяйственную деятельность фирмы. В более развернутом практическом виде реинжиниринг включает следующие шаги: постановка задач, уточнение целей компании исходя из ее стратегии; определение потребностей клиентов, уровня бизнеса, текущего его положения; создание модели существующей компании. В задачу менеджеров при этом входят разработка и документирование основных бизнес-процессов, оценка их эффективности; перепроектирование бизнес-процессов. Процесс реинжиниринга предусматривает также важный комплекс работ, связанный с внедрением более эффективных рабочих процедур и технологий, необходимым изменением в работе персонала; разработкой систем организационного взаимодействия персонала. В обязательном порядке составляются характеристики разных видов работ, разрабатываются системы мотивации, организуются команды специалистов по выполнению работ, создается программная база их подготовки, разрабатываются поддерживающие информационные системы. При этом проводится ресурсный анализ и разрабатывается специальная система. Далее следуют этап внедрения обновленных процессов и этап завершения путем интеграции разработанных процессов, обучения сотрудников и перехода к новой организационной деятельности компании. Описанный процесс практической реализации реинжиниринга может быть положен в основу организационных инновационных преобразований в сфере страхового бизнеса, так как имеется достаточный опыт реорганизационных процессов в структурах бизнеса.

При планировании инновационных изменений в страховой компании очень важно выполнить анализ рисков, связанных с осуществлением проектов ее развития. Следует учитывать, что сфера страхования по своей экономической природе является рисковой сферой деятельности. Это обусловливает особые требования к уровню информационной обеспеченности, достоверности страховой информации, определению тарифной политики, актуарным оценкам и т. п. Вместе с тем существует значительное количество факторов риска как рыночного, так и нерыночного характера, что также требует тщательной оценки для выработки обоснованных инновационных решений.

Одним из необходимых условий является проведение анализа чувствительности инновационных проектов к изменениям исходных условий, первоначальных сценариев. Инструментарий данного вида анализа достаточно разработан и используется в разных вариантах в процессах бизнес-планирования в организациях. Однако в страховых компаниях этот анализ в редких случаях выполняется в требуемом виде, с достаточной полнотой, что отрицательно влияет на качество принимаемых решений. Если рассмотреть проблему анализа проектных рисков в более широком плане, то, на наш взгляд, в условиях переходной экономики, характерной для Украины, методологической основой указанного анализа также должен быть системный подход. Он предусматривает проведение взаимосвязанного качественного и количественного анализа всех видов рисков, связанных с осуществлением проектов, с использованием всего многообразия созданного методического инструментария для оценки рисков, а также возможностей существующей информационной базы (например, методов экспертных оценок, аналогий, критических значений, метода ставки процента с поправкой на риск и др.) [1]. Все это позволит менеджеру страховых компаний принимать решения по инновационным изменениям, более четко представляя возможные отклонения результирующих показателей, что является важным не только для страхователей, но и для страхователей. В случаях, когда получение вероятностных оценок либо затруднено, либо невозможно, выбор альтернативы в рамках проводимого проектного анализа может быть основан на использовании одного из известных критериев: оптимизма (максимакс); пессимизма (максимин) и безразличия (максимальный средний результат). Условия выбора критериев лицами, принимающими решения, могут быть такими: временные предпочтения; ожидаемая доходность проекта; степень неприятия риска; вероятностные оценки.

Особое внимание следует обратить на необходимость оценки и учета рисков не только в рам-

как отдельных проектов создания и реализации страховых продуктов, инициируемых страховыми подразделениями компаний, но и анализа совокупного корпоративного риска. Эта задача является более сложной (по сравнению с оценкой рисков отдельных проектов) и актуальной для многих страховых организаций. Для ее решения можно воспользоваться методами оценок, разработанными в риск-менеджменте организаций и проектном анализе (например, метод подобной компании или метод бухгалтерской беты и др.)

При наличии в компании портфеля возможных инновационных проектов не менее важной задачей является формирование бюджета капиталовложений, в рамках которого осуществляется отбор и реализуются проекты. В настоящее время апробированы два основных подхода к формированию бюджета капиталовложений с использованием известных критериев оценки проектов [2]:

- чистого приведенного дохода (эффекта);
- внутренней нормы прибыли (доходности).

Эти критерии можно рекомендовать для решения указанной выше задачи управления инновационной деятельностью.

Литература

1. *Грачева М. В.* Анализ проектных рисков. — М.: ЮНИТИ, 2000.

2. *Ковалев В. В.* Методы оценки инвестиционных проектов // Финансы и статистика. — 1998. — С.127–140.

3. *Страховое* право. — 2001. — № 3. — С. 32.

4. *Страховой* рынок Украины 1993–2001 // Финансовые услуги (Спец. вып.). — 2001. — С. 67–81.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Т. М. СТРОКАНЬ, канд. екон. наук, доц.
А. Є. ХОДИРЄВА, викладач
(Черкаський інженерно-технологічний інститут)

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 220–222

Нині більшість індустріально розвинених країн пов'язує довгострокове стійке зростання насамперед з переходом до інноваційного шляху розвитку. Інноваційна активність – найбільш гнучкий індикатор стану і конкурентоспроможності економіки. Коли ця активність згасає, економіка країни втрачає позиції на ринках, швидко старіє виробничий апарат, інвестиційна, технологічна та економічна сфери перебувають у кризовому стані. З розширенням базисних інновацій зростає інвестиційна активність як передумова пожвавлення кризи і депресії, переходу до пожвавлення і підйому виробництва. З огляду на це інновація має розглядатися у двох аспектах:

1) як кінцевий результат інноваційної діяльності, що втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг;

2) як комплексний процес, який охоплює створення, розробку, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу.

Основними суб'єктами освоєння науково-технічних досягнень є великі й середні недержавні підприємства і малі підприємницькі організації науково-технічної сфери. Саме на них має орієнтуватися значною мірою інноваційна політика України.

Для реалізації основних засад державної політики у сфері інноваційної діяльності важливо найближчим часом завершити формування її законодавчої бази, що заохочує інноваційне підприємництво і гарантує захист прав інтелектуальної власності. Щоб активізувати інноваційний процес в Україні, необхідні правові норми, які регламентують порядок зменшення бази оподаткування підприємств на суму коштів, спрямованих ними на інновації, механізм "податкових канікул" для учасників інноваційного проекту на перші два роки з часу підписання інноваційної угоди. Доцільно ввести державне страхування ризиків від інноваційної діяльності з відшкодуванням інвесторам частини фінансових втрат при венчурному фінансуванні.

Інвестування являє собою довгострокові вкладення капіталу на умовах його повернення і отримання прибутку, достатнього для компенсації тимчасової відмови інвестора від використання цих засобів і винагородження за ризик.

Підприємець зобов'язаний враховувати низку умов, що визначаються самим інвестиційним процесом:

- обов'язкове визначення ризику щодо об'єкта нововведення та джерел інвестування;
- вибір типу інвестування (грошові кошти, майно, інші активи і зобов'язання) і організаційної форми реалізації;
- захист інвестицій та ін.

Згідно із зарубіжними дослідженнями тільки третина здійснених досліджень у сфері інновацій дає позитивний результат.

Найважливішими фінансово-економічними показниками інноваційного проекту є необхідні обсяги інвестицій із зазначенням конкретних термінів їх освоєння за період реалізації проекту, очікуваний прибуток, період окупності, графік повернення коштів інвесторам.

© Т. М. Строкань, А. Є. Ходирєва, 2002

Якість проекту та плану інвестування комплексу інноваційних проектів для житлово-комунальної сфери, як і для інших галузей, зумовлена впливом широкого кола чинників, серед яких найзначніше місце посідають чинники економічного змісту: ціна, прибуток, кошторисна вартість інноваційного проекту, період повного освоєння інвестиційних коштів, інфляційні та інші фактори.

Для житлово-комунального господарства (ЖКГ) також актуальна проблема пошуку нових джерел фінансування.

Враховуючи вітчизняний і зарубіжний досвід, можна виокремити такі *способи фінансування житлово-комунальної сфери:*

- кошти місцевих бюджетів;
- державні централізовані капітальні вкладення;
- на основі пайової участі підприємств;
- кредитні кошти;
- кошти населення та приватні кошти;
- спорудження об'єктів ЖКГ громадським способом (народне будівництво) тощо.

У системі власних джерел доходів місцевих бюджетів провідну роль повинні відігравати місцеві податки та збори, які нині не перевищують 5 % у доходах місцевих бюджетів України.

У нових умовах господарювання місцеві органи самоврядування повинні активно шукати резерви коштів шляхом надання послуг за певну оплату (наприклад, надання за ринковими цінами житлово-комунальних, транспортних, туристичних послуг тощо). Звичайно, ці можливості є обмеженими, оскільки підвищення тарифів на комунальні послуги та переведення ЖКГ на комерційну основу негативно позначається на соціальному становищі більшості мешканців. Водночас ЖКГ має можливості для розширення сфери своєї діяльності та надання додаткових послуг на комерційній основі, які не пов'язані з його основною діяльністю та не зачіпають інтересів населення [1].

Участь комунальних підприємств та органів місцевого самоврядування в комерційній діяльності може стати джерелом додаткових і досить відчутних надходжень до місцевих бюджетів. Місцеві органи влади можуть взяти на себе функції фінансового посередника між підприємствами, які потребують інвестицій, і власниками інвестиційних коштів. Вони можуть заснувати регіональні інвестиційні фонди, ресурси яких формуватимуться за рахунок емісії та розміщення муніципальних боргових зобов'язань.

У більшості країн випуск облігацій є основним джерелом покриття видатків на капітальні вкладення. У США для того, щоб не допустити безмежного зростання капітальних вкладень, що фінансуються за рахунок коштів місцевого самоврядування, борг перед власниками облігацій обмежується і не повинен перевищувати 2 % суми оподатковуваної власності [2].

Вибір варіантів реалізації інноваційного проекту та формування інвестиційних планів виконання комплексів інноваційних проектів здійснюється в умовах невизначеності щодо майбутнього впливу несприятливих факторів.

Значний вплив несприятливих факторів може поставити під загрозу втілення проекту загалом. До того ж скорочення переліку інноваційних проектів, які увійдуть до інвестиційного плану, призведе до зменшення фонду інвестування наступних проектів унаслідок зменшення очікуваного прибутку від інноваційної діяльності.

З метою зменшення ризику і підвищення привабливості (зацікавленості інвесторів) проекту необхідно здійснювати глибокі науково обгрунтовані обчислення економічної ефективності інвестиційних програм.

Інноваційні фінансові ресурси можуть бути ризиковим капіталом, що вкладається для отримання високих прибутків, або некомерційними, такими як субвенції, для яких невдачею слугує досягнення цілей, важливих для стійкого розвитку. Типовим терміналом для комерційного ризикового капіталу є венчурна фірма, а для безприбуткового — суспільний науковий фонд. У першому випадку його джерелами будуть підприємці та ризикові інвестори, а у другому — спонсори з некомерційною мотивацією.

Для фінансування інноваційної діяльності можна використовувати такі основні джерела:

- цільові витрати державного та місцевих бюджетів;
- власні ресурси підприємств (прибуток, амортизаційні відрахування тощо);
- ресурси фінансових організацій (інвестиційні компанії, страхові фірми, фінансово-промислові групи, венчурні фонди та ін.);
- кошти спеціалізованих позабюджетних фондів;
- кредитно-інвестиційні ресурси комерційних банків;
- прямі інвестиції (емісія корпоративних цінних паперів і боргових зобов'язань) [3].

Під час вирішення питання про фінансове забезпечення потреб розвитку житлово-комунальної сфери надзвичайного значення набуває залучення приватних коштів. При цьому за умов переважно комунальної власності на об'єкти ЖКГ та високого рівня монополізації в галузі

на перше місце виходить проблема прямих приватних інвестицій, здійснення яких можливе лише тоді, коли буде допустима приватна діяльність у сфері надання комунальних послуг. Світова практика довела ефективність приватного підприємництва у цій сфері: на основі приватної власності надаються не лише послуги персоніфікованого характеру (транспортні та побутові), а й послуги водо-, тепло-, газо- та електропостачання, які традиційно належать до технічної монополії.

Література

1. *Строкань Т. М.* Інноваційно-інвестиційне забезпечення як фактор розвитку регіонального ЖКГ // Зб. наук. пр. ХДПУ. — 2000. — № 122. — Ч. 1. — С. 311—314.

2. *Іванка Л.* Економічна основа реформування інноваційної сфери в Україні // Регіональна економіка. — 1999. — № 2. — С.149—152.

3. *Черваньов Д., Нейкова Л.* Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств в Україні. — К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. — 314 с.

УДК 330.341.1+ 658.14/.17

Р. Я. МОЙСЕЄНКО, канд. екон. наук, доц.
(Інститут підприємництва та перспективних технологій, м. Львів)

ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ ЛЬВІВЩИНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 223–225

У розвинених країнах напрацьовано досвід позитивного впливу і стимулювання державою інвестиційних процесів у вигляді пільгового кредитування інвестицій і вкладення капіталів у прибуток, надання субсидій за рахунок бюджету, виділення фондів цільового займу, зниження митних тарифів при ввезенні сировини і обладнання з-за кордону і виключення готової продукції тощо. Однак вищезгадані реалії зумовлені тим, що процеси, які характеризують стан інвестиційної сфери економіки України, визначають реальним виробничим процесів.

До найважливіших напрямків розвитку адаптованої стратегії управління інвестиційним процесом в умовах здійснення економічних реформ належать такі:

- переорієнтація інвестиційної політики держави на наукомісткі галузі за одночасного створення сприятливого інноваційного клімату;
- акумуляція інноваційної діяльності на підприємствах, в асоціаціях, технопарках тощо;
- використання біржового механізму для прискорення розвитку інвестиційних процесів зі створенням інфраструктури, інституційно-правового та економічного середовища щодо самостійної інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів.

Завдяки реалізації перелічених напрямків розвитку можна в перспективі задовольнити потреби ринку, створити механізм кредитування підприємств і цілеутворення на наукомістку продукцію пріоритетного напрямку.

Надра Львівщини багаті на кам'яне вугілля, сірку, торф, калійну і кухонну сіль, різні будівельні матеріали і кварцові піски, гіпс, крейду, вапняки, пісковики і глини, мергель, будівельні й облицювальні камені тощо, що створює сприятливі можливості для розвитку різних галузей промисловості. Особливим багатством Львівської області є її колосальні запаси лікувальних мінеральних вод. Тут розташовано багато відомих курортів – Трускавець, Східниця, Моршин, Любінь Великий, Немирів, Шкло, Збруч тощо. Є природні умови для розвитку сільського господарства і виробництва продукції.

Значному розвитку економіки Львівської області має сприяти її географічне розміщення, яке дає можливість створювати спільні прикордонні об'єкти, здійснювати експортно-імпортні операції.

Зазначимо, що у 2000 р. лише до 10 % промислових підприємств Львівщини здійснювали інноваційні заходи. За цей час впроваджено у виробництво нові механізовані потокові лінії: ВАТ ЛВВПП "Прогрес", ЗАТ "Світоч" (введено 38 нових технологічних процесів, з них 5 маловідхідних і ресурсозберігаючих, безвідхідних). Підприємства легкої промисловості впровадили 11 нових технологічних процесів (30 % загальної кількості), паливної – 8 (21 %), деревообробної та целюлозно-паперової – 3 (8 %), машинобудування і металообробки – 16 процесів (42 %). До кола підприємств, які впроваджували нові технологічні процеси, ввійшли: фабрика швейних спортвиробів "Динамо", завод "Електропобутприлад", газопромислове управління "Львівгазовидобування", Дрогобицьке МП "Карпати". ВАТ "Львівський автобусний завод" встановлено п'ять металорізальних верстатів з числовим програмним управлінням.

У 2000 р. підприємства області освоїли 880 найменувань нових видів продукції, з них 808 – товари народного споживання. Серед них 15 най-

© Р. Я. Мойсеєнко, 2002

меблювань машин, устаткування, апаратів, приладів, 865 — матеріалів, виробів, продуктів. У легкій промисловості освоєно понад 500 найменувань продукції, у харчовій — 50, деревообробній і целюлозно-паперовій — 45, машинобудуванні й металообробці — 84. Серед основних підприємств значаться ВАТ "Мяяк", Львівський державний ювелірний завод, ВАТ "Юність", ВАТ "Калина" [1].

З іноземними інвесторами, зокрема Польщі, вже є домовленість про виділення кредитним спілкам Львівщини кредитними касами Польщі 10 тис. дол. США на 3 роки для розробки спільних проектів і збільшення обсягів кредитування в перспективі. Значною мірою це стосується розвитку Яворівського району Львівської області, який межує з Польщею і є вільною економічною зоною, а тому є більш привабливим. Зазначимо, що економічне становище цього району через руйнацію найбільшого видобувного підприємства "Сірка" потребує якнайсуттєвішого економічного втручання, до того ж варто використати цю прикордонну зону зі сприятливими умовами для спільної діяльності.

Зараз на підприємстві "Сірка" виконуються роботи із затоплення кар'єру водою і створення штучного озера. На його базі пропонується побудувати санітарно-курортну зону з лікувальними, оздоровчими закладами, туристичними базами та базами відпочинку. Тут також пропонується створити заповідник, але постає питання про доцільність використання Яворівського військового полігону.

Крім цього, в Яворівському районі на кордоні Україна — Польща будується порт для здійснення експортно-імпортних операцій, платна автомагістраль Львів — Краковець, створюється низка спільних підприємств, в тому числі щодо доцільного використання прикордонної зони, комплексів з переробки сільгосппродукції тощо.

Зазначимо, що зараз на Львівщині створено більше 300 кредитних спільних підприємств, де працює понад 80 тис. людей.

Потребують термінової економічної кредитної допомоги і втручання для збереження навколишнього середовища такі міста Західного регіону, як Розділ, Стобник, Дрогобич, насамперед не стосується горнохімічних підприємств.

Добувна промисловість зараз перебуває у занепаді. Тому треба враховувати, що без розвитку промисловості, без впровадження нових технологій підняти економіку регіонів і України загалом неможливо. Поновлення зруйнованих підприємств, створення нових виробництв є об'єктивною потребою розвитку економіки України і Західного регіону зокрема. Необхідно мати експортувати сировину, а більше — готової продукції.

Потрібно розвивати машинобудування, у тому числі для потреб сільського господарства і переробки сільськогосподарської продукції, галузі з виробництва електроенергії, будівництва тощо (зокрема, будівництва другої черги Добротвірської ТЕЦ).

Інвестиції в основний капітал і будівництво у Львівській області в 2000 р. становили лише 399,9 млн грн, або 1,7 % загальної кількості по Україні. На будівельно-монтажні роботи спрямовано 195,3 млн грн (48,8 % загальної суми інвестицій), на придбання обладнання, машин, інвентарю — 184,7 млн грн (46,2 %). Порівняно з 1999 р. спостерігається зростання на 16,7 %. У приватному секторі фонди зросли на 8,3 %, колективному — на 58, у державному скоротилися на 8,1 %. На 36,5 % більше спрямовано капіталовкладень у виробничу сферу (285 млн грн). Проте скоротились на 14 % зменшились інвестиції на будівництво об'єктів невиробничого призначення. Основу інвестиційних ресурсів становлять власні кошти підприємств. У 2000 р. освоєно 312,1 млн грн, з них 71 % — на об'єктах виробничого призначення [1].

У 2000 р. інвестиції в малий бізнес склали 98413,8 тис. грн (25 % загального обсягу), у тому числі в промисловості — 31,8 %, в оборонній галузі — 31,7, у сумовій та роздрібній торгівлі — 23,6, за операціями з нерухомістю, з надання під заїм та послуги юридичним особам — 12,8 % [4]. Що стосується розподілу обсягу валових інвестицій за районами, то найбільшу питому вагу в 20 районів має Яворівський — 25,4 %, м. Львів — 33,7, м. Трускавець — 5,2 %. Аналіз свідчить, що найбільше інвестицій вкладено у м. Львів і зовсім мало — у райони [4].

Іноземні інвестиції у Львівській області в 2000 р. склали 150 млн дол. проти 3863,52 млн дол. по Україні загалом. Зазначимо, що 33,9 % загальної суми інвестицій в Україну спрямовано у м. Київ, 9 — у Київську область, а Львівська область одержала лише 3,9 % [5]. Із загальної суми інвестицій у Львівщину 72 % одержав Львів, 9,4 — Яворівський район, 3,95 % — Пустомитівський район.

Великими інвесторами є Польща — 16,7%, Швейцарія — 16,5, США — 16,4, Великобританія — 7,6 % [2]. Привабливими для іноземних інвесторів є такі галузі, як харчова промисловість, торгівля, транспорт, електроенергетика

Обсяг прямих іноземних інвестицій у підприємства та організації області за перше півріччя 2001 р. склав всього 151953,9 тис. дол., у тому числі з країн СНД — 3887,5 тис. дол.

Із загальної кількості іноземних інвестицій 71 % одержав Львів, 9,6 % — Яворівський район. В оборонну промисловість спрямовано 50,6 %, харчову та переробну — 29,1, транспорт — 11,4 % [3].

Таким чином, інновації та інвестиції спостерігаються переважно у Львові, значно менше — в районах, а в окремих районах (Буський, Перемишлянський, Золочівський, Самбірський, Турківський та ін.) — взагалі відсутні.

Виходячи з цього ми вважаємо, що з подальшим розвитком різних галузей промисловості необхідно змістити акцент в інноваційній та інвестиційній діяльності в районі, зокрема в сільську місцевість. Задля цього необхідно і доцільно використовувати територіальні і природні особливості регіону, а саме:

- збільшити інвестиції в розвиток сільського господарства (зокрема, для створення комплексів з переробки сільськогосподарської продукції, особливо у віддалених районах);
- розширювати інфраструктуру виробництва на експорт (зокрема, створювати об'єкти з переробки деревини, народних промислів і випуску готової продукції, із заготівлі дарів лісу, лікувальних трав, ягід тощо);
- збільшити обсяг інвестицій в такі важливі галузі, як нафтодобувна і нафтопереробна, газова, виробництво автобусів, автонавантажувачів, машин, устаткування та механізмів, залізничний транспорт, за рахунок яких значною мірою поповнюється бюджет області;
- необхідно терміново виділити державні кошти на розв'язання проблем щодо рятування навколишнього середовища в Яворівському районі. На часткове проведення відповідних робіт тільки по кар'єру підприємства "Сірка" потрібно близько 30 млн грн. Значні кошти потрібні і для виконання відповідних робіт на Стебниківському калійному комбінаті, у вугільній промисловості та енергетиці;
- зробити привабливішим туризм, зокрема сільський, гірсько-лижний (Славськ, Козьове, Валовець, Бескиди тощо), побудувавши бази, спортивно-оздоровчі комплекси світового рівня.

Розв'язання цих проблем забезпечить поліпшення економічного та соціального становища Львівщини і України загалом.

Література

1. *Економіка* Львівщини у 2000 році. Аналіз і тенденції. — Л.: Львів. обласне упр. статистики, 2001.
2. *Зовнішньоекономічна* діяльність підприємств та організацій. — Л.: Львів. обласне упр. статистики, 2001.
3. *Зовнішньоекономічна* діяльність підприємств і організацій Львівської області в I півріччі 2001 року. — Л.: Львів. обласне упр. статистики, 2001.
4. *Малий* бізнес Львівщини: Стат. зб. — Л., 2001.
5. *Україна* у цифрах. — К.: Техніка, 2001.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Ю. А. ОЛИФИРОВА
(ЗАО «Миниметаллургический завод "Истил (Украина)"»)

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 226–228

Опережение конкурентов в области внедрения эффективных технологий является одним из условий выживания предприятий в условиях рыночной экономики. Внедрение инноваций во всех областях деятельности предприятий требует значительного финансирования. Рассмотрим проблемы поиска источников финансирования инновационной деятельности на примере ЗАО «Миниметаллургический завод "Истил (Украина)"».

В 1997 г., в период подготовки инновационного проекта, предприятие находилось в тяжелом экономическом положении. Необходимо было в корне пересмотреть политику в области качества продукции и соответствия ее международным требованиям. Общую стоимость работ по реконструкции специалисты оценивали в десятки миллионов долларов США. В связи с тем, что собственные источники не могли покрыть расходы по реконструкции в таком объеме, а государственный бюджет практически не являлся источником финансирования инноваций (государственные капиталовложения в Украине в 1997 г. составляли 0,6 % валового внутреннего продукта [2]), предприятие сосредоточило свое внимание на других возможных источниках внешнего финансирования, таких как банковский кредит, эмиссия акций, эмиссия облигаций, финансовый лизинг, привлечение средств иностранного инвестора [1; 3].

Банковский кредит как источник финансирования имеет такие положительные стороны: предоставление сравнительно больших и доступных финансовых сумм, жестко оговоренные договором сроки и условия получения и погашения кредита. Это позволяет заемщику застраховать себя от всевозможных финансовых колебаний на рынке, детально разработать план выполнения работ (исследований) на основании графика поступления средств. К негативным сторонам можно отнести необходимость предоставления залога, стоимость которого часто превышает сумму кредита в два раза и более, долгую процедуру оформления кредитного договора, затраты на оформление залога, а также ежемесячную уплату процентов, размер которых может составлять 16–25 % годовых для кредита в долларах США и 30–45 % годовых — в гривнях. Из практики известно, что банки предоставляют кредиты на срок до одного года. Это серьезно затрудняет использование банковского кредита для финансирования инновационной деятельности, так как средняя продолжительность проекта по разработке и внедрению новых технологий составляет 3–5 лет. Имеются определенные проблемы с единовременным получением кредита в несколько десятков миллионов долларов в одном банке. Таким образом, банковский кредит не является источником, способным полностью покрыть расходы, связанные с модернизацией и реконструкцией металлургического производства. Вместе с тем отметим, что в течение всего периода реконструкции рассматриваемое предприятие привлекало банковские кредиты для финансирования текущих затрат.

Эмиссию акций наиболее часто используют иностранные компании для привлечения внешнего финансирования на продолжительный срок, что дает возможность задействовать больший объем средств, чем при банковском кредитовании. Акция по сути является ценной бумагой, которая подтверждает долевое участие в уставном фонде и право на участие в управлении.

© Ю. А. Олифирова, 2002

Поэтому руководство компании должно было реально оценить возможность утраты контроля над компанией при проведении дополнительной эмиссии, а также учесть недостаточную развитость украинского фондового рынка. Для максимального снижения риска утраты контроля над компанией в мировой финансовой практике используют преимущественное право (rights offering). Это способ финансирования, при котором открытые акционерные общества стараются разместить максимальное количество акций новой эмиссии у акционеров. Данный способ также называют иногда закрытой подпиской. Это достигается путем выпуска сертификатов прав. Количество выпущенных сертификатов обычно равно количеству обыкновенных акций в обращении. Для того чтобы приобрести каждую акцию нового выпуска, необходимо предоставить определенное количество сертификатов прав, которые продаются на фондовой бирже или на внебиржевом рынке. Однако этот финансовый механизм пока не применяется широко в Украине. Процедура оформления дополнительной эмиссии акций, как и оформления банковского кредита, является достаточно продолжительной и трудоемкой. К тому же она доступна только открытым акционерным обществам при условии, что все ранее выпущенные акции полностью оплачены по цене не ниже номинала (Закон Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже", ст. 7).

Бизнес-план инвестиционного проекта должен включать оценку риска, а также все затраты на проведение эмиссии. Эти затраты включают оплату за регистрацию новой эмиссии, работ по рекламе финансируемого проекта с целью привлечения инвесторов и расходы, связанные с размещением дополнительно выпущенных акций на рынке. Чаще всего для обеспечения 100 %-й гарантии размещения ценных бумаг на рынке компания-эмитент прибегает к услугам банков, выступающих в роли андеррайтеров (Underwriters — гаранты размещения ценных бумаг). Андеррайтер обычно выкупает выпуск акций либо облигаций у фирмы эмитента с дисконтом к цене предложения. Разница между стоимостью номинала эмиссии и фактической выручкой от продажи составляет стоимость эмиссии, которую эмитент должен учесть при выпуске акций.

Таким образом, недостаточная развитость фондового рынка, а также отсутствие каких-либо гарантий для покупателей акций не привели бы компанию к получению требуемых средств, т.е. вследствие этих причин предприятие не может получить требуемые для инвестиций средства от эмиссии акций.

Еще одним возможным источником финансирования инновационной деятельности является использование *эмиссии облигаций*. Этот способ не такой сложный в оформлении, однако пока недостаточно распространен. Сами по себе облигации представляют собой один из старейших финансовых инструментов, но благодаря гибкости и многогранности эти ценные бумаги и сейчас широко распространены на мировом финансовом рынке. Облигации как юридическое свидетельство долга выпускающих их компаний классифицируют по эмитенту, цели выпуска, способу обеспечения кредита (залогу), способу выплаты процентов и способу погашения основной суммы. Украинские компании могут эмитировать облигации только в национальной валюте. Величина процентов, уплачиваемых по облигациям, зависит от репутации эмитента на рынке, обеспеченности облигаций, срока их погашения. Обычно процент по облигациям сопоставим со стоимостью кредитных ресурсов на рынке. Возможности облигаций для привлечения инвестиционного финансирования инновационных проектов значительно шире, чем акций. В отличие от акций облигации, выпускаемые предприятиями всех предусмотренных законом форм собственности, не дают их собственникам права на участие в управлении. Существует единственное ограничение по эмиссии облигаций для акционерных обществ: эмиссия облигаций не должна превышать 25 % суммы уставного фонда общества и все ранее выпущенные акции должны быть оплачены. Заметим, что в 1997 г. использовать подобные механизмы было невозможно в силу недостаточной нормативно-правовой базы и общего состояния рынка ценных бумаг. Сейчас предпринимаются первые серьезные попытки привлечения средств через эмиссию облигаций. Так, ЗАО "Киевстар Дк. ЭС. ЭМ." в сентябре 2001 г. осуществило первую крупную эмиссию облигаций на общую сумму 86 950 тыс. грн (согласно данным сайта www.ingfr.com.ua).

Финансовый лизинг является эффективным способом финансирования при необходимости быстрого приобретения нового оборудования, компьютеров, энергетических установок. Его суть заключается в том, что арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество и предоставить его арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование. При этом пра-

Сравнительная характеристика способов внешнего финансирования инновационной деятельности

Характеристика источника внешнего финансирования	Источник внешнего финансирования				
	Банковский кредит	Эмиссия акций	Эмиссия облигаций	Финансовый лизинг	Иностранные инвестиции
Оперативность получения средств	Нет	Нет	Нет	Да	Нет
Долгосрочность займа	Нет	Да	Да	Да	Да
Простота обслуживания	Нет	Да	Да	Да	Нет
Финансовые затраты на использование источника финансирования	Да	Да	Да	Да	Нет
Возможность финансирования в больших объемах	Нет	Нет	Нет	Нет	Да

во собственности сохраняется за лизингодателем. Главное преимущество лизинга заключается в том, что при наличии рентабельного проекта компания может получить оборудование и начать производство без крупных единовременных затрат. В рассматриваемом случае было невозможно найти компанию-лизингодателя, способного обеспечить завод новым оборудованием, в силу дороговизны и индивидуальности выполнения металлургического оборудования компаниями-производителями. Однако в небольших объемах завод использует финансовый лизинг (например, легковой автотранспорт завода получен с привлечением этого финансового механизма).

Существует много примеров успешных стратегий инновационного менеджмента, составляющей которых являются прямые иностранные инвестиции. Иностранные инвестиции компенсируют дефицит внутренних финансовых ресурсов, обеспечивают скорейший переход к повышению эффективности производства, качества продукции, конкурентоспособности на международном рынке и ускоряют экономический рост. Проблема внедрения инноваций на нашем заводе была решена благодаря таким инвестициям на сумму 85 млн дол. С помощью этих средств удалось существенно модернизировать оборудование путем внедрения наиболее передовой технологии в области производства стали. Инвестиционный проект, реализованный "Истил Груп" на ЗАО «Мициметаллургический завод "Истил (Украина)"», является одним из самых крупных и наиболее успешных в Украине.

Таким образом, рассмотрев перечисленные способы привлечения внешнего финансирования (таблица), отметим, что они оказывают определенную помощь при внедрении инноваций и покрывают потребность в финансировании. Предприятиям, реализующим крупные инновационные проекты, следует использовать все доступные источники финансирования комплексно.

В настоящее время Украина находится лишь на стадии освоения практического применения финансовых инструментов для привлечения дополнительных источников внешнего финансирования. В связи с этим целесообразно использовать мировой опыт в финансировании инноваций, что расширит возможности украинских предприятий в создании и внедрении новых технологий.

Для предприятий особенно привлекательны такие финансовые инструменты, которые дают возможность оперативно привлекать дополнительные финансовые ресурсы в необходимом объеме, с максимальным эффектом, по минимальной стоимости и на требуемый срок.

Литература

1. *Маршалл Дж. Ф.* Финансовая инженерия. — М.: ИНФРА-М, 1998.

2. *Україна* на роздоріжжі. Уроки з міжнародного досвіду економічних реформ / За ред. А. Зіденберга, Л. Хоффмана. — К.: Фенікс, 1998.

3. *Хелферт Э.* Техника финансового анализа / Под ред. Л. П. Белых. — М.: ЮНИТИ, 1996.

УДК 330.341.1+658.14/.17

О. В. ПИЛЯВЕЦЬ, аспірант
(Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 229–231

У формалізованому вигляді, з позиції підприємства, інноваційний процес являє собою інвестиційну процедуру пошуку нових комбінацій, реалізація яких і на їх основі управлінських рішень. Саме процедура оцінок в інноваційному процесі відбиває його економічні й насамперед фінансові критерії, адже для підприємства останні є більш вагомими, оскільки безпосередньо пов'язані із фінансовими наслідками для його учасників. Тому стан фінансового аналізу інноваційних проектів у ринковій системі, попри всі умовності і стверджених деяких представників інституціоналізму, є базовим відносно оцінки економічної, соціальної, технологічної та інших сфер ефективності.

Зарубіжна та вітчизняна практика має значну кількість методів, що досить повно відображають фінансову ефективність інноваційних (як і взагалі інвестиційних) проектів. Ці методи можна поділити на дві групи:

- методи, що не враховують вартість грошей у часі;
- методи, що враховують вартість грошей у часі.

Зазначимо, що подібний розподіл методів є досить умовним, оскільки алгоритм розрахунку методів першої і другої груп практично однаковий, за винятком того, що прогнозовані чисті грошові потоки в методах другої групи коригуються залежно від низки факторів, тобто за допомогою спеціального коефіцієнта приводяться до теперішньої або майбутньої вартості. Ці два протилежні процеси "приведення" у літературі називають відповідно дисконтуванням і компаундингуванням.

Розглянемо найпоширеніший і, на нашу думку, найадекватніший метод — дисконтування. Його розробив ще в середині XX ст. Дж. Вільямс, а вперше використав в економічній практиці багато років потому М. Гордон у системі управління фінансами. Сутність цього методу полягає у приведенні майбутніх чистих грошових потоків до теперішньої вартості і базується на загальновідомій у фінансовій практиці формулі складного відсотка.

Сутність формули складного відсотка можна показати на такому прикладі: 1 млн фунтів стерлінгів, які за легендою Н. Полуботок поклав до Ост-Гадського банку, за 200 років тільки при 4 %-й річній ставці мав би збільшитися у 87030 разів. Виходячи з цього на кожного жителя України у 2000 р. припадало б у середньому по 1751 фунту. За формулою простих відсотків ця сума зросла б тільки у 128 раз, а щоб отримати збільшення у стільки ж разів, як і за формулою складних відсотків, необхідно 2175725 років! Безперечно, контраст вражаючий.

Більшість вчених, як академічного, так і теоретичного напрямків, визнають істотні переваги методу дисконтування, хоча, на думку деяких з них, він містить і суттєві недоліки. Так К. Шпреман, професор Санкт-Галенського університету (США), відмічає: "Методологічно цей підхід коректний, оскільки націлений на визначення вартості у теперішньому періоді. Крім того, метод дисконтування грошового потоку відображає концепцію капітальних затрат. Але водночас він веде до зниження оцінок на користь проектів, які вже конкретизувалися так, що їх якість розглядається, як гарант подальшого надходження грошових коштів. Проекти ж, які перебувають на стадії творчих розробок, згідно з ним методом мають бути зупинені. Сама філософія грошово-

© О. В. Пилявець, 2002

го потоку не дає шансів шоперним проектам". І далі: "Перехід на дисконтування грошового потоку як внутрішньофірмового управлінського інструменту певною мірою небезпечний для підприємства"*. З позицією К. Шпремана важко погодитися, адже гарантом надходження грошових коштів є не стільки ступінь готовності інвестиційного проекту, хоча це має неабияке значення, скільки його стратегічний потенціал, здатність до швидкого й адекватного реагування на зміну потреб цільового ринку. Тому тут скоріше можна говорити про вплив суб'єктивних факторів на сприйняття експерта. Проте вплив цих факторів відчуває практично кожний метод фінансового й економічного аналізу.

Розглянемо базові методи аналізу фінансової ефективності, що розраховуються на основі концепції дисконтування:

- чисту теперішню вартість;
- внутрішню норму дохідності**.

Чиста теперішня вартість (чиста наведена вартість, чиста наведена цінність, дисконтовані чисті вигоди) — єдиний абсолютний показник фінансової ефективності інвестиційних проектів, що запропонований організацією ООН з промислового розвитку UIDO. Він показує різницю між приведеною до теперішньої вартості сумою чистих грошових надходжень за період життєвого циклу проекту і приведеною до теперішньої вартості сумою інвестицій у проект.

У загальному вигляді при наявності достеменної інформації про рух грошових потоків у майбутньому чисту теперішню вартість можна розрахувати таким чином:

$$\begin{aligned} ЧТВ\pi\left(\bar{I},\bar{H},\bar{G}\right) = &\left[\left(G(t_1)\sum_{\nu=1}^{m} H\left(t_1^{\nu}\right)\right)+\right.\\ &\left.+\left(G(t_2)\sum_{j=1}^{p} H\left(t_2^{j}\right)\right)+\ldots+\left(G(t_n)\sum_{i=1}^{k} H\left(t_n^{i}\right)\right)\right]-\\ &-\left[I\left(t_1^{0}\right)+\left(G(t_1)\sum_{\nu=1}^{s} I\left(t_1^{\nu}\right)\right)+\left(G(t_2)\sum_{j=1}^{r} I\left(t_2^{j}\right)\right)+\right.\\ &\left.+\ldots+\left(G(t_n)\sum_{d=1}^{s} I\left(t_n^{d}\right)\right)\right], \end{aligned} \tag{1}$$

де $\pi\left(\bar{I},\bar{H},\bar{G}\right)$ — загальний вектор чистого грошового потоку за весь період життєвого циклу проекту; $\bar{I}$ — загальний вектор величин здійснюваних інвестицій за окремими моментами μ ($\mu = 0, 1, 2,..., (m, p, k)$) року t_q ($q = 1, 2,..., n$), n — життєвий цикл проекту, років; $\bar{H}$ — загальний вектор величин надходжень коштів за окремими моментами μ ($\mu = 0, 1, 2,...,(v, r, x)$) року t_q; $\bar{G}$ — загальний вектор величин коефіцієнтів дисконтування за роком t_q, у десяткових цифрах. Наприклад $I\left(t_1^{0}\right)$ — початкова інвестиція I, що здійснюється у перший момент часу $\mu = 0$ року t_1, тобто на першому році життєвого циклу проекту. Як показано далі, початкова інвестиція не дисконтується, оскільки $t_q^{\mu} = t_1^{0} = 0$.

Коефіцієнти дисконтування можна розраховувати не за роком t_q загалом, а за окремими його моментами. У такому разі ми пропонуємо використовувати нескладну формулу:

$$G\left(t_q^{\mu}\right) = \frac{1}{\left(1-k_p\right)^{\left(t_q^{\mu}-t_1^{0}\right)/q}}, \tag{2}$$

де k_p — розрахункова ставка дисконтування, у десяткових цифрах; величина $\left(t_q^{\mu}-t_1^{0}\right)$ показує, через скільки днів планується здійснення чергової інвестиції (надходження коштів), при цьому відлік слід починати від часу здійснення першої інвестиції $I\left(t_1^{0}\right)$; $\bar{H}$ — розрахункова чи календарна кількість днів у році t_q.

Наприклад, припустимо, що початкова інвестиція планується на 20 вересня 2004 р., а перше надходження коштів очікується 4 травня 2005 р. Ставка дисконтування визначена на рівні 0,15. Тоді коефіцієнт дисконтування на 4 травня 2005 р. складе

$$G\left(t_q^{\mu}\right) = G\left(t_2^{1}\right) = G\left(t_{2005}^{4.05}\right) =$$

$$= \frac{1}{\left(1+k_p\right)^{\left(t_{2005}^{4.05}-t_{2005}^{2.05}\right)/365}} = \frac{1}{\left(1+0,15\right)^{227/365}} = 0,916.$$

Якщо б ми дисконтували за роками, то виходячи з умови попереднього прикладу за формулою складних відсотків коефіцієнт дисконтування на 4 травня 2005 р. склав би

$$G\left(t_q\right) = G\left(t_2\right) = 1/\left(1+k_p\right)^{2} = 0,756.$$

Як не видно із наведених прикладів, дисконтування за окремими моментами року є значно точнішим, адже підприємство може інвестувати кошти у проект кілька разів на рік, і так протягом досить тривалого часу його життєвого циклу. Отримання ж прибутків, зазвичай, відбувається неперервно, у міру реалізації продукції (якщо інноваційний проект носить виробничий карак-

* *Шпреман К.* Управление финансами и внутрифирменный рынок капитала // Пробл. теории и практики управления. — 1999. — № 3. — С. 96–100.

** Ми віднесли цей метод до одного з методів аналізу фінансової ефективності за загальноприйнятою серед фахівців позицією. На наш погляд, його швидше можна назвати методом аналізу ризикованих проектів.

тор). Отже, одна гривня витрат (надходжень) в окремі моменти року не є рівноцінною у вартісному відношенні. Однак зазначимо, що на практиці дисконтувати за окремими моментами року можна тільки у рідкісних випадках, коли операційна діяльність носитиме доволі досконалий характер, а реалізація продукції відбуватиметься великими партіями за вже укладеними контрактами. Проте дисконтування за роками, як це було показано вище, теж дає значну похибку, тому ми пропонуємо розумний компроміс: взяти за період дисконтування півріччя, підводячи знаменник формули складного відсотка не до цілих чисел $q, q + 1, \ldots, n$, а до усереднених дробових значень $(q + 1/4, q + 3/4), \ldots, (n + 1/4, n - 3/4)$. Тоді формула чистої теперішньої вартості матиме вигляд

$$NPV(\bar{Y}) = -I(\bar{c}^0) + \sum_{t=1}^{n} \frac{Y(\bar{c}_t)}{(1+k_p)^{q+1/4}} + \frac{Y(\bar{c}_t)}{(1+k_p)^{q+3/4}} + \ldots + \frac{Y(\bar{c}_t)}{(1+k_p)^{n-1/4}}, \quad (3)$$

де $\bar{Y}$ — загальний вектор майбутніх величин чистих грошових потоків за півріччями життєвого циклу проекту; $Y(\bar{c}_t^1), Y(\bar{c}_t^2)$ — чисті грошові потоки відповідно у першому та другому півріччі року t_p тис. грн.

Щодо розрахункової ставки дисконтування (k_p) зазначимо, що вона може задаватися не тільки один раз на весь період життєвого циклу проекту, а й на кожен рік чи навіть півріччя життєвого циклу. У такому разі формулу (3) можна розраховувати на основі двох загальних векторів $\bar{Y}$ та $\bar{k}_p$.

Процедура розрахунку чистої теперішньої вартості за запропонованими формулами є досить трудомісткою і потребує використання математичного апарату, але в разі наявності фінансового калькулятора значно спрощується.

Внутрішня норма дохідності – це рівень гранично безбитковості, що визначається критичним значенням ставки дисконтування $BHД(\bar{Y}) = k_{кр}$, за яким чисті грошові надходження дорівнюють інвестиціям, або чистий грошовий потік дорівнює нулю:

$$-I(\bar{c}^0) + \sum_{t=1}^{n} \frac{Y(\bar{c}_t^1)}{(1+k_p)^{q+1/4}} + \frac{Y(\bar{c}_t^2)}{(1+k_p)^{q+3/4}} + \ldots + \frac{Y(\bar{c}_t^2)}{(1+k_p)^{n-1/4}} = 0. \quad (4)$$

Інколи цей показник визначають як максимально допустиму відносну вартість капіталу, що можна залучити для інвестицій у певний проект. На нашу думку, вартість капіталу, за яким проект перебуває на граничному рівні безбитковості, є власне безбитковою вартістю капіталу, а не максимально допустимою (яка повинна мінімальному рівню прибутковості). Підприємство має намагатися програмувати свої проекти, особливо в ситуації гострої нестачі коштів, виключно на прибутковість. Ще у XIX ст. англійський публіцист Т. Данінг влучно підмітив, що капітал боїться відсутності прибутку, чи дуже малого прибутку, як природа боїться порожнечі.

У процесі фінансового аналізу інноваційних альтернатив методів чистої теперішньої вартості і внутрішньої норми дохідності досить часто суперечать один одному, так що доволі часто віддавати перевагу одному з них, або взагалі відмовитися від їх використання. На наш погляд, у такому разі потрібно орієнтуватися на більш об'єктивний метод внутрішньої норми дохідності.

Розглянуті методи чистої теперішньої вартості і внутрішньої норми дохідності, звичайно, є досить обмеженими за своєю здатністю до повномасштабного фінансового аналізу інноваційних проектів, але вони відносно прості й не потребують всебічної оцінки всіх факторів впливу, що у вирішених умовах економічних, соціальних та інших трансформаційних зрушень доводить їх перевагу.

УДК 330.341.1+658.14/.17

А. В. ЛАГОДА
(Київський національний університет ім. Тараса Шевченка)

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ (КРИТЕРІЇ ПРІОРИТЕТНОСТІ)

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 232–235

У сучасній практиці ведення господарської діяльності українськими підприємствами все більшого значення набуває активізація інвестиційних процесів. Саме заходи щодо вкладення матеріально-грошових ресурсів у капітальне будівництво, реконструкцію та модернізацію об'єктів, призначених для виробничої діяльності, повинні забезпечити їх відносно стабільну діяльність на ринку. Але зараз фірми, які прагнуть посісти провідне місце на ринку, мають потурбуватися про високу конкурентоздатність своєї продукції, досягти якої можна впровадженням інновацій шляхом реалізації інвестиційних проектів.

Інновації — це нововведення, що застосовуються в галузі технології виробництва продукції та в управлінні будь-якою господарською одиницею [2, с. 65].

На жаль, статистичні дані про стан інноваційної діяльності в Україні є невтішними. За період 1995–1997 рр. за більшістю показників інноваційна активність зменшилась на 60–75 %. Наприклад, якщо у 1995 р. з 2002 досліджених підприємств впровадженнями займалися 22,9 %, то в 1997 р. — з 1655 лише 17 % [1, с. 45].

Серед основних причин такого становища можна назвати такі: економічна і політична нестабільність, недостатня кількість фінансових і матеріальних ресурсів, відсутність досвіду впровадження інновацій на підприємствах у ринкових умовах, відсутність адаптованої до наших умов методологічної бази для розробки та аналізу інвестиційних проектів інноваційного характеру. Тут ми зосередимо увагу саме на аналізі інвестиційних проектів і критеріях оцінки їх інвестиційної привабливості як основи прийняття інноваційних рішень.

Сутність інноваційних процесів можна представити як формування замкнутого ланцюжка: поява ідеї — обґрунтування доцільності випуску нової продукції — проектування — випуск дослідних зразків — вихід на ринок — освоєння серійного масового виробництва. На всіх стадіях інноваційного процесу, від появи ідеї до початку безпосереднього виробництва продукції чи надання послуги, виникає необхідність прийняття адекватних рішень, які б забезпечили максимізацію результатів від його плину. Їх прийняття ґрунтується на аналізі ефективності та оцінці ризикованості інвестиційного проекту на всіх стадіях його розробки і реалізації.

Критерії, які використовують під час прийняття рішень про доцільність реалізації інвестиційного проекту і вибору остаточного варіанту з наявних альтернатив, можна поділити на дві групи: формалізовані критерії і критерії пріоритетності. Загальна логіка аналізу з використанням формалізованих критеріїв в принципі достатньо очевидна — необхідно порівняти величину необхідних інвестицій з доходами, що прогнозуються за проектом, при цьому співставивши їх у часі. Формалізовані критерії поділяються на дві підгрупи залежно від того, враховують вони чи ні фактор часу: засновані на дисконтованих оцінках (NPV, IRR, індекс рентабельності інвестицій, дисконтований термін окупності); засновані на облікових оцінках (термін окупності інвестицій, коефіцієнт ефективності інвестицій).

© А. В. Лагода, 2002

Прийняття рішень у ході розробки і аналізу інвестиційних проектів, які передбачають впровадження інновацій на підприємстві, має свою специфіку, що викликана сутністю інновації як нововведення. Використовують різні види інновацій, і чим більший ступінь новизни має інновація, тим яскравіше та специфіка проявляється.

Основою розробки проекту є досвід фахівців і аналогічні інвестиційні проекти. Оскільки інвестиційним проектом інноваційної спрямованості притаманні особливості, які у деяких випадках не мають аналогів, це призводить до суттєвого підвищення рівня ризикованості проекту і зниження точності та достовірності розрахунків і прогнозів. Часто більш-менш точно передбачити можливості нововведення і наслідки від його впровадження важко. Це залежить від багатьох факторів: від скритих можливостей інновації, сприйняття чи не сприйняття її потенційними споживачами, очікувань споживачів, здатності комплексного задоволення потреб порівняно з товарами конкурентів. Ці фактори суттєво обмежують розробку альтернативних варіантів і ускладнюють вибір базового варіанта реалізації проекту. До критичних питань проекту насамперед належить такі:

- прогнозування обсягів реалізації з урахуванням можливого попиту на продукцію;
- оцінка рівня ціни на продукцію проекту в різні періоди його реалізації;
- оцінка притоку грошових засобів за роками;
- визначення оптимального рівня витрат за проектом;
- здатність нового товару комплексно задовольняти потреби споживачів;
- напрямок і темпи розвитку техніки і технології та ін.

Тому досить важливим є формування так званої групи критеріїв пріоритетності, які повинні стати для розробників проекту основою у прийнятті рішення щодо оптимізації проекту саме в критичних питань і визначити напрямки та підходи розробки проекту. Характерною особливістю цієї групи критеріїв є якісна їх спрямованість.

Основні групи критеріїв пріоритетності, що потребують особливої уваги при оцінюванні і відборі проектів, підрозділяють на підгрупи залежно від цілей корпорації. Її стратегії, політики і цінностей, маркетингу, НДДКР, фінансів, виробництва, зовнішнього середовища.

До критеріїв, пов'язаних зі стратегією і політикою корпорації, належать:

- *ставлення до ризику* – це стосується більшою мірою комерційного ризику, ніж технічного, оскільки останній можна обмежити, наприклад, залученням групи НДДКР;
- *ставлення до нововведень* – визначає відношення вищого керівництва до нововведень, що, у свою чергу, визначається його ставленням до ризику;
- *часовий інтервал* – стосується коротко- і довгострокових оцінок. Цілі корпорації зазвичай орієнтовані на тривалу перспективу, однак іноді їх варто підпорядкувати короткостроковим інтересам.

У підгрупу маркетингових (ринкових) критеріїв входять такі:

- *виявлені потреби* – ринкові потреби, як і інші маркетингові характеристики, мінливі. Тому наявність яскраво вираженої ринкової потреби під час розробки проекту не означає, що ринкова перспектива гарантована. Мало того, нововведення може знайти свій ринок там, де раніше і не передбачалося. Проблема дослідження полягає у визначенні характеристик нової продукції та систематичному пошуку потенційних сфер використання;
- *потенційний обсяг продажу* – перспективність ринку залежить від перспектив його зростання, рентабельності й нестабільності бізнесу. Визначаючи обсяг продажів, що, можливо, буде забезпечений випуском нового продукту, варто виходити з перспектив його зростання, обґрунтованого за допомогою прогнозування тенденцій споживання подібної продукції і змін у споживчому потенціалі;
- *загальна місткість ринку*;
- *життєвий цикл продукту*;
- *часовий інтервал* – в ідеалі необхідно, щоб нові продукти надходили на ринок у конкретні терміни і такій кількості, що зумовлені об'єктивними потребами маркетингу і ринковою ситуацією. У міру реалізації проекту можна робити більш точний прогноз щодо можливої дати виходу нового продукту на ринок;
- *ціноутворення* (критерій передбачає встановлення верхньої та нижньої межі цін) – верхню межу ціни визначають за показниками технічної якості продукту (продуктивністю, якістю, надійністю, експлуатаційними витратами на його використання і т. ін.). По суті, ціна для споживача повинна бути інструментом оцінки економічного ефекту від використання продукції з урахуванням вартості її споживання. Таким чином, фірма не може оцінити проект за фактором ціноутворення, не враховуючи ринкову ситуацію і прогноз щодо припустимої ціни споживання для потенційних покупців

- *канали розподілу* — якщо з'являється необхідність у нових каналах розподілу, то витрати можуть істотно зрости. Важливий вплив на проект мають стартові витрати, пов'язані з просуванням товару на ринок;
- *рівень конкуренції* — цей критерій тісно пов'язаний і з оцінкою можливого ступеня конкуренції в момент початку комерційної реалізації товару, а не сьогоднішньої конкуренції, як це часто робиться.

Важливе місце у групі критеріїв пріоритетності посідають науково-технічні критерії:

- *вартість і час розробки проекту* — вартість розробки і час, необхідний для її завершення, — досить важливі ресурси. Нестача того чи іншого ресурсу може стати вирішальним фактором у процесі вибору певної альтернативи за проектом. Взагалі проект має бути спрацьований якнайкраще, але обмеженість ресурсів може призвести до того, що відбудеться непропорційний їх розподіл між різними елементами проектних робіт. Напрямки використання цих ресурсів насамперед залежатимуть від сукупності критеріїв, що будуть встановлені;
- *вплив на інші проекти* — чи створить цей проект базу для майбутніх розробок (у технології, науковому знанні, методиці вирішення конкретних завдань, стандартизації і т. ін.), чи буде стимулювати можливі майбутні синергетичні ефекти;
- *наявність науково-технічних ресурсів для виконання проекту* — технічний успіх будь-якого проекту зумовлений досягненням проектних технічних показників у межах виділених фінансових засобів і в необхідний термін;
- *відповідність проекту стратегії НДДКР і допустимість змін у цій стратегії з урахуванням потенціалу проекту*;
- *імовірність технічного успіху проекту*;
- *патентна чистота проекту*;
- *можливість включення майбутніх НДДКР на базі цього проекту і нової технології*.

Виробничі критерії, які використовують під час аналізу, безпосередньо впливають на розробку і реалізацію проекту. До них належать такі критерії:

- *відповідність нової технології наявному виробничому обладнанню, необхідному для виробництва нового продукту* — затримки внаслідок труднощів придбання і підбору нового обладнання, підготовки персоналу, проблем інженерного обслуговування впливають на фінансовий стан;
- *виробничі витрати* — остаточні витрати виробництва залежать від цін на матеріали і комплектуючі вироби, застосовуваних технологічних процесів, капітальних вкладень і організації виробництва, які в багатьох випадках досить важко точно визначити через принципову новизну виробничого процесу;
- *достатня чисельність і кваліфікація виробничого персоналу* — недостатня кількість необхідного персоналу може змусити відкласти початок реалізації проекту або взагалі відмовитись від нього;
- *ціна і наявність матеріалів* — ринкова забезпеченість унікальними матеріалами і комплектуючими виробами;
- *гнучкість виробництва* — його здатність "сприймати" нові вироби і випускати їх з витратами, що забезпечать конкурентоздатну ціну;
- *особливості нових технологічних процесів*;
- *ступінь використання існуючих технологій та устаткування*.

До основних фінансових критеріїв належать: наявність фінансів у потрібні моменти часу; вплив на інші проекти, що вимагають фінансових засобів.

Серед сукупності критеріїв пріоритетності особливе місце посідають *зовнішні* й *економічні* критерії. Якщо всі перелічені критерії переважно сфокусуються на внутрішні можливості підприємства, то більшість критеріїв цієї підгрупи враховує вплив зовнішнього середовища на інвестиційний проект. До них належать: можливі шкідливі впливи продуктів і технології; вплив суспільної думки; поточне і перспективне законодавство; вплив на рівень зайнятості.

На відміну від формалізованих критеріїв, які здебільшого мають загальновизначені методичні основи використання і рекомендовані значення, критерії пріоритетності кожна компанія встановлює самостійно. Отже, вони носять суб'єктивний характер, хоча ґрунтуються на засадах економічної теорії. Усіх компаній, що займаються розробкою і впровадженням інновацій, переважно залежить від адекватності встановлених критеріїв, відповідності їх ринковій ситуації та об'єктивним можливостям підприємства. При формуванні критеріїв пріоритетності для інвестиційних проектів, які передбачають нововведення, треба виходити з того, наскільки воно буде задовольняти потреби споживачів; з аналізу теоретичної раціональності й доцільності його впровадження та впливу існуючої практики і минулого досвіду; з усвідомлення того, що більшість з ново-

введень не досягне успіху; тільки споживач визначає їх справжню цінність; нове — не завжди значить краще; вирішальним фактором успішного впровадження нової технології часто є інфраструктура.

У процесі розробки і аналізу інвестиційних проектів звичайно відкидають проекти, що не задовольняють хоча б одному істотному критерію.

Література

1. *Антоненко Л., Панченко П.* Классификация факторов, сдерживающих инновационную деятельность // Бизнес-информ. — 2000. — № 1.

2. *Бернар И., Колли Ж.-К.* Толковый экономический и финансовый словарь: В 2 т. — М.: Международ. отношения, 1997. — Т. 2. — 420 с.

3. *Гольдштейн Г. Я.* Инновационный менеджмент. — М., 2000.

4. *Гринев В. Ф.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2000. — 144 с.

5. *Максименко Е. В.* Визначення інвестиційних проектів за допомогою критеріїв поіоритетності // Фінанси України. — 1999. — № 6.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Р. Я. АХМАДИЕВ, докторант
(Институт экономики, управления и права, г. Казань)

ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В ЦЕНТРАЛЬНОМ БАНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 236–237

Поскольку банковский надзор объективно необходим, то необходимы и специальные органы, осуществляющие соответствующие функции. Органы эти могут быть разными по статусу, но среди них всегда есть государственные.

Сегодня большинство стран мира имеют системы банковского надзора, где органом, полностью контролирующим вопросы надзора, является центральный банк (ЦБ). В некоторых странах центральные банки осуществляют надзор за деятельностью коммерческих банков в дополнение к более широкому финансовому контролю со стороны специального надзорного учреждения.

Организация банковского надзора закреплена соответствующими законами, согласно которым надзору придан статус публично-правовой деятельности. Контрольная (надзорная) деятельность центрального банка требует развитой системы статистики, которая обеспечивает надежный учет и аналитическую оценку как самого банка, так и контролируемых им финансово-кредитных учреждений.

В современном мире можно выделить три группы стран, отличающиеся способами организационного построения надзорных структур, местом и ролью центрального банка в этих структурах.

1. Контрольную (надзорную) деятельность осуществляют исключительно центральные банки: Великобритания, Исландия, Испания, Италия, Нидерланды.

2. Смешанная система банковского контроля, в рамках которой центральный банк осуществляет надзор вместе с другими государственными органами:

- США — ЦБ (Федеральная резервная система) совместно с Министерством финансов США и Федеральной корпорацией страхования депозитов;
- Франция — ЦБ совместно с Банковской комиссией;
- Германия — ЦБ совместно с Федеральной службой кредитного контроля;
- Япония — ЦБ совместно с Министерством финансов Японии.

3. Органы банковского надзора отделены от Центрального банка: Канада, Дания, Швеция, Австрия.

Банковский надзор в широком смысле включает в себя собственно надзор за кредитными организациями, называемый дистанционным или документарным, и инспектирование (инспекционные проверки на местах).

В ряде стран, например в Великобритании, преобладает документарный надзор, в США регулярно и всесторонне изучают состояние каждой кредитной организации при проведении инспекции на месте. Для большинства стран характерно сочетание дистанционного контроля за деятельностью кредитных организаций на основе анализа отчетных документов с выездом инспекторов для проверки в банки. При этом органы надзора взаимодействуют со службами внешнего аудита и внутреннего контроля банков.

Тесная взаимосвязь систем внешнего и внутреннего контроля за функционированием кредитных организаций присуща, например, Франции, Нидерландам, Великобритании. Государственные органы надзора в этих странах тесно контакти-

© Р. Я. Ахмадиев, 2002

рукт с частными независимыми аудиторскими фирмами, которым доверяют. Это значительно облегчает и ускоряет процедуру дистанционного надзора.

В Великобритании внешние аудиторы могут информировать (а в Нидерландах и Франции они обязаны это делать незамедлительно) центральный банк о неплатежеспособности и ликвидности кредитных организаций или о случаях их отказа заверить отчет банка.

Россия традиционно относится к группе стран, в которых контрольная (надзорная) деятельность осуществляется только центральным банком, в нашем случае — Центральным банком Российской Федерации.

Центральный банк Российской Федерации при проведении банковского надзора за кредитными организациями использует и документарный надзор, и инспекционные проверки на местах.

В настоящее время в нем имеется пять надзорных структур.

- Контрольно-ревизионное управление (осуществляет ревизии территориальных учреждений, национальных банков);
- Департамент лицензирования банковской и аудиторской деятельности.
- Департамент пруденциального банковского надзора;
- Департамент по организации банковского санирования;
- Департамент инспектирования коммерческих банков.

Четыре последние структуры составляют надзорный блок Центрального банка Российской Федерации.

Банковский надзор осуществляется последовательно по этапам:

1) *лицензирование*, которое осуществляют Департамент лицензирования банковской и аудиторской деятельности ЦБ Российской Федерации, а также соответствующие подразделения территориальных учреждений;

2) *приемки отчетности*, предоставляемой кредитными организациями, которую осуществляют Департамент пруденциального банковского надзора, Департамент по организации банковского санирования, а также соответствующие подразделения территориальных учреждений и другие функциональные подразделения;

3) *инспектирование*, которое осуществляют Департамент инспектирования коммерческих банков, Департамент по организации банковского санирования, а также соответствующие подразделения территориальных учреждений;

4) *контроле за соблюдением банками требований надзорных органов*, который осуществляют Департамент пруденциального банковского надзора, а также соответствующие подразделения территориальных учреждений и другие функциональные подразделения.

Территориальные учреждения Центрального банка Российской Федерации обязаны активно взаимодействовать друг с другом, согласовывать свои действия, уведомлять друг друга об изменениях и предоставлять необходимую информацию, в том числе о нарушениях, допущенных кредитными организациями. Особенно это касается открытия, функционирования и закрытия филиалов кредитных организаций.

В целом процесс организации банковского надзора, на наш взгляд, должен постоянно совершенствоваться, чтобы соответствующие органы были всегда готовы адекватно реагировать на социально-экономические изменения.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Н. А. БУДАГЬЯНЦ, *д-р техн. наук*
В. П. САУШКИН
Ю. Б. ЧЕБАНЕНКО
(Лапугинское объединение по производству валков)

ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Научные труды МАУП. 2002, вып. 3, с. 238–242

Опыт экономической перестройки в Украине и странах СНГ дает основание считать, что на современном этапе экономических реформ весомым фактором оздоровления экономики может стать существенное расширение внешней торговли. Однако рассчитывать на успешную торговлю могут лишь страны, имеющие конкурентоспособную экономику. В то же время сама торговля не может сделать экономику конкурентоспособной. Конкурентоспособность — это комплексная категория, ее преимущества окончательно реализуются через торговлю, но базис конкурентных преимуществ создается во всех звеньях общественного производства, в том числе в значительной степени за счет структурной перестройки и действенной промышленной политики. Теория конкуренции исходит из того, что конкурируют не страны, а отдельные производители или продавцы продукции. Но экономический успех государства, т. е. его конкурентоспособность, непосредственно определяется наличием в нем конкурентоспособных отраслей и производств.

Мировой опыт свидетельствует, что страны экспортируют ту продукцию, для которой у них есть излишек факторов производства и которая имеет наименьшую относительную стоимость, а импортируют, наоборот, товары, требующие повышенных расходов на их изготовление. Поэтому на практике с целью повышения конкурентоспособности основное внимание уделяют обеспеченности факторами производства, которые могут использоваться для развития отрасли и создания конкурентных преимуществ.

Определяющую роль в создании конкурентных преимуществ играют специализированные факторы: специальная инфраструктура; специальные знания как научно-техническая база данных по отдельным отраслям и производствам; наличие специалистов данного профиля знаний и др.

Из теории конкуренции известно, что наличие факторов производства является важным, но недостаточным условием успешной конкуренции. Для этого еще нужны определенный спрос на продукцию, в частности требовательные потребители, конкурентоспособные поставщики и смежники, добросовестное ведение конкуренции, соответствующая стратегия предприятий по их развитию и повышению конкурентоспособности. В обеспечении успешной конкуренции существенную роль может играть также государство, а именно государственная политика как система согласованных взглядов и мер, направленных на создание благоприятного нормативно-правового поля конкуренции и реализацию конкурентных преимуществ, имеющихся в распоряжении национальных товаропроизводителей.

Важным фактором отнесения отрасли или отдельных производств к приоритетным, по условиям конкуренции, является объем спроса на их продукцию, т. е. состояние конъюнктуры рынка.

Конкурентоспособность отрасли можно существенно повысить путем интернационализации спроса, т. е. расширения интереса к ее продук-

© Н. А. Будагьянц, В. П. Саушкин, Ю. Б. Чебаненко, 2002

ция со стороны потребителей из-за рубежа, проведения грамотной научно-технической политики, что является одной из основных составляющих инновационного менеджмента. Среди основных факторов национальной экономики, которые пока еще способствуют получению конкурентных преимуществ, отметим довольно дешевые трудовые ресурсы из-за низкого уровня оплаты труда, сложившегося в Украине.

Оценка потенциальных возможностей отдельных отраслей по повышению конкурентоспособности позволяет выделить опорные отрасли и производства, которые должны взять на себя ведущую роль в развитии экономики, а затем занять ключевые места в ее структуре. Для Украины это прежде всего перерабатывающие отрасли материалопроизводящего комплекса (металлургическая, химическая, строительных материалов), наукоемкие и высокотехнологические отрасли машиностроения и оборонной техники.

Возможность инвестиционной сферы первой реагировать на возникновение несоответствия между общественными запросами и экономическими возможностями их удовлетворения и при необходимости основания базы для будущих усовершенствований, которые должны обеспечить требуемые темпы экономического роста, обусловливает приоритетность научного исследования в этом направлении как в сложные кризисные периоды, так и в условиях стабильных рыночных процессов.

Как известно, стоимость капитала формируется под влиянием факторов как общеэкономического характера (конъюнктуры финансового рынка, инфляции и т. д.), так и параметров операционной и финансовой деятельности предприятия, а также уровня и параметров финансовой деятельности предприятия, уровня финансовой потребности для реализации проекта.

В соответствии с принципами маржинального подхода оптимизация инвестиционной программы лежит в рамках решения определенной проблемы — в определении точки равновесия (объема инвестиций), при которой граничная стоимость капитала равна граничной стоимости доходности программы обновления производства (внедрения новых видов продукции).

Эффективность инвестиционной программы зависит от качества решений по привлечению и использованию финансовых ресурсов для ее реализации.

Классический подход, принятый в странах с развитой рыночной экономикой, определяет следующие финансовые источники инвестиционной деятельности:

- собственные средства предприятия;
- эквивалентный капитал;
- средне- и долгосрочные банковские кредиты.

К сожалению, в современных условиях формирования источников финансирования инвестиций в Украине основную роль играют средства самого предприятия, которые формируются за счет прибыли предприятия и амортизационных отчислений, т. е. из чистого денежного потока предприятия, так как другие источники пока не развиты либо недоступны в связи с высокой стоимостью услуг по предоставлению и обслуживанию кредитов.

Приведем основные причины, затрудняющие широкое привлечение иностранных инвестиций в Украину:

- неблагоприятный инвестиционный климат (слишком громоздкая правовая база — около 70 нормативно-законодательных актов и ежегодное изменение законодательства, которое регулирует инвестиционные процессы);
- несовершенство национального инвестиционного менеджмента;
- фискальный характер отечественной налоговой системы;
- отсутствие действенной системы страхования иностранных инвестиций;
- неразвитость отечественной инвестиционной инфраструктуры;
- ненадлежащая координация между всеми государственными структурами в этой сфере (Национальное агентство Украины по реконструкции и развитию, Министерство внешних экономических связей и торговли, Министерство экономики, Министерство финансов, Государственный инвестиционно-клиринговый комитет, Фонд государственного имущества Украины, Украинская государственная кредитно-инвестиционная компания, Украинское агентство содействия иностранным инвестициям);
- отсутствие достаточного количества свободных экономических зон;
- неготовность к привлечению инвестиций большинства руководителей украинских предприятий;
- отсутствие у нашей страны официального международного инвестиционного имиджа.

В мире для сравнения инвестиционной привлекательности стран используют так называемый инвестиционный индекс, который рассчиты-

ляет авторитетная Международная финансовая корпорация (IFC) для большинства стран с фондовым рынком, который развивается. Для Украины такой индекс даже не рассчитывается. Вместе с тем отметим, что Россия уже имеет инвестиционный индекс с 1997 г., который регулярно публикуется. Это служит своеобразным сигналом для западного инвестора: русский фондовый рынок уже начал соответствовать высоким международным стандартам деятельности, а ценные бумаги, которые на нем оборачиваются, по уровню риска приравниваются к ценным бумагам других фондовых рынков, которые развиваются.

Привлечение иностранных портфельных инвестиций в Украину сдерживается также из-за отсутствия эффективно функционирующего национального фондового рынка, который должен отвечать таким требованиям:

- обеспечивать защиту инвесторов;
- гарантировать прозрачность операций с ценными бумагами и регулируемость со стороны государства;
- создавать легкий и безопасный переход и засвидетельствование прав собственности на ценные бумаги;
- применять удобный механизм взаиморасчетов (клиринга) по операциям с ценными бумагами;
- предоставлять возможность получать прибыль от вложений в ценные бумаги.

В нашей стране почти нет обычных для развитых государств мира инвестиционных банков, которые бы обслуживали иностранные и отечественные инвестиции, осуществляли связь между отечественным предприятием — потенциальным реципиентом и потенциальным иностранным инвестором, который владеет инвестиционным капиталом.

Тормозом привлечения иностранных инвестиций является отсутствие в Украине разветвленной эффективной сети консалтинговых и информационных фирм, несовершенство существующей системы бухгалтерского учета. В связи с этим указанным выше контрагентам инвестиционных проектов не хватает объективной информации о деловой репутации партнера, действенной помощи в составлении бизнес-планов с учетом международных стандартов.

Не отработана также практика решения конфликтных ситуаций, которые возникают между отечественными и иностранными субъектами инвестиционной деятельности.

Отечественным предприятиям не хватает опыта и средств для разработки качественных инвестиционных проектов, которые бы отвечали международным стандартам. Кроме того, в большинстве инвестиционных проектов отсутствует схема управления полученными инвестициями. Ради справедливости отметим, что, согласно мировой статистике, лишь 7–8 % инвестиционных проектов получают соответствующее финансовое обеспечение. При этом, как свидетельствует инвестиционная практика, обычно иностранные инвестиции вкладываются в проекты, которые, по крайней мере, на четверть подкреплены собственными средствами их разработчиков на срок не менее двух лет.

Нет в Украине и полноценного статистического мониторинга спроса и предложений, а также (что очень важно) использования иностранных инвестиций.

Вот почему параллельно с созданием благоприятного инвестиционного климата в нашей стране следует целеустремленно на государственном уровне регулировать процесс привлечения в Украину иностранного капитала.

По оценкам экспертов Европейского центра экономических исследований, рискованность инвестирования в Украину достигает 80 %. По этому показателю наша страна занимает одно из последних мест в мире.

Итак, вследствие экономических изменений в инвестиционной сфере началось перераспределение общего объема капиталовложений между основными группами инвесторов. Лишилась монополия государства и его решающая роль как распорядителя общественных инвестиционных ресурсов, изменился характер, а также принципы инвестиционной политики. Для активизации деятельности в инвестиционной сфере и привлечения активов к непосредственному участию в разработке и реализации инвестиционной политики необходимо решить следующие задачи:

- усиление роли государства в обеспечении инвестиционного процесса, т. е. развитие механизма государственных гарантий, повышение координирующей роли государства в создании организационных и институционных предпосылок для инвестиционной деятельности, а также увеличение объема государственных инвестиций;
- разработка реальной программы всесторонней структурной перестройки экономики Украины на перспективу для четкой ориентации в этом вопросе потенциальных инвесторов, переход к координации инвестиционных направлений

основных групп инвесторов методами, присущими рыночной экономике (налоги, амортизация, кредиты);

- концентрация государственных ресурсов и их рациональное использование на ключевых направлениях инвестиционной деятельности, активизация деятельности в этом направлении Украинской государственной кредитно-инвестиционной компании;
- создание благоприятного климата для иностранных инвестиций во всех сферах регулирования — таможенном контроле, налоговой, валютной;
- активное участие коммерческих банков в финансировании тех областей национальной экономики, которые ориентированы на экспорт и связаны с жизнеобеспечением населения (переработка сельскохозяйственной продукции, пищевая промышленность, производство строительных материалов и т. п.);
- активизация работы коммерческих банков по привлечению сбережений населения за счет повышения качества обслуживания (при эффективной организации это может создать дополнительные возможности для будущих инвестиций);
- развитие деятельности коммерческих банков на рынке негосударственных (и прежде всего корпоративных) ценных бумаг, участие в подготовке и размещении эмиссий с целью вложения мобилизованных средств в объекты производственной сферы;
- направление процессов слияния, поглощения и банкротства кредитных организаций на формирование таких структур банковской системы, которые бы способствовали привлечению инвестиций и экономическому росту. Реструктуризация банковского сектора должна содействовать усилению кредитных учреждений за счет увеличения их капитала.

Расширение масштабов этой деятельности с привлечением к ней все большего количества коммерческих банков Украины, безусловно, является перспективным направлением в сторону отладки реального сотрудничества банковского капитала с инвестиционной сферой, что будет способствовать нормальному и цивилизованному развитию национальной экономики и ее интеграции в мировое хозяйство.

Обычно в результате проведенных исследований скрининговых решений принимается решение о внедрении нового производства на основе действующих технологий. На следующем этапе (преференциальных решений) исследуется совокупность конкурирующих инвестиционных альтернатив, отобранных на первом этапе, с учетом внутренних возможностей предприятия и ожидаемого влияния внешней среды. Одной из основных категорий прямых инвестиций являются вложения в основные фонды, которые предполагают увеличение доходов и прибыли на основе снижения затрат обеспечения.

В настоящее время открываются новые перспективные направления привлечения иностранных инвестиций в украинскую экономику.

1) освоение с их помощью невостребованного научно-технического потенциала Украины;
2) расширение и диверсификация экспортного потенциала Украины;
3) создание импортозамещающих производств, развитие производства товаров народного потребления, продовольственных товаров, медикаментов;
4) развитие сферы транспорта и связи, отрасли инфраструктуры.

В обычной схеме при отсутствии инфляции амортизация, включенная в состав капитальных вложений, обеспечивает простое воспроизводство. Но в современных условиях она не способствует расширению воспроизводства, поскольку инфляция непрерывна, а переоценка основных фондов дискретна.

В связи с этим выход из затянувшегося общественно-экономического кризиса возможен только на основе активизации инвестиционной деятельности, направленной на развитие и существенное повышение эффективности производства. Для этого должна быть срочно разработана и реализована система стимулирующих и направляющих мер, включая следующие:

- стимулирование сбережений предприятиями всех форм собственности и населением, а также блокирование "проедания" доходов с целью расширения "национальных инвестиций";
- предоставление весомых налоговых льгот производственным инвесторам и банкам, кредитующим производственное строительство, которые компенсировали бы им недобор прибыли по сравнению с использованием средств в качестве торгового или финансового капитала;
- формирование национальной системы мониторинга инвестиционного климата Украины.

Кроме того, следует предотвратить отток национального капитала за рубеж и стимулировать приток в страну прямых иностранных инвестиций.

Привлечение значительных иностранных инвестиций в экономику Украины будет способ-

ствовать решению долговременных стратегических целей создания в нашей стране цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения. Основой этого будет служить смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала.

Литература

1. *Барановский А. И.* Инвестиционная безопасность // Финансы Украйни. — 1998. — № 9. — С. 62–69.

2. *Герчикова И. Н.* Менеджмент. — М.: ЮНИТИ, 1997.

3. *Гуляева Н. М.* Стратегическое моделирование инвестиционной деятельности предприятия // Финансы Украйни. — 1998. — № 8. — С. 55–60.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Ю. А. ЛАХНО, президент
В. Н. ЗАГРЕБНОЙ, член Совета директоров
(Корпорация «Страховая группа "Гарант"», г. Киев)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ГРЕЦИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЫТА В УКРАИНЕ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 243–246

В мировой практике существуют большое количество разных форм финансирования инновационных рисковых проектов. Простейшая из них сводится к непосредственному перечислению средств от инвестора к исполнителю инновационного проекта, более сложные предусматривают ряд дополнительных мероприятий с целью снижения риска и распределения возможных убытков между группой инвесторов.

Среди различных моделей инновационных фондов можно выделить инновационные фонды неприбыльного, некоммерческого типа. Их учредителями, как правило, выступают организации, которые владеют средствами для проведения необходимых им исследований и разработок.

Неприбыльные, некоммерческие фонды охватывают все фазы инновационного процесса. Они образуются постепенно и поэтапно, начиная с фундаментальных научных проработок важнейших общественных проблем и заканчивая использованием потребителями конечных нововведений, которые практически решают эти проблемы.

За последние десятилетия в мире получили широкое распространение некоторые практические формы совершения рисковых капиталовложений, с которыми связано финансирование инновационных проектов. Наипростейшая из них сводится к непосредственному перечислению денежных средств от инвестора к учредителям малой инновационной фирмы. Более сложные формы предусматривают ряд дополнительных мер с целью снижения степени риска и разделения между группой инвесторов возможных убытков в результате неудачных капиталовложений.

Практическое применение финансирования экономики страны, в частности инновационных проектов, можно рассмотреть на примере такой отрасли, как страхование.

В системе мировой экономики важную роль играет страхование. Особенно убедительно это подтверждают события, последовавшие за трагедией в США в связи с террористическим актом 11 сентября 2001 г. (общие ожидаемые убытки американских страховых компаний составили 9171 млн дол., европейских страховых компаний – 8000 млн. дол., компаний по страхованию жизни – 550 млн дол.).

Сложившаяся в наше время мировая система страхования выполняет несколько функций, среди которых выделим основную и традиционную: это предоставление страховой защиты от вероятных событий, которые могут нанести имущественный ущерб или ущерб жизни и здоровью. *В странах с развитой экономикой и высоким уровнем потребления практически не менее 90 % имеющихся рисков традиционно застрахованы по рисковым видам страхования.*

© Ю. А. Лахно, В. Н. Загребной, 2002

Объем предоставляемых страховых услуг достаточно высокий и занимает значительное место во внутреннем валовом продукте (ВВП). Различают два основных подхода в страховании – рисковое и накопительное. Система накопительного страхования, как правило, распространяется на жизнь, здоровье и пенсионное обеспечение.

Отметим, что *одной из немаловажных в страховании как отрасли экономики решить стран является инвестиционная функция.* Страхование в Украине развивается опережающими темпами по сравнению с другими отраслями народного хозяйства и по темпам роста занимает одно из ведущих мест в мире. Однако сегодня в Украине еще не созданы условия для инвестирования значительных средств страховщиками в экономику Украины. В этом плане представляет интерес анализ деятельности страховых компаний в Греции, где проживают приблизительно 10,5 млн чел.

Анализируя деятельность страховых компаний Греции за период 1989–1999 гг., установили, что в этой стране наблюдается устойчивый рост общего объема страховых премий – с 427,75 до 2667,81 млн дол. Экономика Греции в этот период развивалась достаточно динамично. Внутренний валовый объем денежных вложений в экономику страны возрос с 28665 до 101445 млн дол.

Отметим, что доля собранных страховых премий в Греции по отношению к ВВП в этот период устойчиво возросла с 1,11 до 2,14 %. Рост страховых премий и увеличение их доли в совокупном ВВП позволили страховщикам повысить уровень инвестирования в экономику: за рассматриваемый период общие инвестиции возросли с 1,35 % (518,97 млн дол.) до 4,07 % (5965,68 млн дол.). За счет страховой отрасли осуществляется долгосрочное инвестирование: в 1999 г. сумма общих инвестиций почти в 2 раза превысила объем собранных страховых премий. Очень важно обратить внимание на то, что это долгосрочное инвестирование в экономику собственной страны дешевыми деньгами за счет внутреннего рынка страхования. Наблюдается устойчивый рост в указанный период суммы страховых премий на душу населения: в 1989 г. – 66,78 дол., в 1999 г. – 239,48 дол. По рисковым видам страхования основное место занимает страхование ответственности владельцев транспортных средств: его объем в 1999 г. составил 55,15 % общего объема страховых премий. К сведению, 4 октября 2001 г. Верховная Рада Украины рассмотрела два проекта: изменения к Закону Украины "О страховании" и принятие закона "О страховании автогражданской ответственности". Последний в этот день так и не был принят, поэтому сегодня ответственность владельцев автотранспортных средств страхуется на основании постановления Кабинета Министров Украины № 1175 от 28 сентября 1996 г. К сожалению, реальная ситуация на дорогах Украины, связанная с дорожно-транспортными происшествиями, травматизмом и гибелью людей, требует серьезного изменения законодательства Украины. Введение закона "О страховании автогражданской ответственности" хотя бы частично защитило потерпевших и позволило компенсировать убытки, связанные с потерей имущества и с ущербом их жизни и здоровья (для справки: полная имущественная ответственность по данному виду страхования составляет 25500,0 грн, ответственность по жизни и здоровью – 8500,0 грн).

Страхование от огня и стихийных бедствий занимает 14,02 %. Для Украины с ее природными условиями и техногенными последствиями весьма актуален и важен такой вид страхования. Страхование наземного транспорта составило 10,42 %, другие имущественные риски – 4,86, страхование от несчастного случая – 3,55, транспортных грузовых перевозок – 3,05, общегражданской ответственности – 1,87, связанное с возмещением – 1,83 %. Менее 1 % составили страхования на случай болезни, авиатранспортных и морских средств, ответственности авиа- и судовладельцев, кредитно-финансовых рисков.

По накопительному страхованию картина следующая. 49,5 % всего объема занимает накопительное страхование жизни. К сожалению, в Украине сегодня накопительные виды не получили широкого распространения по различным причинам. Известно, что в предыдущие годы накопительным страхованием занимались зарубежные страховые компании, действующие в основном вразрез с законодательством Украины. Сейчас 40,4 % охвачено страхованием через инвестфонды – т. е. альтернативно пенсионному страхованию, 8,8 – управление группами пенсионного фонда, 1,24 % – медицинское страхование.

В рассматриваемый период в Греции увеличились темпы роста объемов страховых премий, связанных с рисковым и накопительным страхованием. Постоянный прирост ежегодно составлял более 1 %. Количество страховых компаний с 1992 по 1999 г. уменьшилось с 161 до 114 компаний. Интересно, что с 1994 по 1999 г. посто-

нию увеличивался удельный вес собираемых страховых премий крупными страховыми компаниями.

Например, в 1994 г. первые пять компаний собрали страховых премий по жизни — 68,16 %, а в 1999 г. — 70,39 % суммы премий, собранных всеми страховыми компаниями.

Сумма балансов (активов) страховых компаний устойчиво растет: среднегодовой прирост составил 26,4 %.

На украинском страховом рынке страховые премии в 2000 г. составили 2136 млн грн (примерно 395 млн дол.), т.е. на одного гражданина Украины расходы по страхованию составляют приблизительно 8 дол. в год. Эта величина меньше аналогичного показателя в Греции в 30 раз. Выплаты страховых возмещений в Украине в 2000 г. составили 407 млн грн (75 млн дол.).

В Украине добровольное страхование имущества за 6 месяцев 2001 г. составило 78 %, обязательные виды страхования (негосударственные) — 10,42, добровольное страхование ответственности — 6,6, государственное обязательное страхование — 3,3, добровольное личное страхование — 7,64, страхование жизни (без накопительного страхования) — 0,46 %. Средние темпы роста за 6 месяцев составили 164 %; возросло количество страховых компаний на 30 июня 2001 г. — 319 компаний (на 30 октября 2000 г. работала 271 страховая компания). Собственный капитал на 30 июня 2001 г. составил 1443 млн грн, т. е. 860 тыс. дол. на одну страховую компанию. Для сравнения: сумма баланса греческих страховых компаний составляет 2466486 млн драхм, а в среднем на одну компанию — 570 млн дол.

Таким образом, реальное состояние страхового рынка Украины значительно уступает по финансовым показателям страховому рынку Греции, что свидетельствует о невозможности значительного инвестирования денежных средств в экономику Украины. Основная причина такого состояния страхового рынка Украины — недостаточная развитость законодательной и нормативной базы, регулирующей страховые отношения большого количества мелких страховых компаний. Вследствие этого приходится осуществлять перестрахование за рубежом. В 1998 г. было передано на перестрахование 70 млн дол., в 1999 г. — 80 млн, а в 2000 г. — приблизительно 150 млн дол.

Для устранения недостатков, характерных сегодня для страхового рынка Украины, необходимо осуществить следующие неотложные меры:

- законодательно стимулировать укрепление финансовых возможностей страховщиков;
- ускорить принятие законов "О страховании автогражданской ответственности";
- законодательно установить механизм контроля за выполнением этих законов,
- внести изменения в законы "О милиции", "О дорожном движении", в Гражданский и Гражданско-процессуальный кодексы Украины, регламентирующие страховую деятельность в Украине и четкий порядок оплаты страховых убытков;
- учитывая опыт в накопительном страховании в жизни в развитых странах мира, где страховую премию оплачивают физические и юридические лица, страховые выплаты исключить из налогооблагаемого дохода;
- разработать механизм перевода страховых резервов в твердоконвертируемую валюту, особенно с введением накопительного страхования с дальнейшим размещением в ПБУ под проценты не выше, чем предлагают МВФ и ЕБРР.

Переход Украины к рыночной экономике предусматривает уменьшение роли страны в инвестиционной деятельности вследствие роста притоков (в первую очередь из-за неблагоприятного инвестиционного климата). В ближайшее время и в перспективе государство будет вынуждено играть ключевую роль в финансировании важнейших направлений НТП. При этом целесообразно несколько изменить схему такого финансирования. Источником средств должны активнее выступать внебюджетные фонды, для участия в которых необходимо активно привлекать частный капитал, коммерческие банки, страховые компании и др.

Пример Греции свидетельствует о практической возможности инвестирования инновационной деятельности через страховую отрасль.

Согласно нашей экспертной оценке, уже в 2003 г. страховая отрасль могла бы инвестировать в экономику Украины 400–500 млн дол. в год с дальнейшим увеличением объема долгосрочных инвестиций.

Учитывая известный мировой опыт в создании финансовых холдингов с необходимой инфраструктурой по обслуживанию страхового бизнеса, в 2000 г. была создана Корпорация «Страховая группа "Гарант"».

Создание Корпорации «Страховая группа "Гарант"» является новаторским и прогрессивным направлением в экономике Украины, поскольку

дает возможность концентрировать капитал четырех национальных страховых компаний – это ОАО «УСК "Гарант-АВТО"», ЗАО «СК "Киев"», ОАО «НФСК "Гарант Ре"», ЗАО "Гарант-ЛАЙФ". Участие в холдинге ООО "Гарант-АССИСТАНС", ООО "Гарант-КОНСАЛТИНГ", ЗАО «Украинский Центр послеаварийной защиты "Эксперт-Сервис"», Негосударственного пенсионного фонда "АВТОАЛЬЯНС" обеспечивает функционирование реальной инфраструктуры по обслуживанию страхового бизнеса.

Главная цель создания Корпорации:

- концентрация капитала, увеличение мощности, а следовательно, доли на рынке, что в результате приводит к увеличению емкости страхового рынка Украины;
- специализация по видам деятельности;
- создание инфраструктуры по обслуживанию страхового бизнеса.

В высший орган управления Корпорации – Совет директоров – входят первые лица компаний, принимающие совместные решения. Исполнительный орган – Правление Корпорации – возглавляет ее президент.

УДК 330.341.1+658.14/.17

І. М. КАЛАШНИК, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

СТРАТЕГІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 247–251

Для країн молодої демократії однією з найгостріших проблем є залучення іноземних інвестицій. Залучення іноземних інвестицій створює сприятливі умови і джерела для надходження в нашу країну сучасних технологій і передового управлінського досвіду, сприяє насиченню вітчизняного ринку якісними товарами та послугами, розширює експортні можливості народногосподарського комплексу, сприяє створенню нових робочих місць, збільшує надходження до місцевих бюджетів тощо. В результаті зміцнюється конкурентоспроможність вітчизняної економіки та її відповідних секторів, прискорюється модернізація або реконструкція наявних виробничих структур і підрозділів. Для України, як і для інших країн, що трансформуються, іноземні інвестиції є одним із суттєвих і вагомих джерел фінансування діяльності підприємств у період економічної кризи і структурної перебудови.

На користь політики широкого використання іноземних інвестицій з метою створення передумов стабілізації економіки та її наступного стійкого зростання свідчить аналіз економічного розвитку багатьох країн світу. Ефективне використання іноземних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталів.

Вони, як правило, здійснюються переважно за рахунок капіталів приватних інвесторів, зацікавлених в одержанні більш високого рівня прибутку на вкладені кошти. З огляду на це доцільно проаналізувати умови і виявити ефективні критерії, спроможні забезпечити приплив приватного капіталу до сфери послуг і сфери виробництва як основи процесу розширеного відтворення національної економіки та інтенсифікації економічного зростання.

Надходження приватних іноземних інвестицій у виробничу сферу є процесом переливання грошового капіталів у виробництва, що забезпечують їм одержання більших розмірів прибутку і в набагато коротші терміни, аніж вкладення в державні цінні папери або на депозитні рахунки в банках. При цьому зарубіжні підприємці старанно вивчають усю систему преференцій і позитивних чинників, що стосуються іноземного капіталу. Це дає можливість країнам-донорам ефективно маневрувати інвестиціями, враховуючи галузеві пріоритети і специфіку розвитку окремих країн, маючи за мету досягнення максимально можливого прибутку як джерела розвитку ділової активності фірми.

Одержання прибутку від вкладених у бізнес інвестицій – об'єктивна умова інвестиційного підприємництва країн з ринковою економікою. Існування цієї важливої умови передбачає ефективному інвестиційному співробітництву вітчизняних партнерів з іноземними інвесторами.

З огляду на це досить логічно сприймається зацікавленість власника світової діяльності у забезпеченні прискореної оборотності вкладених коштів, їх окупності і повернення на територію країни-реципієнта. Тому дослідження і виявлення принципово важливих складових механізму вдосконалення залучення іноземних інвестицій в економіку України, обґрунтування критеріїв оцінки, ступеня зацікавленості й ризику іноземного партнера, розробка заходів щодо стимулювання й підвищення ролі іноземних інвестицій для стабілізації національної економіки мають особливо важливе значення на нинішньому етапі розвитку України.

Загальновизнаним узагальнюючим показником ефективності вкладеного капіталу є норма чистого прибутку, що обчислюється в галузевому розрізі. При цьому отриманий реальний ефект порівнюють із його розрахунковим розміром, що

© І. М. Калашник, 2002

визначається на стадії опрацювання проекту створення спільного підприємства, а також рівнем дивідендів, вилучуваних за державними цінними папірами, і відсотками за довгостроковими депозитами в державному банку країни-інвестора.

Зазначимо, що жодна фірма в західних державах не вкладає власних або позикових коштів у ті сфери господарювання, про які вона не має досить чіткого уявлення. Тому іноземні інвестори вкладають ресурси переважно в такі галузі економіки країн, що потребують інвестицій і дають найвищий ефект на території своєї держави. Розрахунки проводяться до вирахування податку на переведення прибутку у країну материнської компанії іноземного інвестора, тобто визначається рівень реальної окупності інвестованих у спільне підприємництво коштів. Чільне місце у підходах іноземних інвесторів посідає можливість для них вигідного реінвестування одержаних доходів.

У сучасних умовах структурної перебудови вітчизняної економіки дуже гостро постає проблема залучення великих іноземних інвестицій. Проведений аналіз соціально-економічних досягнень деяких зарубіжних країн дав змогу українським науковцям обґрунтувати переваги та недоліки залучення і реалізації іноземного капіталу [5–7].

Так, за розрахунками українських вчених, загальний обсяг необхідних іноземних інвестицій в економіку України перевищує 40 млрд дол. США, у тому числі для металургії — 7, машинобудування — 5,1, транспорту та зв'язку — 3,7, хімії та нафтохімії — 3,3 млрд дол. На сьогодні інвестовано в 30 разів меншу суму. Україна має потенційні можливості для ефективного освоєння інвестицій на суму 2–2,5 млрд дол. Така сума дасть можливість реконструювати пріоритетні галузі промисловості за 5 років. Але нормальні обсяги іноземних інвестицій у 3–7 разів менші. При цьому слід зважити на те, що залучення іноземних інвестицій також потребує певних витрат. За розрахунками, за залучення 1 млн дол. необхідно сплачувати в середньому 30 тис. дол. З огляду на досвід залучення іноземного капіталу в інших країнах молодої демократії можна визначити наступні перешкоди у здійсненні цього процесу: відсутність відповідного інвестиційного клімату; недосконалість ринкового механізму; політична нестабільність; недостатній рівень ділової та професійної кваліфікації підприємців; несприятливих інвестиційних проектів; руйнівна податкова система; відсутність дійової системи страхування інвестицій; надмірний монополізм в економіці; високий рівень інфляції, непрозорість питання щодо приватної власності на землю; відсутність незалежного судочинства, корумпованість державних чиновників; розв'язання конфліктних ситуацій здебільшого силовими методами. Більшість перелічених чинників характерні для країн пострадянського простору.

Звичайно, в Україні здійснюються різні заходи щодо вивчення та використання кращого зарубіжного досвіду. Так, Міжнародна асоціація на підтримку ринкової економіки та середнього класу в Україні, Центр міжнародного приватного підприємництва (CIPE, США) та Американська рада із зовнішньої політики (AFPC) провели серію міжнародних семінарів на тему "Залучення коштів для українських реформ: адаптація закордонного досвіду" (1997–1998 рр.). На цих семінарах експерти з проблем перехідної економіки із США та Південної Америки ділилися власним досвідом з керівниками підприємств. Особливу увагу вони звертали на такі чинники, що мають полегшувати інвестиційний клімат: політичну стабільність; селективні інвестиційні пільги; спрощений порядок трансферту прибутку; раціональні податки; економічну і соціальну привабливість проекту, відсутність боргів у підприємств, гарантії держави тощо. Дослідженнями підтверджено, що розглянуті чинники не є постійними та незмінними.

Теоретичні дослідження та практична діяльність свідчать, що у найближчий час ані підприємства, ані держава не зможуть виконати всі необхідні умови, створити значно сприятливіший клімат для іноземних інвесторів, а тому мусять розраховувати здебільшого на власні ресурси, обмеживши відтік капіталу за кордон. Поки що Україна фінансує та інвестує іноземні фірми через неконтрольоване вивезення капіталу, бартер і закупівлю за кошти бюджету виробів, які вона виробляє або може виробляти самостійно. Підрахувати ці кошти вкрай неможливо.

Щоб сприяти залученню іноземного капіталу, вітчизняній економіці потрібно задіяти широку систему важелів, які є прерогативою держави. На сучасному етапі ринкової трансформації економіки нашої країни основними методами стимулювання іноземних інвесторів вважають фіскальні та фінансові.

Фіскальні методи охоплюють коло важелів, пов'язаних зі зниженням податку на доходи корпорацій, прискореною амортизацією, зменшенням податкових платежів залежно від кількості працюючих і т. ін. До цієї групи також належать за-

ходи, спрямовані на збільшення додаткової вартості, стимулювання імпорту товарів, необхідних для виробництва та стимулювання експорту, сприятливе оподаткування доходів від експорту, зменшення податків на прибуток в іноземній валюті тощо.

Фінансові методи пов'язані з пільгами щодо прямих субсидій на повне або часткове покриття капіталовкладень, виробництва або вартості маркетингу інвестиційного проекту, субсидією різних позик тощо. До цієї групи належать державне страхування за пільговими ставками, покриття від коливань валютного курсу, некомерційні ризики.

Слід виокремити також інші мотиваційні стимули: субсидування послуг, у тому числі допомогу в пошуках ресурсів фінансування, втілення та управління проектом; надання інформації про ринки, наявність сировини; допомога у навчанні та перенавчанні персоналу; технічні спричиння ноу-хау; захист від імпортної конкуренції тощо.

Так, за нашим розподілом до системи податкових і митних пільг входять "податкові канікули", зниження ставок оподаткування у разі реінвестування отриманого прибутку чи інвестування у визначені райони та галузі, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорт новітніх машин та обладнання, технологій, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат або зменшення цих зборів. Спеціальні економічні зони передбачають ще розвиненішу систему податкових і митних пільг, спрощення адміністративних процедур тощо. Ця система пільг передбачає зміцнення позицій національної валюти, можливість для підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, без труднощів конвертувати отримані доходи; користування банківською системою країни, надання державних кредитів для інвестиційних проектів у пріоритетні сфери.

Підприємці США вважають, що інвестиції у країни з високим рівнем політичних, географічних, валютних, фінансових, інвестиційних та інфляційних ризиків повинні мати мінімальну норму прибутку — 25 %. А в Україні вона, за розрахунками, майже вдвічі нижча, ще й за великого терміну окупності капіталу. Згідно із західними оцінками, норма прибутку на капітал, вкладений, наприклад, у будівництво заводу, у Західній Європі становить 38,6 %, строк окупності — 6 років, а в Україні ці показники дорівнюють відповідно 21 % і 11 рокам.

Важливим напрямком сприяння притоку інвестиційного капіталу у вітчизняну економіку є удосконалення правової бази, забезпечення відповідної її стабільності. Нині вітчизняне законодавство щодо іноземних інвестицій містить понад 100 різних нормативно-правових документів (законів, постанов, указів, положень, інструкцій та ін.). До них належить також прийнятий у квітні 1996 р. Закон України "Про режим іноземного інвестування". Він має низку позитивних моментів, пов'язаних насамперед з особливостями режиму іноземного інвестування, чітким визначенням видів іноземних інвестицій і форм їх здійснення, а також системи державних гарантій захисту іноземного капіталу.

Водночас згідно з цим законом кілька сумнівних постанов було скасовано. Але, на жаль, окремі, за нашою оцінкою, важливі моменти господарської діяльності в цьому законі не знайшли належного відображення. Скажімо, законодавство не передбачає контролю за станом майнових інвестицій (новизна і ступінь зносу) і подальшим їх використанням після перетину митного кордону України. Згідно з цим законом, головне — це правильно оформити документи на ввезення майна, а буде воно функціонувати чи пролежить на складі — державу не цікавить. Цим моментом і користується недобросовісний інвестор. Якість майна, його користь для держави, економіки, нове воно чи старе, жодним документом не регулюється. Отже, втрачаються будь-який сенс і економічна сутність інвестицій.

Тут є й інша проблема. За нашою оцінкою, практично неможливим стає контроль за відчуженням інвестиції, ввезеної до країни як внесок іноземного інвестора. Прикладом може слугувати не тільки продаж, а й передавання обладнання у лізинг.

Заслуговує на увагу і такий вид інвестицій, як нематеріальні активи — ноу-хау, акції, корпоративні права. Законодавчо не відрегульовано критерії оцінки вказаних інвестицій. Відсутній також механізм стягнення заборгованості з банківських рахунків нерезидентів не території України або за її межами.

Законодавчо не врегульовано необхідність підтвердження факту ввезення інвестором цінних паперів у вигляді акцій, корпоративних прав. Немає документів, розроблених з цього приводу Національним банком України або іншим державним органом. Від обкладення митом, податком на додану вартість при перетині митного кордону України вказаний вид інвестицій звільнено. Реєстрації та митному оформленню при

перетині митних кордонів вони також не підлягають.

Аналіз свідчить, що відсутній також механізм контролю за подальшим використанням залучених цінностей в інтересах економіки України. Якщо у закордонній практиці подібні акції мають під собою якусь реальну заставу вартість (порядку 70–90 % номінальної ціни), то в умовах чинного законодавства України про що цінність свідчить лише запис в інформаційному повідомленні про реєстрацію інвестиції. Саме тому для багатьох компаній неіснуючі статутні фонди дають змогу маніпулювати на неймовірно високому рівні ліквідності, якої насправді немає.

Зазначимо, що вся законодавча база має принаймні два основні недоліки: нестабільність і ненадійність; відсутність комплексності та наявність суперечностей в законодавчих актах. Нестабільність зумовлює неможливість спрогнозувати виробничо-господарську та фінансову діяльність об'єктів інвестування. Забезпечення стабільності нормативної бази для іноземного інвестора може бути навіть важливішим, ніж пільги. Саме тому потрібно зважати на те, що країни, які переважно імпортують капітал, прагнуть прийняти єдиний законодавчий акт щодо міжнародної підприємницької діяльності.

Законодавча база процесу іноземного інвестування повинна охоплювати всі сторони цієї багатогранної діяльності. На сучасному етапі в Україні законодавчо не визначено норми процесу іноземного кредитування, створення кредитних спілок, концесій, надання орендних власності на землю; неопрацьований також механізм державного страхування іноземних інвестицій, створення страхових фондів. Ці проблемні питання потребують якнайскорішого вирішення.

На сучасному етапі економічних перетворень досить важливою складовою успіху залучення іноземних інвестицій є застосування сучасних методів управління та раціонального планування щодо впровадження відповідних проектів. Згідно з вимогами економічної науки у сфері інвестування головну роль мають відігравати реальні інвестиційні проекти, в яких викладаються бізнесові концепції, що можуть бути запропоновані зарубіжним інвесторам. Серед реальних інвестиційних проектів найбільшу частину займають проекти, реалізовані шляхом різних форм капіталовкладень.

Зазначимо, що підготовка таких проектів до реалізації потребує попередньої розробки бізнес-планів. Бізнес-план — це стандартний документ, в якому детально обґрунтовується концепція реалізації інвестиційного проекту і наводяться його основні характеристики. Бізнес-план розробляють з метою технічної і фінансової оцінки діяльності з реалізації проекту, вибору більш ефективного і оптимального проекту, залучення додаткових фінансових засобів до реалізації проекту. Бізнес-план повинен бути коротким, але має містити найважливіші особливості бізнесу. Для великих інвестиційних проектів, що потребують значних капітальних витрат, а також проектів, пов'язаних із впровадженням нових видів послуг, розробляють детальний план до 50 сторінок (для невеликих — 20 сторінок).

Інвестиційний проект має певні форми реалізації. Зарубіжні компанії, що збираються інвестувати проекти, насамперед прагнуть мати кілька альтернативних проектів. Звідси виникає потреба у формуванні портфеля проектів. При цьому фірми звертаються до інвестиційних організацій посередників, що мають дані про підприємства, які бажають залучити інвестиційні кошти. Звичайно, кількість потреб в інвестиційних коштах перевищує кількість тих, хто збирається вкладати гроші. Тому і створюють інвестиційний портфель, вибір з якого обирають оптимальний варіант.

У зарубіжного інвестора під час вибору проекту з кількох альтернативних варіантів виникають значні проблеми. Для уникнення цих проблем українській бізнесмен повинен докладніше вивчати особливості реалізації різних проектів, сформувати низку оціночних показників, на підставі яких він може обрати певний варіант інвестування. Найсуттєвішим фактором інвестиційної діяльності для зарубіжного інвестора є наявність фінансових ресурсів, яка є найважливішою умовою формування інвестиційних планів і водночас слугує їх основним обмеженням. З оцінювання обсягів наявних ресурсів починається інвестиційне планування, і за цими ресурсами перевіряється реальність уже розробленої інвестиційної стратегії.

Звідси стає очевидним, що формування інвестиційного портфеля — багатокритеріальне завдання. Воно має вирішуватися для майбутнього періоду і базуватися на прогнозах. Для цього завдання не існує чітко окреслених методик вирішення, але є типові процедури, загальні рекомендації та методи прогнозованих розрахунків. Їх урахування сприяє досягненню успіху. Зазначимо найважливіші критерії: прибутковість, термі-

ни досягнення інвестиційних цілей, ступінь ризику, ліквідність проекту, відповідність інвестиційного проекту фінансовим ресурсам інвестора тощо.

Дотримуватись всіх наведених критеріїв важко. Тому під час вибору проекту потрібно застосувати системний підхід, який допоможе обрати найоптимальніший варіант. У процесі вибору проекту також необхідно враховувати ділові якості персоналу, який є ініціатором проекту чи має його реалізовувати.

Під час формування позичкового, інвестиційного портфеля зарубіжний інвестор насамперед оцінює репутацію, фінансовий стан і перспективи розвитку підприємства-позичальника або емітента цінних паперів. Наприклад, банк, отримавши кредитну пропозицію, оцінює репутацію позичальника (ним може бути будівельна компанія), його фінансовий стан і ділові характеристики для розвитку бізнесу. Банк здійснює експертизу кредитної пропозиції щодо її реальності. Для оцінки кредитної пропозиції банк вимагає від позичальника як мінімум три документи: баланс підприємства; декларацію про прибуток; звіт про грошові кошти. Пропозиція вважається прийнятною, якщо позичка збільшує диверсифікацію портфеля і знижує портфельний ризик. Банк, як правило, не дає позичок підприємствам тих галузей, в яких менеджерам банку не вистачає технічних та маркетингових знань.

Таким чином, проблема формування інвестиційної стратегії постає владним імперативом подальшого розвитку кожної країни молодої демократії. Але особливого значення вона набуває для нашої держави, яка проводить структурні зміни, трансформаційні перетворення у різних секторах народного господарства. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України потребує відповідного законодавчого супроводу та стабільного правового поля щонайменше у потенційно важливих галузях економічного комплексу. Необхідно також удосконалити весь спектр методів і важелів стимулювання притоку іноземних інвестицій у вітчизняну економіку. Найважливішим завданням є значне збільшення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій в українську економіку. Розв'язання цього завдання дасть змогу Україні вийти із складного економічного становища, в якому вона нині перебуває.

Література

1. *Балабанов И. Т.* Инновационный менеджмент: Краткий курс. — К., 2000.

2. *Богиня Д., Волинський Г.* Структурна перебудова економіки і проблема інвестицій // Економіка України. — 1997. — №2. — С. 41–50.

3. *Гаврилюк О. В.* Іноземні інвестиції. — К., 1998.

4. *Мелкумов Я. С.* Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. — М., 2001.

5. *Ротовий В. В.* Економіка України на перспективу та інвестиційна діяльність // Проблеми інвестиційного менеджмента в Україні: Сб. науч. тр. Прил. к науч. журн. "Персонал". — 2000. — № 2 (7). — С. 7–12.

6. *Татаренко Н. О., Поручник А. М.* Теорії інвестицій. — К., 2000.

7. *Федоренко В. Г.* Інвестиційний менеджмент. — К., 2001.

УДК 330.341.1+658.14/.17

К. В. ПОХИЛЬКО, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

КРАТКИЙ ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 252–254

Введение

Глобальная экономика и международная конкуренция все больше влияют на систему бухгалтерского учета и методологию финансовой отчетности. В этих условиях часто противопоставляются "континентальный" и "англосаксонский" подходы. Растущее влияние последнего подхода отвечает интересам транснациональных компаний и финансовых рынков. Британо-американская система учета оказала очень сильное влияние на формирование стандартов IAS, но до полной идентификации еще очень далеко. В этой статье сделана попытка кратко рассмотреть основные отличия и причины их возникновения в так называемых западных системах финансового учета. Понятия "международный учет", "учет в западных странах", "учет на Западе" являются синонимами и под ними подразумевается некий общий подход к решению учетных проблем, который существует за рубежом. Подчеркнем, что общность подходов не означает унификации учетных процедур и стандартизации форм отчетности. Единого плана счетов, единых правил отражения операций в бухгалтерских записях, единых форм отчетности, принятых во всех странах, не существует.

Причины различий учетных систем

Очевидно, что учетные системы разных стран существенно отличаются. Например, в США такими стандартами являются Общепринятые принципы учета (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP), в Великобритании – Закон о компаниях, Положения о стандартной практике ведения учета (Statements of Standard Accounting Practice – SSAP) и другие документы, которые иногда называют Общепринятой практикой учета (Generally Accepted Accounting Practice – GAAP), в Германии – директивные законы, во Франции – нормы. Причинами таких различий являются социально-экономические, политические и даже географические факторы. В качестве социально-экономических причин можно выделить характер развития рынков капитала, количество инвесторов и кредиторов, участие в международных рынках капитала, уровень инфляции, размеры и организационную структуру предприятий, общий уровень образования, типы законодательных систем. Традиционно в США и Великобритании широко развиты рынки ценных бумаг, основными поставщиками капитала для компаний выступает большое количество мелких инвесторов, которым требуется постоянная и полная информация о деятельности фирм, которую они получает из финансовой отчетности. Велико количество транснациональных корпораций, играющих ведущую роль на мировых рынках.

В Германии и Японии потребности компаний в капитале удовлетворяют небольшое количество крупных банков, которые имеют доступ к дополнительной (помимо содержащейся в отчетности) информации о деятельности предприятий. Во Франции и Швеции большую роль в экономике, и соответственно в финансировании компаний, играет государство, что продолжает ориентацию системы учета и отчетности на удовлетворение требований государственных органов. Можно разделить страны на имеющие высокий и ниа-

© И. В. Похилько, 2002

кий уровень инфляции. К первым относятся прежде всего страны Южной Америки. Для того чтобы информация, содержащаяся в финансовой отчетности, была полезна для пользователей, ее необходимо скорректировать с учетом изменения индекса инфляции. Страны обычно делят на две большие группы: страны-законодатели (code-law countries; legalistic orientation) и страны-незаконодатели (common-law countries; non-legalistic orientation). Для стран первой группы характерно следование законам по принципу: "разрешено то, что разрешено". В силу этого учетные правила жестко регламентированы и определяются законодательством. К таким странам относятся, например, Германия, Франция, Австрия и др. Для стран-незаконодателей характерен разрешительный подход по принципу: "разрешено то, что не запрещено". В этих странах учетные системы отличаются большой многовариантностью и гибкостью, но, как правило, очерчены рамки, в которых предприятиям предоставляется свобода выбора. Учетные правила или стандарты определяются не законодательством, а разрабатываются профессиональными организациями бухгалтеров. Такой подход используется в США, Великобритании, Канаде и других странах.

Трехмодельная классификация

Учетные системы разных стран отличаются многообразием, однако можно выделить группы стран, придерживающихся одинаковых подходов к построению систем учета. Заметим, что не существует двух стран, где правила учета были бы абсолютно тождественны. Одной из самых распространенных является трехмодельная классификация учетных систем, согласно которой выделяются модели:

1) англо-американская (Великобритания, США, Нидерланды, Канада, Австралия и др.);
2) континентальная (Германия, Австрия, Франция, Швейцария, Италия и др.);
3) южноамериканская (Бразилия, Аргентина, Боливия и др.)

Основные особенности первой модели:

- ориентация учета на нужды широкого круга инвесторов, что обусловлено высокоразвитым рынком ценных бумаг;
- отсутствие законодательного регулирования учета, который регламентируется стандартами, разрабатываемыми профессиональными организациями бухгалтеров;
- гибкость учетной системы;
- высокий образовательный уровень как бухгалтеров, так и пользователей финансовой информации.

Основные особенности второй модели:

- наличие законодательного регулирования учета,
- тесная взаимосвязь предприятий с банками как основными поставщиками капитала;
- ориентация учета на государственные нужды налогообложения;
- необходимость макроэкономического регулирования;
- консерватизм учетной практики.

Основные особенности третьей модели:

- ориентация учета на высокий уровень инфляции;
- необходимость государственного регулирования.

Наличие столь разных подходов к формированию систем учета затрудняет "общение" национальных предприятий на международном уровне, выход на международные рынки капитала, усложняет совместную деятельность компаний разных стран. В связи с этим компания должна выбрать наиболее приемлемый для нее вариант действий:

1. Не делать ничего, если предприятие функционирует только на внутреннем рынке или если язык и валюта такой компании известны в мировом масштабе (например, компании США).

2. Подготовка "удобного перевода" (convenience translation) отчетности на язык пользователя без изменения валюты и принципов учета (такие отчеты часто предоставлялись финскими компаниями для ведения переговоров с российскими контрагентами).

3. Подготовка "удобного отчета" (convenience statement). В данном случае отчетность не только переводится на язык пользователя, но и пересчитывается в валюту пользователя, хотя учетные принципы остаются теми же (этот подход характерен для японских компаний).

4. Подготовка "частично пересчитанного отчета" (restate on a limited basis) с переводом, пересчетом валюты и частичным пересчетом отдельных элементов финансового отчета в соответствии с принципами учета страны пользователя. Эта информация предоставляется в виде приложения к различным формам отчета (этот подход использовала компания "Вольво").

5. Подготовка "дублирующего финансового отчета" (secondary financial statement). В данном случае делается перевод, пересчет валюты и всех показателей отчетности в соответствии с учетными принципами пользователя. Это самый дорогой вариант, хотя и наиболее удобный для пользователя.

Международные стандарты учета

Международные стандарты учета (International Accounting Standards) представляют собой документы, определяющие общий подход к составлению финансовой отчетности и предлагающие варианты учета отдельных средств или операций предприятий. Они не являются обязательными и носят *рекомендательный* характер, однако в силу объективных интеграционных процессов в развитии мирового хозяйства эти стандарты приобретают все большее значение как наиболее удобное средство "общения" между предприятиями разных стран. Кроме собственно стандартов, в состав международных стандартов учета входят Концептуальные основы подготовки и представления *финансовой отчетности* (Framework for the Preparation and Tresentation of Financial Statements), в которых изложены основные принципы ведения учета и составления отчетности. Эти принципы можно считать общепринятыми в мировом масштабе, поскольку в той или иной форме они закреплены в учетных стандартах всех стран. Международные стандарты разрабатывает Комитет по международным стандартам учета (International Accounting Standard Committee), который был создан в 1973 г. соглашением между профессиональными организациями бухгалтеров из девяти стран. В настоящее время он включает в себя более 100 членов-организаций. Разработано 33 учетных стандарта по различным аспектам ведения учета. При их разработке пытались обобщить бухгалтерский опыт, накопленный в разных странах. Международные бухгалтерские стандарты отличаются многовариантностью подходов к решению учетных проблем (например, можно использовать несколько методов начисления износа основных средств, несколько методов учета запасов, несколько вариантов оценки финансовых инвестиций), они постоянно дорабатываются и изменяются, принимаются новые. В настоящее время этот процесс протекает наиболее интенсивно и практически все стандарты находятся на стадии переработки. Работа по унификации подходов к учету ведется не только на международном, но и на региональном уровне. *Обязательными для исполнения* компаниями европейских стран — членов ЕЭС являются директивы или законы ЕЭС. Наиболее важными из них в области учета являются 4-я директива "Об унификации форм отчетности и правил их аудирования" (25 июля 1978 г.) и 7-я директива "О принципах составления консолидированной отчетности" (13 июня 1983 г.). Региональные организации существуют также в Африке, Южной Америке, странах тихоокеанского региона.

Заключение

Сегодня существуют два обстоятельства, оказывающие наибольшее влияние на международный бухгалтерский учет. Во-первых, это взрывная глобализация фондового рынка, когда значимость неамериканских компаний повышается, а доля США на мировых финансовых рынках постоянно снижается. Во-вторых, инвесторам крайне необходимо диверсифицировать свои инвестиционные портфели путем ликвидного доступа к неамериканским акциям. В то же время бухгалтеры все еще учитывают угрозу качеству требований к отчетности, предъявляемых со стороны GAAP США, от признания допустимости приема от неамериканских компаний отчетов IAS. В конечном итоге срочность глобализации должна перевесить теоретическую цель достижения международной сопоставимости, в частности потому, что GAAP США имеют собственные недостатки. Особенно ярко это продемонстрировали последние события с американским энергетическим гигантом "Enron". Процесс сближения и унификации GAAP, IAS и SSAP объективен и не остановим.

Литература

1. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1997.

2. *Костина А. В.* Международная практика бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 2000.

3. *Международные* стандарты финансовой отчетности (МСФО-99). — М.: Аскери-АССА, 1999.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Ш. Д. ИСМАГИЛОВ, докторант
(Институт экономики, управления и права, г. Казань)

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Научные труды МАУП. 2002, вып. 3, с. 255–257

До настоящего времени правовой основой государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в РФ остается Закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" №3-88 от 14.06.95. До октября 1996 г. существовал Госкомитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства, функции которого в новой структуре правительства переданы Министерству РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Продолжают свою деятельность Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, региональные фонды, множество разноименных и наделенных различными степенями полномочий органов поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ) в составе региональных (областных, республиканских и др.) правительств и муниципальных администраций, а также различные общественные объединения предпринимателей. В частности, на республиканском уровне в Республике Татарстан (РТ) действуют специальный департамент при Министерстве экономики и промышленности, Татарский республиканский фонд финансовой поддержки малого предпринимательства (потерявший права юридического лица и включенный в состав департамента Минфина РТ по управлению целевыми бюджетными фондами), Торгово-промышленная палата (ТПП) РТ (одна из наиболее передовых региональных ТПП в России) и несколько других общественных объединений предпринимателей (союзов, ассоциаций), создан-

ных преимущественно по отраслевому принципу. Имеются соответствующие структуры административного управления и общественной самоорганизации малого и среднего предпринимательства на субрегиональном и муниципальном уровнях.

Учитывая множество весьма разнородных проблем, стоящих перед российскими предприятиями малого и среднего бизнеса, следует прежде всего найти ответ на вопрос, в какой степени и каким образом органы различных ветвей власти, околовластные общественные организации, а также некоммерческие и полукоммерческие предприятия, являющиеся субъектами инфраструктуры бизнеса, могут быть привлечены к стимулированию инвестиционной активности малого и среднего бизнеса. При ответе на этот вопрос необходимо учитывать, что анализ зарубежного опыта свидетельствует о весьма значительном месте, которое традиционно занимает именно поддержка в рамках самостоятельной инвестиционной деятельности зарубежных СМП, а ведь они находятся в несравненно более благоприятных условиях хозяйствования.

За рубежом издавна существует развитая структура поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Западные технологии работы с мелкими и средними предпринимателями предусматривают не только государственное и общественное (некоммерческое), но также сугубо коммерческие участие в содействии инвестициям. Однако, приступая к анализу разнооб-

© Ш. Д. Исмагилов, 2002

разных форм и систем поддержки и стимулирования инвестиционной активности субъектов малого и среднего бизнеса, отметим, что в рамках нашего исследования весь комплекс мер, предпринимаемых для стимулирования малого и среднего бизнеса, целесообразно сначала разделить на две отдельные категории — прямые и косвенные. Первые так или иначе связаны напрямую с финансово-инвестиционной деятельностью, вторые направлены на формирование общих благоприятных микро- и макроэкономических условий хозяйственной жизни.

Именно мероприятия косвенного характера составляют основное содержание целевых государственных (федеральных и региональных) программ поддержки предпринимательства. Формально уже завершенная, но реально оставшаяся "сборником деклараций", Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 гг. в основном опиралась на положения Программы Правительства РФ "Структурная перестройка и экономический рост в 1997–2000 годах", которая, в свою очередь, была в установленном порядке согласована с Государственной Думой Российской Федерации, исполнительными органами власти, а также с научными организациями и рядом общественных объединений предпринимателей.

Однако, как показали результаты второго всероссийского съезда представителей малых предприятий (Москва, 27–28 октября 1999 г.) и проведенный анализ материалов по Республике Татарстан, и федеральную, и республиканскую программы государственной поддержки предпринимательства на 1998–1999 гг. постигла та же участь, что и аналогичные программы периода 1994–1997 гг. Их стратегические цели оказались невыполненными ни в части намеченного роста численности СМП, ни в сферах совершенствования законодательства и формирования инфраструктуры бизнеса, ни в решении других проблем.

Основной целью Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства 1998–1999 гг. провозглашалось создание благоприятного инвестиционно-финансового климата и организационно-правовых условий, обеспечивающих устойчивое развитие малого и среднего бизнеса на региональном и муниципальном уровнях. Несколько более размыто были сформулированы цели принятой на тот же срок Программы поддержки малого предпринимательства в Республике Татарстан: "обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства как базового направления для обеспечения начального импульса экономического роста".

Логично предположить, что в условиях инвестиционного кризиса, переживаемого ныне малым и средним бизнесом, работа по достижению этих целей не только остается актуальной на 2000–2001 гг., но и должна быть существенно конкретизирована. В этой связи основными самостоятельными направлениями и задачами поддержки инвестиционной активности, рассматриваемыми нами в контексте настоящего исследования как совокупность мер косвенного характера, следует признать такие:

1. *Нормативно-правовая поддержка*, охватывающая четыре главных комплекса задач:

- установление для малых предприятий упрощенных процедур регистрации, лицензирования, сертификации продукции, ведения государственной бухгалтерской и статистической отчетности;
- коренное изменение налогового законодательства для малого и среднего бизнеса;
- упорядочение контрольной деятельности исполнительной власти путем введения нормативного запрета на проведение проверок органами, не входящими в систему государственного контроля и надзора;
- развитие и углубление норм законодательства в области ипотечных, лизинговых и франчайзинговых операций.

2. *Инфраструктурная поддержка*, реализуемая по трем направлениям:

- обеспечение и координация деятельности органов регулирования и поддержки МСБ государственного и муниципального подчинения (департаментов, комитетов, управлений, фондов и т. п.);
- совершенствование механизмов взаимодействия общественных объединений предпринимателей с государственными и частными (коммерческими) структурами поддержки;
- содействие созданию и функционированию объектов коммерческой инфраструктуры (консалтинговых и аудиторских фирм, технопарков, бизнес-инкубаторов, лизинговых, инновационно-венчурных компаний и т. п.).

3. *Профессионально-образовательная поддержка*, направленная на решение двух самостоятельных проблем:

- повышение образовательного и профессионального уровня предпринимателей, менеджеров и других специалистов, занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса;

- организации подготовки и переподготовки кадров государственных и муниципальных органов поддержки малого и среднего бизнеса в области экономики и менеджмента.

4. *Информационно-пропагандистская поддержка*, обеспечивающая:

- свободный некоммерческий доступ предпринимателей и специалистов малого и среднего бизнеса к государственным нормативно-правовым, статистическим, маркетинговым и другим базам данных (в том числе через Интернет);
- содействие в организации и стимулирование участия субъектов малого и среднего бизнеса в выставочно-ярмарочных мероприятиях, в том числе за рубежом;
- укрепление сформировавшегося в обществе позитивного отношения к малому, в первую очередь производственному, предпринимательству.

Одним из основных условий реализации мер косвенного характера является наличие их дотационного финансового обеспечения. Так, на финансирование мероприятий федеральной программы в 1998 г. предусматривалось ассигнование из федерального бюджета на сумму 100 млн руб., но фактически не было выделено ни одного рубля. Счета Фонда поддержки заблокированы. В соответствии с законами о бюджете Республики Татарстан ежегодно в период 1997–1998 гг. на поддержку малого предпринимательства планировалось выделять по 50 млн руб., но и здесь не было выделено ни одного рубля. Более того, в 1999 г. средства республиканского ФФПМП постановлением Кабинета Министров РТ консолидированы, т. е. изъяты в бюджет.

Другой важной причиной, последствия которой скажутся в будущем, является нарушение взаимодействия государственных и общественных структур поддержки малого и среднего бизнеса. Одна из эффективных форм такого взаимодействия — это участие представителей общественных организаций предпринимателей в управлении средствами фондов поддержки малого предпринимательства. Здесь следует подержать логически и юридически обоснованное мнение М. Высокова, который считает, что в попечительские советы фондов следовало бы назначать не государственных чиновников, а специалистов из финансовых и банковских структур.

Предпринятый анализ форм и средств косвенного стимулирования малого и среднего предпринимательства позволил рассмотреть те условия общего порядка, при которых меры прямой поддержки инвестиционной активности обеспечит наибольшую результативность. Однако следует признать, что не только предприниматели, но и политики, и правительственные чиновники, если их деятельность не ограничивается пустыми декларациями, всегда тяготеют к мерам прямого воздействия, так как они позволяют наглядно и в достаточно близкой перспективе продемонстрировать результаты деятельности (если таковые имеются): количество профинансированных проектов, прирост уровня занятости населения, расширение налоговой базы и другие показатели. Об этом пишет Б. Лагеманн, обобщивший опыт ряда стран Центральной и Восточной Европы, об этом же свидетельствует история становления Департамента по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства при Министерстве экономики и промышленности Республики Татарстан. Почти два года основные усилия были направлены на передачу Департаменту функций ФФПМП, который успешно действовал при ГКП РТ с 1995 по 1999 г., а ныне продолжает свою деятельность в системе Министерства финансов РТ.

Несмотря на указанную закономерность, в определенной мере дискредитирующую идею чиновно-иерархической организации органов государственной поддержки МСБ, и независимо от результатов борьбы того или иного конкретного ведомства за первенство, лозунг ортодоксальных либералов о неприемлемости для стран с рыночной экономикой "прямой дискриминации или прямой поддержки конкретных отраслей или групп предприятий" не может быть принят на вооружение.

УДК 330.341.1+658.14/.17

И. А. САЛИКОВ, канд. техн. наук, докторант
(Институт экономики, управления и права, г. Казань)

РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 258–260

Лизинг в России довольно серьезно заявил о себе после того, как правительство РФ приняло ряд постановлений, направленных на поддержку развития лизингового сектора.

В результате к 1998 г. в России насчитывалось уже 720 лизинговых компаний, а к августу 2001 г. было зарегистрировано уже 2224 компании [2, 3].

Лизинг как финансовый инструмент играет важнейшую роль в экономическом развитии страны с переходной экономикой. Применительно к России это прежде всего обусловлено тем, что около половины парка технологического оборудования предприятий эксплуатируется более 20 лет. Степень обновления основных производственных фондов не превышает 1 %, что в 10–15 раз ниже темпов их обновления в доконверсионный период. Резко снижается (до 25–30 %) уровень использования производственных площадей, главным образом вследствие сокращения численности рабочих и специалистов. Оплата труда в промышленности ниже средней по стране. По этой же причине наука и промышленность потеряли до половины квалифицированного кадрового состава. Чтобы стимулировать рост производства, России необходимо быстро переоснастить основные средства. При невозможности привлечь необходимое количество капитала процесс обновления основных фондов можно значительно ускорить за счет активного внедрения механизма финансовой аренды (лизинга).

При нынешнем снижении инновационной восприимчивости крупных предприятий к высоким технологиям возрастает роль малых и средних предприятий, выпускающих наукоемкую и другую промышленную продукцию. Им легче ориентироваться и перестраиваться в рыночной среде. Однако малый и средний бизнес как перспективное направление развития экономики испытывает объективные трудности в приобретении собственного оборудования, особенно если нет надежного обеспечения кредита. Но, используя механизм лизинга, предприятию, или предпринимателю, совсем не обязательно иметь собственное имущество. Еще Аристотель заметил, что "богатство состоит не во владении имуществом, а в праве пользования им". Следовательно, для того чтобы работать и зарабатывать, достаточно располагать правом использования этого имущества в течение определенного времени. Это особенно важно для тех предприятий, которые не располагают достаточными средствами для приобретения собственного оборудования.

В соответствии с ГК РФ лизинг определяется как финансовая аренда (ст. 665 ГК РФ): "По договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей" [4]. Арендодатель в этом случае не несет ответственность за выбор предмета аренды и продавца.

Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что продавца и имущество выбирает арендодатель. Иначе говоря, лизинг — это долгосрочная аренда имущества (оборудования, транспорта), при которой лизингодатель приобретает имущество у определенного продавца для последующего предоставления лизингополучателю во временное пользование за установленные проценты. Лизинг можно сравнить с кредитова-

© И. А. Саликов, 2002

ним, он является альтернативой банковскому кредитованию, только вместо денежных средств при лизинге предоставляется определенное имущество. По истечении срока лизинга имущество переходит в собственность получателя.

По официальным данным, в странах с развитым лизинговым сектором на лизинг приходится 20–30 % внутренних валовых инвестиций [6]. В России удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в основной фонд вырос с 0,4 до 4,35 % к 2000 г. [5]: 1995 г. – 0,4 %; 1996 г. – 1,0; 1997 г. – 1,4; 1998 г. – 2,3; 1999 г. – 4,5; 2000 г. – 4,35 %.

Это обусловлено резким ростом количества лизинговых компаний, что, в свою очередь, связано с благоприятной почвой для их регистрации. Лизинг не настолько жестко регулируется, как банковская деятельность. Фактически, регуляторная функция государства ограничивается лицензированием, поэтому при лизинге нет требований по минимальному уставному капиталу к лизинговой компании, по различным коэффициентам ликвидности, лизинговой компании не нужно формировать резервы, содержать большой офис и нести в связи с этим постоянные затраты. В то же время лизинг имеет преимущества по сравнению с обычным банковским кредитом: клиенту, как правило, гочне платить большие деньги (маржа компании, расходы, связанные с налогами компании, и т. д.), а это обеспечивает:

- возможность привлечь "длинные" деньги. Банки тоже предлагают "длинные" деньги, но только на 12 месяцев, а если за кредитом обращается обычное малое предприятие, ему предложат максимум шестимесячный кредит при условии, что проект этого предприятия имеет высокую значимость, а само предприятие является привлекательным заемщиком;
- упрощенный вариант оформления договора: лизинговой компании не нужен залог, поэтому в качестве обеспечения выступит авансовый платеж в размере 25–30 % стоимости оборудования.

Это условие является основной причиной, тормозящей развитие малых предприятий, они не имеют основных средств, поэтому у них нет никакого залога;

- возможность легализоваться: лизинг позволяет малым предприятиям легализоваться, т. е. совершенно легально минимизировать налогообложение. Лизинговые платежи относятся на себестоимость, значит, уменьшаются платежи по налогу на прибыль. Таким образом, развитие лизинга способствует легализации бизнеса, т. е. более прозрачной деятельности;
- ускоренную амортизацию, позволяющую поставить объект лизинга на баланс лизингополучателя по завершении лизинговой сделки с минимальной остаточной стоимостью.

О потенциальной заинтересованности в использовании лизинга свидетельствует тот факт, что все большее количество компаний, осознавая преимущества лизинга, получают лицензии на осуществление лизинговой деятельности, но только четверть из них уже реально работают.

Как видно из анализа развития лизинговых компаний в России, одной из важнейших проблем развития лизинговых компаний является финансирование [1]:

- трудности в предоставлении коммерческими банками долгосрочных инвестиционных целевых кредитов обусловлены в основном непроработанностью в коммерческих банках вопросов обеспечения по лизинговым операциям;
- отсутствуют собственные средства для осуществления лизинговой деятельности;
- нет реальной поддержки на региональном уровне.

В странах с развитой экономикой компании, спрос в лизинг, например, грузовые автомобили, стремясь завоевать рынок в сфере лизинговых услуг, предлагают полный пакет услуг:

- владельцы лизинговых компаний постоянно исследуют рынок новейших технологий (электронные двигатели, передачи с автоизменением, установка компьютерной программы, контролирующей воздушное давление, экономию топлива, новые шин);
- совместно с клиентами определяют их потребности в новых изделиях и системах;
- проводят экспериментальные испытания систем.

Для всех регионов России характерны качественные изменения в сфере лизинговых услуг: если с 1994 по 1999 г., как правило, требовалось дополнительное обеспечение договора лизинга эквивалентом стоимости договора, то к 2000 г. в большинстве случаев объем обеспечения во многих компаниях соответствовал 25–30 % стоимости договора [3]. Конечно, при этом немаловажное значение компания отводила определению уровня ликвидности оборудования, техники.

Некоторые лизинговые компании вообще не требуют от лизингополучателя какого-либо обеспечения. Им достаточно права собственности на лизинговое имущество, но это возможно только в тех случаях, когда оборудование высоколиквид-

вое (импортное) и после изъятия оно легко реализуется на вторичном рынке, несмотря на то, что вопрос бесспорного изъятия предмета лизинга не урегулирован: по закону изъять предмет лизинга можно только через судебные инстанции (ст. 450 ГК РФ) [4]. На практике на решение этого вопроса можно потратить несколько лет, и это при том, что право собственности принадлежит лизинговой компании. Урегулирование этого вопроса в соответствии с Федеральным законом "О лизинге" от 29 октября 1998 г. позволит увеличить поток инвестиций в лизинг за счет создания резидентных компаний со 100 % иностранным капиталом.

Страхование возврата лизинговых платежей, несмотря на то что это достаточно дорогостоящий вид страхования (4–7 %), также является на данном этапе развития лизинга одним из достаточных (для некоторых компаний) видов обеспечения лизинговых сделок.

Наблюдается тенденция увеличения срока лизинга. Так, в 1994 г. сроки заключенных договоров до двух лет составляли 66,7 %. При таких непродолжительных сроках договора невозможно было осуществлять ускоренную амортизацию [3].

По данным ассоциации "Рослизинг", уже к 1999 г. сроки заключаемых договоров стали продолжительнее: более 10 лет – 6,36 %; 5–10 лет – 0,44 %; 2–5 лет – 92,46 %; до 2-х лет – 0,74 %.

В 2000 г. удельный вес оборудования со сроками договора на 2–5 лет составлял 57 %, более 10 лет – 17 % [3]. Постепенно сроки договоров увеличиваются, многие компании устанавливают их в пределах 2,5–3 года для обеспечения полной амортизации объекта лизинга.

Механизму обратного выкупа ("buy-back") оборудования в случае, если проект предпринимателя не состоялся, уделяют все большее внимание в современном российском лизинге. Большую роль играет здесь налаживание связей поставщиков оборудования с лизингополучателем, поскольку уже на стадии проектирования бизнеса безошибочный и правильный подбор производственного оборудования является гарантией успешного завершения лизинговой сделки, лизинговые компании, проведя предварительное обучение поставщика технологии подсчету лизинговых платежей, в последующем не тратят ни копейки на свою рекламу; производитель обеспечивает реализацию своей продукции.

Такое тесное сотрудничество дает возможность производить первичный отбор реальных проектов, а механизм обратного выкупа повышает ответственность поставщики еще на этапе рекламирования оборудования.

Результаты деятельности лизинговых компаний свидетельствуют, что рынок лизинга в России, несмотря на неустойчивую экономическую ситуацию в стране, стабилен и интенсивно развивается.

Литература

1. *Александров О.* Справка по результатам мониторинга деятельности лизинговых компаний, проведенного в августе-сентябре 2000 г. // Лизинг-ревю. – 2000. – № 9/10. – С. 38.

2. *Газман В.* Причины кризиса в законодательстве о лизинге // Лизинг-ревю. – 1999. – № 11/12. – С. 11.

3. *Газман В.* Российский лизинг – 2000 // Лизинг-ревю. – 2001. – № 4. – С. 14–15.

4. *Гражданский* Кодекс Российской Федерации (часть вторая) // Полный сборник кодексов Российской Федерации. – М.: Информэкзо; Воронеж: Изд-во Борисова, 1999. – С. 665.

5. *Статистический* сборник. – М.: Госкомстат России, 2000. – С. 547–553.

6. *Шмиттофф К.* Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юрид. лит., 1993. – С. 237–238.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Р. Х. ХАВ, д-р философии
С. Н. МИХАЙЛОВ, канд. техн. наук, доц.
(Институт экономики, управления и права, г. Казань)

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Научный вестник МАУП, 2002, вып. 3, с. 261–263

Повышение инвестиционной активности в настоящее время является ключевой проблемой экономической политики государства. Без инвестиций невозможны остро необходимая структурная перестройка российской промышленности и преодоление спада производства. Важнейшие предпосылки для роста инвестиционной активности — резкое снижение уровня инфляции, стабилизация национальной валюты, совершенствование налоговой политики, повышение уровня сбережений населения, постоянство основных законодательных и нормативных правил, регулирующих различные аспекты инвестиционной деятельности.

Инвестиционное проектирование представляет собой процесс системного изучения всех существенных сторон и особенностей инвестиционного проекта и подготовку информации для принятия обоснованных инвестиционных решений [2].

С переходом к рыночной экономике в России кардинально изменились условия и стимулы инвестиционного процесса. В результате методы и критерии принятия инвестиционных решений, выработанные за многие годы функционирования централизованной плановой экономики, оказались неприемлемы в условиях рынка. В рыночной экономике основными инвесторами выступают экономически не зависимые от государства отечественные и иностранные финансовые организации и частные лица, которые при принятии инвестиционных решений основываются на следующих условиях:

- финансовые средства и материальные ресурсы при реализации инвестиционных проектов инвесторы вкладывают добровольно;
- основным критерием выбора инвестиционного проекта инвестор считает коммерческую выгоду от размещения инвестиций;
- требования к доходности инвестиционного проекта повышаются с ростом рискованности проекта (включая риски инвестирования в страну, регион, отрасль, проект).

Поскольку инвестор заинтересован в надежном возврате инвестированных средств и получении запланированных доходов, то для него важной будет не только экономическая эффективность инвестиционного проекта, но и финансовая состоятельность (текущая и будущая) хозяйственного субъекта (реципиента), реализующего проект.

Отметим, что инвестиционное проектирование осуществляется в интересах как инвестора, так и реципиента, реализующего проект. Выбор проекта должен осуществляться максимально объективно и тщательно, так как в результате реализации убыточного инвестиционного проекта потери несут обе стороны. В связи с этим возникает вопрос о том, какие методы можно использовать при выборе и реализации инвестиционного проекта. Самым распространенным в инвестиционной деятельности являются метод портфеля, который достаточно точно определяет направление стратегических действий.

Главной целью формирования инвестиционного портфеля компании (фирмы) является обес-

© Р. Х. Хав, С. Н. Михайлов, 2002

лечение реализации ее инвестиционной стратегии путем отбора наиболее эффективных и безопасных инвестиционных проектов и финансовых инструментов. Исходя из этого строится система конкретных целей формирования инвестиционного портфеля компании с учетом избранной стратегии и особенностей инвестиционной деятельности.

Основные цели формирования инвестиционного портфеля могут быть положены в основу соответствующих критериальных показателей, разрабатываемых компанией.

Формирование инвестиционного портфеля компанией (фирмы) базируется на таких основных принципах:

- обеспечения реализации инвестиционной стратегии;
- обеспечения соответствия портфеля инвестиционным ресурсам;
- оптимизации соотношения доходности и риска;
- оптимизации соотношения доходности и ликвидности;
- обеспечения управляемости портфелем.

Портфель реальных инвестиционных проектов, формируемых компаниями и фирмами, имеет ряд особенностей, отличающих его от портфелей других объектов инвестирования. Формирование и реализация портфеля реальных инвестиционных проектов обеспечивает высокие темпы развития компании, дополнительные рабочие места, высокий имидж и определенную государственную поддержку инвестиционной деятельности. В то же время по сравнению с другими видами инвестиционных портфелей он является наиболее капиталоемким, наименее ликвидным, более рисковым в связи с продолжительностью реализации, а также наиболее сложным и трудоемким в управлении. Это определяет высокий уровень требований к его формированию, тщательному отбору каждого включаемого в него инвестиционного проекта.

Однако, несмотря на привлекательность метода портфеля и опыт его эффективного использования в мировой практике, российские практики не проявляют активность в его реализации у себя в стране. В связи с этим представляют интерес не только объективные причины слабой реализации этого метода, но и внутренние, субъективные.

Весьма актуальным являются изучение мирового опыта подготовки, финансирования и реализации инвестиционных проектов в условиях рыночной экономики. Первостепенного внимания требуют такие вопросы, как организация государственной поддержки инвестиционного процесса в частном секторе экономики; процедуры и технологии закупок товаров, работ и услуг в рамках инвестиционной проектной деятельности; управление рисками инвестиционного проекта; реализация инвестиционных проектов на базе концессионных соглашений; способы и методы финансирования инвестиционных проектов. В рамках последнего вопроса особенно интересной является проблема так называемого проектного финансирования (проектного кредитования). Проектное финансирование — новая, но уже широко распространенная как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах форма организации инвестиций в проекты реального сектора экономики [6; 7].

Основными требованиями к организации проектного финансирования являются солидный состав учредителей и их партнеров, квалифицированный анализ проекта, компетентно составленное технико-экономическое обоснование, предварительное согласование с банком процедуры проекта, достаточная капитализация проекта, его технико-технологическая реализация и высокие эксплуатационные характеристики. Кроме того, следует учитывать четкое распределение проектных рисков, наличие соответствующих гарантий от государственных и правительственных учреждений, доскональное знание объекта проектного финансирования.

При организации проектного финансирования особую роль играет получение гарантий от правительственных органов или международных организаций. Однако к проектному финансированию, как правило, допускаются такие объекты, которые имеют тенденцию к генерированию стабильного потока денежных средств, а их активы служат надежным вторичным источником погашения долга. Важным принципом расширения возможностей проектного финансирования является диверсификация проектных рисков, позволяющая большинство проектов структурировать таким образом, чтобы риски распределялись между организаторами, кредиторами и гарантами проекта.

Существует несколько вариантов проектного финансирования инноваций [4; 5]:

- в основе лежит жизнеспособность самого проекта без учета кредитоспособности его участников, их гарантий и гарантий погашения кредита третьими лицами;
- источником погашения задолженности являются только денежные потоки, генерируемые в результате реализации проекта,

- обеспечением кредита служат как потоки наличности, генерируемые в результате реализации проекта, так и активы предприятия;
- обеспечение кредита экономической и технической жизнеспособностью самого предприятия.

Инвестиционные проекты характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях инвестиционного цикла (на стадии проработки идеи, отбора проекта, его реализации). Например, успешно прошедшие стадии испытания и внедрения в производство продукты могут быть не приняты рынком, следовательно, их производство может быть остановлено. Многие проекты дают обнадеживающие результаты на первой стадии разработки, но позже из-за ресурсных или технико-технологических проблем могут быть прекращены [1].

Наиболее успешные проекты также не гарантированы от неудач, в любой момент их реализация может остановиться вследствие появления у конкурента более перспективной новинки.

Конечно, пока еще рано говорить о сколько-нибудь заметном развитии проектного финансирования в России. На финансовом рынке России доминируют "короткие" деньги, а вложение средств в долгосрочные инвестиционные проекты является, скорее, исключением, чем правилом.

Особое внимание следует обратить на неустойчивость общей экономической ситуации в стране. Сегодня неустойчивость банковской системы Российской Федерации все больше усиливается. Коммерческие банки постоянно ищут способы финансовой стабилизации. Кредитование долгосрочных инвестиционных проектов — один из способов такой стабилизации.

В этих условиях государство целенаправленно ориентирует свою инвестиционную политику на решение проблем структурных преобразований, на повышение эффективности самой инвестиционной политики.

Принятая в России идеология программного управления определяет необходимость развития и использования адекватных ей методов. В настоящее время наиболее разработанным элементом методического обеспечения является процесс формирования целевых комплексных программ. В то же время именно проблемы, возникающие на стадии разработки проекта, остаются пока открытыми. Это связано как с труднопрогнозируемым развитием экономики, социальной и политической нестабильностью, так и с проведением проектного анализа на наиболее важном этапе инвестиционно-проектного цикла — этапе прединвестиционных исследований.

Итак, эффективность проектного анализа будет зависеть от эффективности оценки каждой составляющей его структуры: производственной, финансовой, коммерческой, экологической, организационной, социальной и экономической.

Разумеется, каждая из составляющих имеет свою характеристику, значимость, ее можно детально проанализировать и оценить.

В настоящем исследовании нами предпринята попытка комплексного подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта, от которой зависит привлекательность проекта как для инвестора, так и для хозяйственного субъекта, формирующего инвестиционный портфель в целях реализации стратегий предприятия (фирмы).

Литература

1. *Богатин Ю. В., Швандар Ю. В.* Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. — М.: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 254 с.
2. *Виленский П. Л., Смоляк С. А.* Показатель внутренней нормы доходности проекта и его модификации // Аудит и финансовый анализ. — 1999. — № 4. — С. 73.
3. *Владимирова А., Сапрыгин Э., Руднев Ю.* Модель оптимального инвестирования группы инвестиционных проектов // Инвестиции в России. — 1999. — № 10. — С. 35.
4. *Глазунов В. Н.* Инвестиционная политика предприятия // Финансы. — 1999. — № 12. — С. 24.
5. *Глазунов В. Н.* Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. — М.: Финстатинформ, 1997. — 135 с.
6. *Графова Г. Ф., Аврашков Л. Я.* О норме дисконта при отборе инвестиционных проектов для финансирования // Финансы. — 1998. — № 3. — С. 38.
7. *Донилин В. И.* Экономико-математическая модель развития корпорации // Рос. экон. журн. — 1997. — № 10. — С. 82.

УДК 330.341.1+658.14/.17

А. Г. ЧУВАНДИНСКИЙ, д-р философии в области экономики
(Комитет внешнеэкономических связей Верховной Рады Украины, г. Киев)

ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УКРАИНЕ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 264–267

Особенности переходного периода экономики нашей страны обусловливают необходимость специфического подхода к инновационной деятельности. Объясняется это тем, что уровень научно-технологического развития, восприимчивость экономики к научно-техническому прогрессу является одним из наиболее важных факторов, определяющих уровень благосостояния страны.

Для современного этапа экономических преобразований в Украине характерно то, что рыночные регуляторы еще полностью не задействованы, поэтому необходимо использовать иные регулирующие стимулы и рычаги. Ускоренное формирование частного сектора экономики и создание конкурентной среды требуют применения новых методов и форм управления производством на микро- и макроуровнях. Новой структуре собственности и новому механизму управления хозяйственными субъектами должен соответствовать и механизм управления инновационной деятельностью. Инновации стали товаром, который все больше пользуется спросом, но уровень спроса ограничивается финансовыми возможностями участников рынка.

При организации финансирования инновационных проектов актуальной проблемой является определение их привлекательности для инвесторов, так как инновационный проект по сути является инвестиционным, т. е. осуществляется с целью внедрения новейшей разработки в производство и социальную сферу.

По сравнению с обычными инвестиционными проектами реализация инноваций имеет следующие принципиальные особенности.

- ориентация на долгосрочные результаты предполагает более жесткие требования к прогнозированию и учету фактора времени;
- более высокая степень неопределенности параметров проекта (прогнозированных результатов, сроков разработки и реализации, затрат, доходов) существенно уменьшает достоверность предварительной финансовой оценки проекта. Это, в свою очередь, требует дополнительных критериев отбора, основывающихся на большом количестве необходимой информации. Поэтому параллельно возникает проблема определения нужной информации, чтобы можно было избежать дополнительной работы, приводящей к возрастанию затрат на проект;
- необходимость привлечения высококвалифицированных научных специалистов;
- возможность прекращения реализации проекта без существенных затрат материальных ресурсов (например, в производственной сфере из-за невозможности дальнейшего финансирования строительства);
- высокая вероятность получения неожиданных результатов, имеющих потенциальную коммерческую привлекательность. Это дает возможность рассчитывать на быструю реализацию проекта и потенциально высокие прибыли.

Предприятие-инноватор, выбирая для себя наиболее привлекательный проект инновации, оценивает свои финансово-экономические и производственные (ресурсные) возможности. При этом оно анализирует конъюнктуру рынка, диагностирует производственные мощности и ассор-

© А. Г. Чувандинский, 2002

тимент продукции, административно-управленческий и научно-технический персонал фирмы.

Необходимый предприятию вариант нововведения должен удовлетворять нескольким основным критериям, среди которых главными являются рыночный потенциал и размер ожидаемой прибыли.

В рыночных условиях при определении привлекательности проектов для инвесторов большое значение имеют финансово-экономические показатели: сумма инвестиций, срок окупаемости, рентабельность, чистый доход. Эти показатели особенно важны для привлечения стратегического инвестора — финансового учреждения, способного профинансировать инновацию. Заметим, что бывают случаи, когда финансово-экономические показатели играют второстепенную роль: например, при реализации экологических инновационных программ, которые почти всегда убыточны, или культурно-образовательных программ. Есть немало финансовых структур и промышленных предприятий, которые с целью сбережения своего имиджа и места на рынке, несмотря на убыточность проектов, выступают их инициаторами. Таким образом, инвестиционная привлекательность инновационного проекта зависит не только от его финансово-экономических показателей, но и от многих внешних факторов.

В инновационной деятельности финансовая политика всегда связана с мобилизацией капитала. Теория жизненных циклов инноваций предвидит, что на начальной стадии инновационной деятельности необходимо обеспечить инноваторов необходимым капиталом, поскольку цикл создания инновации является убыточным. После мобилизации капитала для инновационной деятельности необходимо обеспечить развертывание научных разработок с целью получения научно-технической информации. На следующей стадии на основе этой информации разрабатывается технологический процесс, создаются исследовательские образцы, осуществляется серийное производство. С выходом на рынок инновация стает прибыльной, наступает зрелость. На стадии зрелости предприятие получает максимальные прибыли и имеет возможность за счет накопления капитала использовать его позже в инновационной деятельности.

Важными показателями будущих финансовых успехов фирмы являются текущие расходы, сроки окупаемости капиталовложений и величина чистой прибыли. Окупаемость капиталовложений является основным показателем, определяющим финансовую эффективность инвестиций. Несмотря на то, что составить прогноз будущей эффективности достаточно сложно, необходимо определить, отображает ли он нижнюю границу доходности инвестиций — норму прибыли. Норма прибыли определяется фирмой-инвестором и предприятием-инноватором с разных точек зрения. Так, для предприятия-инноватора большое значение имеет цена капитала, которая определяется по соотношению общей суммы платежей за использование финансовых ресурсов к общим объемам этих ресурсов. Поэтому для инноватора чрезвычайно важным моментом является источник финансирования инновации: собственные или привлеченные средства. Цена собственного капитала при самофинансировании инноваций является нижней границей рентабельности: решение о реализации инноваций при доходности, меньше чем цена капитала, может значительно ухудшить основные финансовые показатели фирмы, привести к банкротству. Для внешнего инвестора цена собственного капитала инноватора является гарантией возврата средств.

Цена привлеченного капитала зависит от внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы — это прежде всего деловая репутация инноватора, его имидж на рынке. На него влияют как финансовые показатели деятельности фирмы, так и авторитет ее руководства, система взаимоотношений с партнерами и конкурентами, поддержка органами местной администрации.

Внешние факторы, влияющие на цену капитала, определяются макроэкономической ситуацией: уровнем инфляции, ставкой рефинансирования Национального банка (депозитные ставки), темпами роста ВНП, государственной инвестиционной политикой, ситуацией на фондовом рынке.

Таким образом, цена капитала определяет нижнюю границу доходности инновационного проекта — норму прибыли на инновацию. Инноватор, принимая решения относительно реализации проекта, должен учитывать цену собственного капитала, цену привлеченного капитала, структуру капитала. Анализ совокупности этих факторов является основой для определения инвестиционной привлекательности инновационного проекта. Кроме того, руководство компании-инноватора должно решить проблему эквивалентности вложения средств: вкладывать при таких условиях средства в инновационный проект или как временно свободные в банковские депозиты (или государственные ценные бумаги), получая конкретный доход без лишнего

риска. Следовательно, доход от реализации инновационных проектов должен быть больше, чем ставки банковских депозитов и доход от вклада в ценные бумаги.

Внешний инвестор аналогично анализирует альтернативные варианты вложения средств. Как известно, меньший риск вложений предполагает меньший уровень их доходности, поэтому инвестор выбирает лишь общую финансовую стратегию фирмы (отношение к риску). Риск инвестиций на финансовом рынке оценивают финансовые менеджеры. При принятии решения относительно финансирования инновационного проекта инвестор учитывает уровень риска как надбавку к норме прибыли.

В случае высокого уровня риска инновационных проектов значительно возрастает цена научно-исследовательских и исследовательско-конструкторских работ.

На норму прибыли влияют также уровень конкуренции и масштабы производства в той или иной отрасли. Общеизвестно, что большие компании могут обеспечить себе достаточный объем прибылей за счет больших масштабов производства (за счет оборота), снижая цену на свою продукцию. При этом они не теряют свою часть рынка, обеспечивая конкурентоспособность своей продукции. Средняя норма прибыли отличается также по сферам деятельности и странам. Так, в ведущих странах мира самая большая норма прибыли приходится на издательское дело: в европейских странах – 27,9 %, в США – 13,9, в Японии – 8,4 %. В США самая большая норма прибыли наблюдается в сфере компьютерных услуг и программного обеспечения – 21,2 %, в Японии – 4,9, в европейских странах – 23,1 %. Заметим, что в Японии норма прибыли во всех сферах деятельности значительно меньше, чем в США и Европе.

В рыночных условиях в Украине экономическую эффективность инноваций оценивают с целью определения инвестором гарантий возвращения вложенных денежных средств в инновационный проект в обусловленный период времени и уровня возможной прибыли. Можно утверждать, что финансово-экономические критерии играют при выборе проектов для финансирования важнейшую роль. Исследователи инновационных процессов предлагают достаточно много финансово-экономических критериев: вложение в производство, маркетинг, наличие финансов в необходимое время, срок достижения точки равновесия, максимальное значение разницы кумулятивной оценки затрат и доходов, потенциальный годовой размер прибыли, ожидаемая норма прибыли, экономическая устойчивость, суммарный доход за весь жизненный цикл, суммарный показатель прибыли, абсолютная и относительная эффективность, влияние размера производства на эффективность, учет неопределенности.

Некоторые инвесторы при выборе инновационных проектов для финансирования учитывают систему внеэкономических факторов (например, технических, экологических или социальных). Такой подход характерен для случая, когда для финансирования инновационных проектов выделяются целевые средства мощных и больших финансовых учреждений, фондов, грантов или когда инвестор преследует особенные цели (например, создание соответствующего имиджа на рынке).

Среди финансово-экономических показателей наиболее важной является абсолютная эффективность проекта. Этот показатель дает возможность оценить каждый инновационный проект отдельно, без решения проблемы распределения ресурсов между альтернативными вариантами. Абсолютную эффективность оценивают по общепринятым в мире показателям движения финансовых потоков (затрат и поступлений):

- стоимость проекта и источники его финансирования;
- чистая текущая стоимость;
- рентабельность (отдача капитальных вложений);
- внутренний коэффициент эффективности;
- период окупаемости капиталовложений;
- индекс прибыльности.

Отметим, что в условиях дефицита инвестиционных ресурсов особенную роль в выведении экономики Украины из кризиса должны играть организационно-управленческие мероприятия, среди которых главным приоритетом должна стать государственная программа энергосбережения. Обусловлено это тем, что высокие энергозатраты в Украине снижают конкурентоспособность отечественной продукции и существенно влияют на уровень благосостояния населения. Программу энергосбережения в промышленном и жилищно-коммунальном секторах необходимо осуществлять в два этапа:

- переход промышленных предприятий на дифференцированные тарифы и 100 %-е обеспечение пользователей счетчиками воды, газа и электроэнергии;

- осуществление энергетического аудита на предприятиях с составлением специального акта, включающего рекомендации по улучшению энергоиспользования. В соответствии с этими рекомендациями мероприятия по усовершенствованию энергоиспользования должны хотя бы частично финансироваться государством.

Среди финансовых источников стимулирования инновационной активности предприятий важную роль должны играть средства Государственного инновационного фонда (Госинновфонда) и амортизационные ресурсы, механизм создания и использования которых требует усовершенствования. Средства Государственного инновационного фонда должны быть возвратными, целевыми, без права их изъятия в бюджет. Предприятиям, которые не поощряются отраслевым министерствам, необходимо уменьшить нормативы отчислений в Госинновфонд на величину норматива отчислений в отраслевые инновационные фонды. Чтобы уменьшить риск невозврата инновационных средств, Госинновфонду необходимо практиковать следующее:

- предоставлять инновационные займы предприятиям, уже сформировавшим Статутный фонд, занимающимся более одного года наукоемкой инновационной деятельностью и своевременно перечисляющим денежные средства в инновационный фонд;
- выдавать беспроцентный займ под ликвидный залог, размер которого должен в 1,5–2 раза превышать сумму кредита;
- осуществлять поэтапное финансирование, расторгать договоры при невыполнении обязательств со стороны фирм;
- предоставлять некоторым предприятиям инновационный кредит в форме финансового лизинга, необходимого оснащения или оборудования;
- предоставлять кредит только при условии, что предприятие будет вкладывать в реализацию проекта и собственные средства.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Р. Х. ХАЗЕЕВ, д-р философии
С. Н. МИХАЙЛОВ, канд. техн. наук, доц.
(Институт экономики, управления и права, г. Казань)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 268–269

В рыночной экономике инвестиционная сфера первой реагирует на возникшее несоответствие между общественными потребностями и экономическими возможностями их удовлетворения, и когда нужное направление изменений определено, оно закладывает базу для будущих структурных преобразований. Именно в такой последовательности происходили кардинальные структурные сдвиги в экономике всех развитых стран, сумевших начиная с середины 70-х годов XX в. перейти на качественно новый этап развития.

Дело в том, что ни одна развитая страна не может рассчитывать на сохранение трудоемких и ресурсоемких производств в прежнем виде. Конкурентоспособность может быть сохранена лишь в том случае, если труд рабочего как фактор стоимости будет сведен к минимуму. То же касается и ресурсоемкости производства. Антиинновационная направленность инвестиций, модернизации производств имитационными методами, основанная только на замене устаревшего оборудования, приводит к росту издержек, так как делают производственный процесс более капиталоемким (например, при автоматизации и роботизации устаревших производств без кардинальной реновации). Подход к технологическим нововведениям должен быть основан на полностью перестроенном процессе производства, где он превращается из трудоемкого и капиталоемкого в высоконаукоемкий и информационноемкий. Именно в этом случае инновационная направленность инвестиций способствует достижению более низких издержек и более высокой рентабельности производства [1].

Перспективна инвестиционной деятельности — создание прогрессивных техники и технологии, основанных как на коренном изменении системы финансирования науки, так и на выборе приоритетов научно-технического и технологического развития [2]. При переходе к рыночным отношениям на бюджетном обеспечении могут остаться лишь фундаментальные исследования и приоритетные конкурентоспособные направления. Повышение эффективности новой техники и технологии зависит не только от объема инвестиций, но и "от содержательной экономической интерпретации источника финансирования, который определяет степень материальной заинтересованности инвесторов" [3].

Известно, что уровень современного экономического развития определяется не только масштабами производства и гибкостью управления. На повестке дня стоит проблема стимулирования системных нововведений, начиная от фундаментальных исследований, стадий внедрения новых технологий, товаров и услуг и кончая коммерческим освоением подобных новшеств.

Объемы и структуры производственных инвестиций в инновационные объекты должны определяться не только научным прогнозированием, но прежде всего прямой заинтересованностью инвестора. Для этого недостаточно только перейти к рыночным отношениям в указанной области, необходимы также многие мероприятия институционально-законодательного плана. При этом решающее влияние на ускорение оборота инвестиционных ресурсов и повышение эффективности капиталовложений могут оказать децентрализация инвестиционных мероприятий подрядных и проектных работ на всех уровнях, широкое привлечение частных и иностранных инвесторов, создание развитой кредитной и страховой системы.

© Р. Х. Хазеев, С. Н. Михайлов, 2002

Не менее важным считается и обеспечение косвенного государственного влияния на децентрализованные источники финансирования посредством налогов и налоговых льгот, а также регулированием минимального процента за кредит. Однако наиболее важным моментом активизации инновационной направленности инвестиционных ресурсов является переход к конкурсному финансированию проектов, преимущественно к банковскому кредитованию, привлечению частного капитала и свободных средств юридических и физических лиц [4].

При ориентации на частного инвестора следует учитывать, что в конечном итоге ему безразлично, какова будет форма вложенного капитала. Для инвестора определяющую роль играют три параметра: максимальная величина инвестиций, скорость возврата капитала и размер кумулятивного дохода в последний год действия вложения. При определении целесообразности инвестирования следует сопоставить стоимость обслуживания задолженности и доход от инвестиций.

П. Невитт [6] достаточно подробно описывает выбор порогового значения рентабельности в зависимости от инновационной направленности проекта. Чем выше пороговое значение рентабельности, тем сложнее прогнозировать отдаленные во времени финансовые потоки, тем менее детальное описание динамики расходов и доходов можно представить в качестве норматива поведения во времени. Поскольку в зарубежной практике при выборе предпринимательского проекта альтернативными являются инвестиции в ценные бумаги, то при выборе порогового значения рентабельности в качестве ориентира используют уровень доходности ценных бумаг и ставки по долгосрочному кредиту. Минимальный уровень отдачи капитальных вложений при проектном подходе к инвестициям на срок не менее пяти лет выглядит так:

- инвестиции в стандартные проекты — 16 %;
- инвестиции в инновационные проекты при стабильном рынке — 20 %;
- инвестиции в проекты, базирующиеся на новых технологиях, — 25 %.

Таким образом, совершенно ясно, что эффективное создание, распределение и регулирование материальных ресурсов, используемых на инвестиционном рынке, возможно лишь благодаря динамичному экономическому развитию и инновационной направленности экономического роста.

При этом, несомненно, большую роль играет государство, так как рыночные силы сами по себе не могут автоматически обеспечить согласование текущих и долгосрочных приоритетов в удовлетворении общественных потребностей на основе прогрессивных структурных преобразований.

При выборе источников финансирования инновационно-инвестиционных проектов можно использовать несколько каналов поступления денежных средств. Во-первых, это могут быть средства госбюджета, а также кредиты, выданные банками под гарантию государства. Во-вторых, это может быть своего рода "самоконверсия" отечественной промышленности за счет ликвидации избыточных мощностей, передаваемых в другие отрасли или реализуемые через биржи. В-третьих, могут быть использованы собственные средства предприятий и фирм, например резервные фонды. За счет этого источника могут финансироваться и внутрифирменные инновационные процессы [5].

Инвестиционная составляющая экономического роста, основанная на активном использовании фундаментальных знаний, высококвалифицированного персонала, прогрессивного оборудования новых поколений и технологических инноваций, приводит к значительному удорожанию процессов разработки, освоения и внедрения новшеств. Прежде всего это обусловлено дополнительными капитальными вложениями, связанными к тому же с высоким финансовым и коммерческим риском. Следовательно, нереально рассчитывать на финансовое обеспечение инвестиционных процессов только за счет государственной поддержки, либо за счет средств предприятий и банковских кредитов. В связи с этим возникает многообразие форм организации инвестиционной деятельности, обусловленных необходимостью мобилизации различных источников и методов финансирования.

Литература

1. *Бернес В., Хавранек П.* Руководство по оценке инвестиций. — М.: АЦЗТ "Интерэкспорт", 1995. — 397 с.

2. *Блонк И. А.* Инвестиционный менеджмент. — К.: МП "ИТЕМ" ЛТД "Юнайтед Лондон Трейз Лимитед", 1995.

3. *Богатин Ю. В., Швандар Ю. В.* Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. — М.: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

4. *Бочаров В. В.* Инвестиционный менеджмент. — СПб.: Питер, 2000.

5. *Вагина М. Д., Тимофеев А. В.* Прогнозирование стоимости инвестиционных ресурсов в условиях инфляции // Экономика и матем. методы. — 1998. — Т. 34, № 1.

6. *Волдайцев С. В.* Оценка бизнеса и инноваций. — М.: Филинь, 1997.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Ж. КАБУЛБЕКОВА, менеджер
(Посольство Республики Казахстан в Украине, г. Киев)

ИНВЕСТИЦИИ В HI-TECH

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 270–274

Венчурный капитал представляет собой вложение средств не только крупных компаний, но и банков, государства, страховых и других фондов в сферы с повышенной степенью риска, в новый расширяющийся или претерпевающий резкие изменения бизнес.

В отличие от других форм инвестирования эта форма имеет ряд специфических черт:

- долевое участие инвестора в капитале компании в прямой или опосредованной форме;
- предоставление средств на длительный срок;
- активная роль инвестора в управлении финансируемой фирмой.

Отметим, что большинство коммерческих банков в основном кредитуют устоявшийся, текущий бизнес. Но в то же время в связи с изменением формы собственности, а также вследствие структурных преобразований и реорганизаций некоторые предприятия изменили свой статус и направления деятельности, появились новые предприятия, осваивающие новые рынки и технологии. Сегодня очень актуально привлечение венчурного капитала на такие предприятия.

Для развития венчурной индустрии на постсоветском пространстве характерны следующие основные особенности:

- отсутствие национальных денег в венчурных фондах;
- большая (или ведущая) роль ЕБРР в качестве инвестора;
- региональный, а не отраслевой принцип формирования фондов.

Становление венчурного инвестирования в странах СНГ происходит на фоне крайне слабой банковской системы страны. Банковская система только сейчас начинает активно работать на реальный сектор экономики и пока лишь присматривается к малому и среднему бизнесу, особенно к его технологической составляющей, как к партнеру и клиенту.

К сожалению, малому высокотехнологичному бизнесу банковская система не уделяла должного внимания, и только сейчас появляются некоторые позитивные сдвиги в их отношении. Например, в России экономический кризис 1998 г., с одной стороны, в целом благоприятно повлиял на hi-tech, особенно на компании, выпускающие импортозамещающую продукцию, с другой – лишил банки многих высоколиквидных и доходных инструментов. И то, и другое способствовало "потеплению" их взаимоотношений.

При этом все нетрадиционные компании смогли сделать важные шаги в разработке новой техники, усовершенствовании технологических процессов, освоении новых, в том числе зарубежных, рынков.

Отсутствие в банковской сфере доступных источников финансирования развития предприятий в период становления венчурной индустрии привело к тому, что из двух возможных вариантов (*вложение средств в дешевые активы и в развивающиеся сегменты экономики, в том числе в hi-tech*) венчурный капитал явно отдавал предпочтение первому.

При этом, если проанализировать отраслевую принадлежность этих предприятий, то почти 100 % их, хотя и относятся к растущим предприятиям, в то же время принадлежат к традиционным отраслям промышленности. Темпы роста и развития таких предприятий при стабильных экономических условиях относительно невелики и напрямую связаны со значительными инвестиционными затратами на приобретение оборудования и недвижимости, т. е. на какой-то период венчурное инвестирование сыграло ком-

© Ж. Кабулбекова, 2002

пенсирующую роль в неразвитой банковской системе Российской Федерации.

В настоящее время, когда в банковском секторе пока еще сохраняются малопривлекательные условия для развития производства, конкуренция венчурному капиталу со стороны банков существенно возрастает за счет ощутимого снижения ставки рефинансирования центральных банков СНГ, увеличения сроков кредитов и т. д.

Со временем венчурный капитал почувствует все большую конкуренцию со стороны банков. Последние постепенно научатся работать с традиционной стабильно развивающейся промышленностью, а венчурный капитал будет вынужден вкладывать средства в новые динамично развивающиеся высокотехнологичные предприятия. Скорее всего, этот процесс продлится год или два, но можно быть уверенным в том, что сотрудники управляющих компаний будут вынуждены готовиться к изменению условий своей работы на рынке.

Особенности казахстанских высокотехнологичных предприятий

1. Deal flow

Подавляющее большинство предприятий, которые представляют интерес (за исключением Интернет-компаний), появилось в начале 90-х годов и за последние 5–7 лет прошли путь от ученых-одиночек, которые в период развала крупных НИИ и КБ не захотели переквалифицироваться на ларечников и челноков и не смогли оставаться в стенах стагнирующих государственных предприятий, до достаточно устойчиво работающих предприятий с количеством сотрудников от нескольких десятков до нескольких сотен, оборотами в сотни тысяч и миллионы долларов и высоким научным потенциалом, иногда большим в своей отрасли, чем в тех учреждениях, откуда вышли их основатели.

В начале 90-х годов появилось большое количество hi-tech-компаний, многие из которых тут же закрывались, но на смену им приходили новые. В результате сильнейшие выживали и сейчас они составляют основу deal flow для потенциальных инвесторов.

Много ли таких компаний? К сожалению, в Казахстане такой статистики нет. Известно только порядка 30–40 компаний, потенциально интересных для инвестора, хотя изучено только 20 % казахстанского рынка hi-tech-компаний. Поэтому можно предположить, что в республике сейчас примерно 150–200 hi-tech-компаний. При этом их средний инвестиционный запрос составляет 700 тыс. дол. США.

Существует также небольшая группа компаний, которая была поддержана различными государственными фондами. Эти компании смогли достичь больших результатов, а их запросы, как и экономические показатели в настоящий момент, составляют несколько миллионов долларов. Таких компаний немного — не более десяти в Казахстане. Исходя из таких приблизительных расчетов можно сделать вывод, что потребность всего сектора составляет примерно 6,5 млрд дол., а всего имеется 350 объектов для инвестирования.

Настораживает тенденция, которая стала проявляться в последние годы, — сокращение количества образующихся малых и средних предприятий, в том числе в инновационной сфере.

В годы перестройки, когда отсутствовала инфраструктура и не было никакой законодательной базы, появились сотни тысяч предприятий и миллионы предпринимателей. Что изменилось в стране за последние 10 лет? К сожалению, только одно — дешевые активы израсходованы, а новая инфраструктура развития бизнеса не появилась.

В то время можно было создать собственное дело без каких-либо средств, капитализации подвергались собственный труд, энергия, предприимчивость, но при этом использовалось постсоветское ржавеющее оборудование, которое находилось в каждом заводском дворе. Сейчас нет ни дешевого кредита, ни пустующих помещений, ни лишних машин и оборудования, которые можно было легко "приватизировать". Остается капитализировать только труд, а это без инструментария — неприбыльное общество.

Таким образом, представителям венчурного капитала необходимо самым внимательным образом изучать ситуацию с ресурсами начала 90-х годов и научиться инвестировать компании на ранних стадиях их развития.

Другой аспект снижения предпринимательской активности в стране связан с избыточным давлением государства на бизнес. При этом крупные компании такое давление выдерживают, в малый бизнес — нет. 22 организации, несмотря на декларации правительства, имеют право закрыть любое предприятие исходя не из закона, а из своих ведомственных интересов. Если одно из этих ведомств будет проверять компанию хотя бы один раз в три года, то фирму ежечасно будут посещать проверяющие.

Следовательно, правительству необходимо создавать условия для нормального развития биз-

нса, особенно высокотехнологичного, как самого перспективного и способствующего развитию общества в целом.

2. Предприниматель в сфере высоких технологий

В 90-х годах, когда особенно активно сокращался советский научный потенциал, у специалистов и ученых было несколько альтернативных выходов:

- сменить специальность;
- эмигрировать;
- начать собственный профильный бизнес.

Те, кто выбрал последний вариант, ощутили на себе все сложности ведения бизнеса в крайне неблагоприятных условиях:

- отсутствовала какая-либо инфраструктура (физическая, финансовая, правовая);
- существенным было давление криминальных структур;
- беспредел чиновников на всех уровнях.

Кроме того, вопросы налогов стали общей темой многих статей. Все эти стрессовые воздействия предприниматель выдерживал один, без чьей-либо поддержки. У государства было много своих проблем, финансовые институты вылетали пирамиды и спекулировали на ГКО, крупные предприятия были заняты выживанием и реструктуризацией акционерного капитала. Более того, предприниматели, занятые в других, более быстрых с точки зрения финансовой отдачи сферах, смотрели на своих hi-tech-коллег с недоумением и даже с сожалением.

Окружающая среда, с одной стороны, их закалила, с другой — изуродовала в том плане, что в жизни малых hi-tech-компаний с значительно большей степени просматриваются предпринимательские начала, чем управленческие правила и принципы. Вот некоторые из этих начал:

- дробя бизнес на мелкие компании — будет безопаснее;
- планирование ни к чему — жизнь все равно внесет изменения;
- не пускай никого в свой бизнес — все равно обманут.

У руководителей этих компаний появился бесценный опыт руководства коллективом, который сначала умещался в двухкомнатной квартире, а в настоящее время ему тесно на площадях в несколько тысяч квадратных метров. Для того чтобы добиться этого, многие занимались совсем не руководящей работой — стояли у кульманов, ставили опыты, а подчас работали по ночам таксистами, чтобы днем вложить заработанное в свой hi-tech.

Немногим из них удалось получить хорошее управленческое образование — в основном это управленцы-практики со всеми вытекающими отсюда сильными и слабыми сторонами.

Сильные стороны:

- хорошее знание предмета;
- хорошее знание конкурентов и рынка;
- гибкость и жизнестойкость.

Слабые стороны:

- слабый финансовый менеджмент;
- недооценка важности стратегического планирования;
- патологическое неприятие документов;
- замкнутость и отсутствие широкого взгляда на свою компанию.

Из сказанного понятно, какую реальную помощь ждет руководитель компании от венчурного капиталиста и какие отношения должны формироваться между фондами и компаниями.

Прежде всего эти отношения должны быть партнерскими — казахстанские предприниматели должны увидеть, наконец, что кто-то реально заинтересован в успехе их бизнеса. Из практических задач выделим дополнительные контакты во всех сферах — властных, финансовых, средствах массовой информации, международных, особенно важных для казахстанских предпринимателей.

Само собой разумеется, что венчурный капитал должен помочь компаниям добиться прозрачности бухгалтерии и отчетных документов, наличия долгосрочных и стратегических планов и т. д. Кроме того, руководителю компании очень нужно помочь избавиться от комплекса "враждебного окружения" и понять, какую важную роль играет он и его компания в современном обществе. Эти комплексы недоверия, несомненно, оправданы; они формировались на протяжении десятилетий, когда в нашем обществе понятие "предпринимательство" имело лишь отрицательный оттенок.

Наши предприниматели, работающие в малом бизнесе, как правило, опережают свое время; следовательно, они испытывают на себе всю тяжесть преодоления материальных, моральных и иных трудностей. А свою созидательную роль, значение и вес наши предприниматели ощутят позже, когда до уровня взаимопонимания поднимется все общество. Этому в немалой степени должна способствовать государственная политика поддержки малого инновационного бизнеса.

3. Due Diligence and Legal Aspects

Трудности в изучении молодых hi-tech-компаний начинаются еще на этапе получения от ком-

пании бизнес-плана. Для того чтобы компания "открылась" и представила полную информацию о себе, необходимо создать достаточно высокий уровень доверия.

Предпосылки для такой скрытности, конечно, существуют. Прежде всего это запутанность и искажения в бухгалтерской отчетности большинства компаний.

Второй аспект — чисто крайне усложненная структура ведения бизнеса: один, по сути, бизнес может быть оформлен даже на пять-шесть юридических лиц.

Третий аспект, который может существенно затруднить и стадии due diligence, и дальнейшую работу с компанией, — кредиты и другие обязательства компании, которые никак не отражены в бухгалтерских документах (кредиты, взятые у частных лиц, например).

Единственный выход в этой ситуации — создание обстановки открытости прямого обсуждения с обществом и его акционерами целей, которые преследует инвестор и другие стороны сделки. Такое понимание очень важно во всех случаях, но особенно значимо при инвестировании в небольшую компанию с незначительными активами.

Процесс обсуждения юридических документов подчас носит сложный и мучительный характер как для инвестора, так и для компании. И связано это с непониманием компанией необходимости определить нормы взаимоотношений. Со своей стороны инвестор должен очень деликатно соотносить важность юридических процедур и загруженность руководителей малых фирм. Ни в коем случае не стоит пренебрежительно относиться к документам, но не стоит переоценивать значимость подписанных документов. Они не повод для разбирательств, которые не спасут средства инвесторов даже при обращении в суд в случае плохого развития событий, а скорее представляют собой правила поведения и чести, которые служат обычно серьезным аргументом для выстраивания отношений с акционерами после инвестиций.

4. "Hands-on" Management

Так как инвестиции в малые высокотехнологичные компании несут в себе дополнительные элементы риска – технологический компонент, фактор малости и плохой организации фирмы, то и вопрос постинвестиционного мониторинга приобретает особо актуальное значение. Этот процесс даже нельзя назвать мониторингом, скорее это роль опытного инструктора, который сам не держится за руль и не вмешивается в управление автомобилем, однако, когда необходимо, имеет возможность посоветовать водителю притормозить или увеличить скорость, повернуть направо или налево, и в его мнению прислушиваются.

Венчурный капитал ни в коем случае не должен докучать менеджменту компании в повседневной работе. Основная добавленная стоимость (*added value*), вносимая инвестором в компанию, это верные советы в вопросах стратегии развития фирмы, способствующие через свои возможности успеху этого развития.

При этом вместе с ростом уровня менеджмента компании круг вопросов, решаемых без участия венчурного капитала, должен расширяться. Такой широкий круг свидетельствует о том, насколько хорошо поработал венчурный капитал на всех предыдущих стадиях работы с компанией.

Понятно, что венчурному капиталисту невозможно принимать какие-либо решения без своевременной и полной информации о состоянии дел в компании, следовательно, на постинвестиционной стадии необходимо отработать детальную систему информирования друг друга о состоянии дел. При этом такая система должна быть разнообразной, как формализованной, так и неформализованной.

На заседаниях совета директоров должны обсуждаться не только те вопросы, которые определены уставом компании. Подчас время тратится на обсуждение вопроса, как отметить день рождения рядового сотрудника компании, и именно это дает опущение сделки устремлений компании и инвестора.

Такой подход требует от венчурного капиталиста самому быть предпринимателем, творчески и инициативно подходить к решению стоящих перед компанией проблем. При этом не нужно забывать, что активы венчурного капиталиста растут только с ростом активов инвестируемой компании.

В этом направлении создаваемое в Казахстане ЗАО "Фонд поддержки малого предпринимательства" прорабатывает возможности финансирования проектов посредством привлечения иностранных инвестиций, в том числе иностранного венчурного капитала. Иностранный венчурный капитал очень осторожно внедряется в Казахстане. Одной из причин такого развития является отсутствие информации по имеющимся проектам. В этом направлении Фонд разрабатывает банк данных по наиболее привлекательным проектам.

Венчурная политика Фонда формируется и реализуется исходя из признания приоритетно-

сти инновационной деятельности для повышения конкурентоспособности казахстанской продукции, обеспечения устойчивого экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения, обеспечения технологической, экономической и экологической безопасности страны.

Основными задачами венчурной политики Фонда являются:

- создание и развитие инфраструктуры венчурного бизнеса;
- обеспечение прогрессивных структурных преобразований в экономике;
- определение и реализация приоритетов государственной инновационной политики;
- обеспечение взаимодействия науки, образования, производства и финансово-кредитной сферы в развитии экономики, венчурной и инновационной деятельности.

Поддержка венчурной деятельности государством предполагается в следующих формах:

- финансирование научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, связанных с инновационной и венчурной деятельностью;
- финансирование программ, проектов и мероприятий, обеспечивающих венчурную деятельность, создание и развитие субъектов инфраструктуры венчурной деятельности;
- предоставление субсидий на реализацию отдельных проектов и программ;
- финансирование подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для венчурной деятельности;
- предоставление льгот субъектам венчурной деятельности и субъектам инфраструктуры венчурной деятельности по налогам, пошлинам, сборам и иным платежам в бюджет.

При реализации венчурной политики осуществляются меры по поддержке предпринимательства. Эти меры и направляемые на них средства зафиксированы в программах поддержки венчурной деятельности, инновационной деятельности и малого предпринимательства.

Государственные расходы на финансирование венчурной деятельности в размере не менее 1 % расходной части бюджета могут быть заложены на перспективу и осуществляться по статье Закона о республиканском бюджете РК "Инновационная и венчурная деятельность".

Средства, которые предусмотрены на 2002 г. республиканским бюджетом по статье "Инновационная и венчурная деятельность", должны распределяться правительством Казахстана.

Фонд играет роль активного партнера и стремится увеличить стоимость компании. По истечении 5–7 лет после инвестирования Фонд планирует "выход" из предприятия и продажу своей доли участия.

Предполагаемая структура портфеля будет включать следующие приоритетные области:

- перерабатывающая промышленность;
- телекоммуникации и компьютерные технологии;
- пищевая промышленность;
- строительство и производство строительных материалов;
- производство потребительских товаров;
- фармацевтическая промышленность;
- франчайзинг;
- упаковочное производство;
- производство стеклотары.

Таким образом, проблема развития венчурного капитала в стране состоит в следующем:

- венчурный капитал, чтобы успешно конкурировать с другими источниками финансирования, должен уделять больше внимания инвестициям в малые инновационные фирмы, особенно на ранних стадиях их развития;
- потребность в инвестициях hi-tech-фирм в республике сегодня составляет приблизительно 0,5 млрд дол.;
- казахстанским hi-tech-компаниям венчурный инвестор нужен не только как источник финансовых средств, но прежде всего как реальный партнер в суровом мире бизнеса;
- для казахстанских hi-tech-компаний особенно важную роль приобретает добавленная стоимость (*added value*), которая должна вноситься венчурным инвестором особенно в вопросах стратегического планирования развития бизнеса, финансового менеджмента, установления контактов на разных уровнях;
- роль государства в создании условий реального партнерства с малым бизнесом должна возрастать, особенно это касается высокотехнологичного бизнеса как самого перспективного и способствующего научно-техническому и экономическому развитию общества в целом.

Все это должно сыграть важную роль как в реальном становлении венчурной индустрии, так и в успешном развитии малого инновационного бизнеса в стране.

По крайней мере, это поможет hi-tech-компаниям избавиться от комплекса "враждебного окружения" и осознать, что они востребованы обществом и пользуются его поддержкой.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Н. С. ОЖОГІНА, докторант МАУП
(м. Умань)

ПОДАТКОВІ ЗАСАДИ ДІЛОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ В ІСТОРИЧНОМУ АСПЕКТІ

Науков. праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 275–278

І сказав Ісус фарисеям:
"... Покажіть Мені гріш податковий".
І принесли динарія Йому.
А він говорить до них: "Чий це образ і напис?"
Ті відказують: "Кесарів". Тоді говорить Він їм:
"Отже, віддайте кесареве кесареві, а Богу — Боже".

На початку II тисячоріччя до н. е. на острові Кріт виникли перші державні утворення. Їхніми центрами були своєрідні двірцеві комплекси зі своєю системою палацевого господарства. Наймогутнішими були правителі Кносса, Феста, Лілоса. Під час розкопок палаців Лілоса і Кносса було виявлено близько 3 тис. глиняних табличок, у деяких з них згадується податок на шість видів продукції. Але вже в той час існували шари населення, звільнені від сплати податків.

Особливий інтерес викликає історія податкової системи Давньої Еллади класичного періоду (V–IV ст. до н. е.) — періоду найвищого розвитку давньогрецького суспільства. Тут на цей час виокремилися два найзначні міста-держави — Спарта й Афіни. Шляхи розвитку цих держав були різними. Спартанська громада мала аграрний характер; торгівельно-грошові відносини були тут мало розвинуті. Афіни були іншим типом рабовласницького міста-держави: в той час грецька торгівля досягла широкого розвитку. Самі афіняни споживали лише незначну частину всіх товарів, основну масу вони відправляли в інші країни, за що стягувалося мито. В Афінах існували літургії — особливі повинності, що накладалися тільки на багатих людей.

Афінська держава мала ефективну податкову систему, однак всі кошти, які збиралися, були значно меншими від тих сум, що надходили від збору особливого грошового податку (форосу) з афінських союзників, який був скасований у 413 р. у зв'язку з проведенням фінансової реформи. Замість форосу було встановлено мито на всі товари, які ввозилися та вивозилися морем, що дало змогу збільшити доходи скарбниці і послабило невдоволення союзників.

За часів первинного утворення цивільного суспільства ніхто не платив ніяких податей. Члени родини виконували для домоначальника особисту службу й отримували за те від нього пожаву. Сам домоначальник ніс на користь держави, яка захищала його родину, особисту службу. Князь як верховний володар держави утримував себе за рахунок власного майна. Тільки переможені народи платили данину, тобто ціну, якою відкуплялися від рабства.

Історія залишила чимало прикладів непокори платників данини, коли розміри їх виходили за рамки здорового глузду.

Трагічна доля київського князя Ігоря і жорстока помста його вдови — суворої княгині Ольги. Цей приклад свідчить про невдалу податкову політику князя, не слід йому було стягувати данину двічі з древлян. А мудра Ольга двома роками пізніше після кривавих подій 945 року твердо регламентувала збір податків, установивши погости, а також розміри і зміст зборів.

© Н. С. Ожогіна, 2007

Найдостойніший правнук Ольги, київський князь Ярослав Мудрий, доклав руку до першого письмового зводу законів — відомої "Руської правди". Її невід'ємною частиною став розділ "Покон вірний", який детально регламентував діяльність податкової системи.

А далі, як свідчить наша історія, настав період князівських міжусобиць і феодальної роздробленості. Як прямий наслідок — осідання податків на місцях. Немає єдиної держави — немає єдиного державного бюджету. Через нестачу коштів значно скорочується військо. Вистояти за таких умов проти сильного ворога неможливо. Ось чому у грудні 1240 р. проти орд Батия не встояв Київ.

У другій половині XIV ст. більшість українських земель (Волинь, Поділля, Київщина, Чернігівщина) увійшли до складу Великого князівства Литовського. Для утримання великокнязівського двору потрібні були величезні кошти. Щоб забезпечити надходження цих коштів, існували різні податки: данина, подимщина, серебщина, воскщина, поволовщина, поголовщина, чиша тощо. Основним об'єктом оподаткування була земля.

Лише розгромивши війська Золотої Орди та відкинувши їх за територію України, великий князь Вітовт зосередив все правління державою у своїх руках і почав реформування податкової системи. Він розпорядився, щоб всю натуральну данину і грошові платежі, зібрані з населення, відправляли до замків великих міст України. Там були побудовані великі комори для зберігання данини.

У XV — на початку XVI ст. в Україні порядок стягнення грошових податків з сільського населення було детально відпрацьовано. Грошові платежі здебільшого доводилися до всієї сільської общини. Населення села на загальних зборах розподіляло всю суму платежів між господарствами. При цьому враховувалися майновий стан кожного господарства, розмір земельного наділу, наявність худоби тощо.

Для впорядкування податкової системи уряд періодично проводив перепис населення волостей, міст, сіл і дворів. Облік населення був необхідний, оскільки не всі люди підлягали оподаткуванню. Щоб отримати підтримку місцевої української знаті, литовські князі були вимушені йти на різного роду поступки: українські феодали урівнювалися в правах із литовськими і становили єдиний стан — шляхту, яка звільнялася від податків, оскільки несла військову повинність.

Ці нововведення знайшли своє юридичне оформлення в "Литовському статуті" 1529 р., який був основним збірником права в Україні з XVI ст. до 40-х років XIX ст. і став джерелом багатьох зводів та проектів, зокрема російського "Соборного уложенія" (1649 р.).

Згадаємо про першу козацьку фортецю "Січ". Для утримання війська необхідні були великі кошти. Козаки-запорожці вміли лічити гроші й розпоряджатися ними з користю для всієї козацької громади.

Першим і прямим джерелом прибутків запорожців була здобич, добута ними на війні з турками, татарами, поляками.

Другим джерелом прибутків Війська Запорізького низового була найрізноманітніша торгівля — зовнішня і внутрішня. Всі торговці, купці й промисловці вносили певну платню у військову скарбницю.

Важливим джерелом прибутків запорізьких козаків було також "мостове", тобто платня з проїжджих купців, торгівців, промисловців і чумаків за перевіз через річки, річечки й рукави запорізьких вільностей.

Наприкінці XVIII ст. переважна частина українських земель (Лівобережжя, Слобожанщина, Правобережжя та Південна Україна) входила до складу Російської імперії. Фінансові ресурси спрямовувалися до державної казни Росії переважно шляхом обкладання населення прямими зборами та різного роду податками. Основні з них — подушне, оброки і так званий питний доход — на початку XIX ст. становили 63 % усіх доходів казни. Інша частина доходів складалася із "соляного доходу", тобто від продажу державою солі населенню, а також із митних і поштових зборів, доходів залізниць тощо.

Зазначимо, що Україна ніколи не мала в державному бюджеті Росії дефіциту, а навпаки — давала доходи, які завжди перевищували витрати, здійснені в Україні.

Особливістю податкової системи Росії було постійне збільшення непрямих податків, при цьому акцизи на дешеві товари встановлювались вище, ніж на дорогі. Наприклад, на початку XX ст. було введено акциз на махорку, що становив 25 % ціни реалізації, водночас на дорогі сорти тютюну він не перевищував 10 %.

На початку XX ст. було введено так зване цукрове нормування. Внаслідок цього зростали монопольні ціни всередині країни, які давали величезні прибутки.

Значну роль відігравав дохід від винної монополії. Перейшовши наприкінці XIX ст. від системи акцизів до необмеженої монополії на продаж горілки і спиртних напоїв, лише за три роки уряд збільшив свої "питні" доходи у 3,5 раза.

В історії багатьох країн світу були події, що змінили їх подальший соціально-політичний і фінансово-економічний розвиток. Поворотним пунктом кардинальних змін у новітній історії був революційний переворот, зроблений у жовтні 1917 р. у Росії. І хоч Україна и цей період намагалась будувати свою державу, події в сусідній Росії справили вирішальний вплив на подальшу долю нашої держави.

У перші дні після перевороту внаслідок багатьох об'єктивних причин надходження податків та інших доходів припинилося. Але вже 7 грудня 1917 р. Радянурком прийняв декрет, яким закріплювалося обов'язкове стягнення таких прямих податків: прибуткового, одноразового і податку на приріст прибутків. Однак, незважаючи на вжиті заходи, надходження податків було незначними: зібрані суми не переводилися до центру, а залишалися на місцях.

Через нестачу коштів у центрі насамперед задовольнялись потреби Петрограда, бо всі розуміли, що коли революція в Петрограді виживе, вона виживе й у провінції. Але провінціям теж було потрібне на щось жити, тому Радянурком дав вказівку — стягувати все, що можна, шляхом контрибуцій зі своєї місцевої буржуазії.

Незважаючи на широкі права рад у сфері оподаткування, воно не задовольняло навіть найневідкладніших потреб на місцях. Тому уряд чекав рішучих заходів щодо скорочення державних витрат.

Неорганізованій характер місцевого оподаткування, яке мало переважно форму контрибуцій із буржуазії та поодиноких зборів із націоналізованих фабрик і заводів, у свою чергу, несприятливо позначався на фінансовому стані і всій роботі промислових підприємств.

У цей час у середовищі керівництва країни дедалі більше починають обговорювати питання про перехід від контрибуцій до регулярних податків. У ході обговорення питання про контрибуції було прийняте рішення замінити термін "контрибуція" терміном "одноразовий революційний податок".

До кінця 1918 р. було створено передумови для реформування податкової системи. На початку 1919 р. колегія Наркомфіну визначила основні шляхи податкової реформи: усунення великої кількості податків і заміна їх, по можливості, єдиним побутово-майновим податком, перетворення прямого оподаткування в істотне джерело бюджетних ресурсів, стягнення податків не тільки грошима, а й натурою тощо. При цьому в усій системі податкових заходів чітко простежувався класові ознаки.

Жорсткий класовий підхід при запровадженні надзвичайного революційного податку мав істотні негативні наслідки для радянської влади. Неграмотна податкова політика спричинила порушення загальної соціально-економічної ситуації, в результаті чого населення всіх сіл Росії, навіть бідота, перейшло на бік контрреволюції.

Виходячи із загальнополітичної ситуації у квітні 1919 р. було прийнято скасування податку з дрібних окладів.

Надзвичайні революційні податки — найхарактерніший податковий захід у розглядуваний період. Вони грунтувалися на класовому принципі, що стверджував диктатуру пролетаріату, містили в собі елемент конфіскації з замкнених верств населення і були гострою зброєю класової боротьби.

Осмислюючи практику радянської влади, можна дійти таких висновків:

- кожна нова держава на етапі становлення з метою забезпечення своєї життєдіяльності прагне створити адекватну її сутності податкову систему;
- податки та інші збори слугують державі як потужний важіль для проведення певної цілеспрямованої політики;
- надзвичайні заходи у вигляді контрибуцій та інших надзвичайних зборів навіть за умов важкого економічного становища перехідного періоду можуть тільки частковий ефект і застосовуються короткочасно;
- на етапі становлення держава прагне у стислі строки на законодавчій основі створити стабільну й оптимальну податкову систему, яка б з одного боку, забезпечувала регулярне надходження державі податків для виконання нею соціально-економічних і культурних функцій, а з іншого — сприяла розвитку усіх видів виробничої діяльності.

У кожній країні податкова система є стрижнем економічної системи. Саме тому основне завдання сьогодення для України — удосконалення податкової системи. Наш власний досвід надзвичайно обмежений, оскільки за адміністративно-командного соціалізму відносини між державою та підприємствами будувалися на прямому вилученні значної частини їх доходів до бюджету у вигляді відрахувань від прибутку, різного роду платежів.

Вивчення світового досвіду супроводжується порівнянням податкової системи України з по-

податковими системами розвинених країн, яке стає підставою для виявлення шляхів удосконалення податкової системи України. У цьому зв'язку постає питання про правомірність орієнтації податкової системи нашої держави на зрілі податкові системи, адже податкова система має бути адекватною рівню соціально-економічного розвитку тієї чи іншої країни.

Еволюція структури податкових систем розвинених країн і сучасна практика оподаткування свідчать про закономірну залежність співвідношення прямих і непрямих податків від таких чинників: життєвого рівня переважної частини населення, досконалості механізму стягнення податків, його здатності звести до мінімуму ухилення від оподаткування, рівня податкової культури, загальної орієнтації західних суспільств на компроміс, розв'язання найгостріших соціальних проблем, пов'язаних з оподаткуванням.

Хоч податки відіграють значну роль в економіці всіх зарубіжних країн, в Україні ми маємо один із найвищих (навіть порівняно з посткомуністичними країнами) рівнів оподаткування. Для об'єктивних причин, що зумовлюють його, можна віднести:

- неможливість одночасного реформування відносин власності. Існування ж державної власності і державних підприємств викликає необхідність їхньої певної державної підтримки;
- неможливість повної і швидкої комерціалізації охорони здоров'я, освіти, науки, культури, які потребують значних державних коштів;
- необхідність зростання державних витрат на соціальний захист населення внаслідок падіння рівня життя під впливом економічної кризи та інфляції.

Основною з причин, що зумовлює високий рівень оподаткування в Україні, є помилки у проведенні податкової політики, які породили значні масштаби ухилення від оподаткування, та як найпростіший вихід з важкої ситуації — посилення податкового тиску на тих, хто ще сплачує податки.

Але основною проблемою, яку має вирішувати державна стратегія своїх громадян, — це виховання податкової культури, без якої неможливий правильний розвиток оподаткування в Україні.

Ніяка податкова система не задовольняє інтереси ні держави, ні платників податків.

Література

1. *Вишневський В. П.* До питання про реформу податкової системи України // Фінанси України. — 1996. — № 12. — С. 65.

2. *Военные* займы: Сб. / Под общ. ред М. И. Туган-Барановского. — М., 1917. — С. 12.

3. *Голубець М.* Велика історія України. — К., 1993. — Т. 1.

4. *Десять* лет финансовой и экономической жизни России. — СПб., 1902. — № 3. — С. 154.

5. *Кухарець Л. В.* Від данини до податків // Фінанси України. — 1997. — № 3. — С. 105.

6. *Кухарець Л. В.* Подушне, оброк — складові податків в Україні XIX століття // Фінанси України. — 1997. — № 9. — С. 111.

7. *Кухарець Л. В.* Прибутки військо запорізького // Фінанси України. — 1997. — № 5. — С. 121.

8. *Маслов П.* Україна в державному бюджеті Росії — Лубни, 1917.

9. *Мельник В. М.* До питання про податки // Фінанси України. — 1996. — № 10. — С. 93.

10. *Нечай Н.* Давня Греція та виникнення податкової служби на Європейському континенті // Вісн. податкової служби України. Спецвип. — 1999. — С. 66.

11. *Нечай Н.* Контрибуції і надзвичайні податки-перші заходи радянської влади у фінансовій політиці // Вісн. податкової служби України. — 1999. — № 33. — С. 62.

12. *Нечай Н.* Податкова система України періоду Великого князівства Литовського // Вісн. податкової служби України. — 1998. — № 19. — С. 47.

13. *Погребинский А. П.* Очерки истории финансов дореволюционной России. — М., 1954.

14. *Соколовська А. М.* Податкова система в контексті світового досвіду // Фінанси України. — 1997. — № 7. — С. 77.

УДК 330.341.1+658.14/.17

В. В. КЛИМЕНКО, аспірант
(Київський національний університет імені Тараса Шевченка)

РОЗВИНЕНИЙ ФОНДОВИЙ РИНОК ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Науковий вісн. МАУП, 2007, вип. 3, с. 279–282

Важливим інститутом ринкової економіки і джерелом забезпечення інвестиційної активності в фінансових системах багатьох розвинених країн є фондовий ринок. Він має можливість через свої механізми мобілізувати інвестиційні ресурси для економічного зростання, розвитку науково-технічного прогресу, інноваційної діяльності, освоєння нових виробництв.

Як зазначається в "Основних напрямах розвитку фондового ринку України на 2001–2005 роки", схвалених Указом Президента України "Про додаткові заходи щодо розвитку фондового ринку України" від 20 березня 2001 р. № 198/2001, "головною метою функціонування та розвитку фондового ринку в Україні повинно стати залучення інвестиційних ресурсів для стимулювання їх на відновлення та забезпечення подальшого зростання виробництва" [2].

В ситуації, коли бюджетні кошти відсутні, а комерційні банки не спроможні забезпечити довгострокові кредити для реального сектора економіки, залучення інвестицій через механізм фондового ринку виходить на перше місце.

Перевагами цього механізму є прямий зв'язок між інвестором та об'єктом інвестування, що забезпечується самоорганізацією фондового ринку. З одного боку, це мінімізує для інвестора трансакційні витрати, а з іншого — накладає на нього весь ризик інвестиційного рішення.

Зниженню ризикованості на фондовому ринку сприяє діяльність інституціональних інвесторів, насамперед інвестиційних фондів та інвестиційних компаній, пенсійних фондів, страхових компаній, які шляхом акумуляції грошей вкладників диверсифікують портфель належних їм цінних паперів, розв'язуючи таким чином питання оптимізації співвідношення дохідності та ризикованості інвестицій [3]. Це полегшується роботою інфраструктури фондового ринку, яка включає рейтингові агентства, незалежних реєстраторів, депозитаріїв тощо, забезпечує підвищення надійності, прозорості та передбачуваності фондового ринку [4]. Важливу роль відіграє законодавство, що захищає права інвесторів та перешкоджає шахрайству, зміцнюючи тим самим довіру до фондового ринку.

Підкреслимо важливість наявності значних обсягів заощаджень населення, які формують ресурсну основу фондового ринку. За недостатності коштів індивідуальних інвесторів, що вкладаються в придбання цінних паперів на тривалий строк, фондовий ринок стає постійним: окремі великі інвестори отримують можливість впливати на динаміку цін, свідомо порушуючи ринкову рівновагу. Це провокує спекулятивні операції з метою отримання надприбутків на дестабілізації фондового ринку, а останній набуває спекулятивного характеру.

Інвестиційна активність, пов'язана з функціонуванням фондового ринку, зумовлена емісійною діяльністю та рівнем використання емісії на інвестиційні цілі. Поки що вітчизняний фондовий ринок не став джерелом залучення інвестицій для акціонерних товариств. Серед основних причин цього можна назвати:

© В. В. Клименко, 2007

- макроекономічну та фінансову нестабільність;
- значний обсяг державної регуляції економіки;
- відсутність прозорості фінансово-господарської діяльності підприємств;
- неналежне корпоративне управління та порушення прав акціонерів виконавчими органами акціонерних товариств і власниками контрольних пакетів акцій;
- низький рівень капіталізації організованого фондового ринку, що стримує попит інвесторів на цінні папери українських емітентів;
- відсутність прозорого механізму ціноутворення на фондовому ринку;
- недостатній розвиток інституціональних інвесторів та окремих складових інфраструктури фондового ринку;
- відсутність належного правозастосування на фондовому ринку, численні випадки маніпулювання та інсайдерства.

Крім того, вітчизняні підприємства фактично були позбавлені можливості залучати для фінансування виробництва довгострокові фінансові ресурси через механізм облігаційних позик. Здебільшого не сталося внаслідок недосконалості позикового законодавства, згідно з яким мобілізовані за допомогою розміщення облігацій кошти оподатковувалися за ставкою 30 %, та високої прибутковості облігацій внутрішньої державної позики.

Ці обставини призвели до звуження ринку корпоративних облігацій, їх випуск у 1998 р. скоротився у 14,4 раза і становив за номіналом 8,1 млн грн порівняно з 116,4 млн грн у 1997 р.

Лише прийняття Закону України "Про внесення змін до деяких законів України з метою стимулювання інвестиційної діяльності" від 15 липня 1999 р. № 977–XIV усунуло дискримінаційне оподаткування коштів, залучених шляхом випуску облігацій. Зокрема, цим законом визначається, що кошти, отримані емітентом від первинного розміщення облігацій, вже не підлягають оподаткуванню, а також проценти та дисконт, оплату послуг реєстратора і депозитаріїв підприємство може включати до складу валових витрат. Внаслідок такої політики різко зросли обсяги ринку облігацій: у 1999 р. зареєстровано випусків на 132,1 млн грн, що перевищило рівень 1998 р. в 16,5 раза. Однак у 2000 р. було лише 17 випусків облігацій на загальну суму 69,892 млн грн, що на 62,236 млн грн менше, ніж у 1999 р. [3].

Підкреслимо, що використання облігаційних позик надасть підприємствам можливість залучити інвестиції для фінансування оборотних коштів з метою наступного розширення основного капіталу на більш пільгових умовах порівняно з банківськими кредитами (менший відсоток і більший строк використання) та акціями (інвестори не матимуть права власності на майно підприємства і не зможуть втручатися в управління ним). Однак для того, щоб зазначені чинники не зменшували привабливість облігацій для інвесторів, підприємством необхідно приділити значну увагу ретельній підготовці позик і проведенню заходів щодо їх успішного розміщення.

Випадки порушення прав інвесторів, непрозорість та малоефективність фондового ринку України є суттєвою перешкодою для притоку вітчизняного та іноземного капіталу.

Для того щоб фондовий ринок зміг виконувати функції ефективного механізму залучення інвестиційних ресурсів у розвиток виробництва, він має стати привабливим для довгострокових інвестицій.

Зважаючи на низький рівень внутрішніх заощаджень, що сталося внаслідок низьких особистих доходів, низької рентабельності та незначних грошових потоків у промисловості, а також великої пропорції бартерних і безготівкових операцій, для України ефективним способом пропонування стабільного зростання є збільшення надходжень міжнародного приватного капіталу. Реалізація цього напрямку стане можливою лише в тому разі, коли насамперед будуть забезпечені такі умови:

- прозорість фондового ринку, коли інвестори матимуть широкий доступ до повної інформації щодо умов випуску і обігу цінних паперів, коли буде неможливою "закулісна гра" і будуть усунені прояви дискримінації суб'єктів ринку;
- простота правил гри, коли відпаде необхідність вивчати безліч інструкцій для здійснення операцій з цінними паперами на фондовому ринку, а все буде чітким і зрозумілим;
- передбачуваність результату, коли іноземний інвестор матиме змогу завдалегідь обрахувати всі ризики вкладання свого капіталу в Україні, буде впевнений у виконанні державою всіх зобов'язань.

Крім того, необхідно надати реальні повноваження саморегулівним організаціям фондового ринку, щоб вони мали можливість стати впливовими центрами професійної регуляції для об'єднуваних ними учасників ринку.

Важливою передумовою збільшення привабливості фондового ринку для стратегічних інвес-

торів є підвищення рейтингу українських цінних паперів від спекулятивного до інвестиційного, яке у свою чергу, вимагає появності на ринку достатньої кількості високоліквідних цінних паперів з відносно передбачуваною курсовою вартістю. А для цього необхідно, щоб існував механізм, який би пов'язував дохідність та котировки цінних паперів з прибутковістю та вартістю підприємств-емітентів. До того ж на фондовому ринку повинні обертатися переважно надійні цінні папери, а інвестори мали можливість розрізняти цінні папери за ступенем їх надійності.

Водночас слід зміцнювати інфраструктуру фондового ринку. Ефективність інфраструктури фондового ринку України визначається її цілісністю та малозатратним характером функціонування, а також спроможністю забезпечувати надійне та гарантійне обслуговування вітчизняних та іноземних інвестицій в реальному секторі економіки через цінні папери.

Цілісна інфраструктура фондового ринку країни повинна бути сформована як єдина система електронного обігу цінних паперів, яка охоплюватиме [6]:

- єдину систему фондової торгівлі;
- єдину депозитарну систему (на базі Національного депозитарію України шляхом злиття усіх депозитаріїв);
- єдину розрахунково-клірингову систему (на базі Національного банку України);
- єдину фондову телекомунікаційну мережу;
- єдину систему гарантій прав інвесторів (шляхом створення Всеукраїнського гарантійного резервного фонду).

Організований фондовий ринок повинен розвиватися шляхом концентрації та централізації торгівлі українськими корпоративними цінними паперами та усіма іншими фондовими інструментами, поступово переливаючи обсяги організованої торгівлі над неорганізованою та позабіржової торгівлі цінними паперами. Це може бути забезпечено запровадженням міжбіржових та міжсистемних мереж фондової торгівлі, які створюються виключно на добровільних засадах організаторами торгівлі цінними паперами виходячи з економічної доцільності та конкурентоспроможності запроваджених інновацій та технологій.

Функціонування і розвиток неорганізованого позабіржового фондового ринку мають здійснюватись на основі розширення використання Інтернет-технологій для проведення операцій з цінними паперами та обслуговування первинного і вторинного обігу цінних паперів, які не можуть бути допущені на організований фондовий ринок.

Інвестиційну активність значною мірою можна пожвавити шляхом прийняття відповідних доповнень до законодавчих актів щодо корінних змін у процесах приватизації стратегічно важливих підприємств. Йдеться про їх корпоратизацію з наступною приватизацією через залучення прямих інвестицій у розвиток цих підприємств шляхом випуску та розміщення на фондових біржах нових додаткових емісій акцій.

Розмір таких емісій повинен корінюватися вартості інвестиційних проектів щодо їх реконструкції, модернізації та впровадження сучасних енергозберігаючих і екологобезпечних технологій, що приведе до збільшення випуску конкурентоспроможної продукції на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Слід, на нашу думку, також законодавчо встановити, що акції відкритих акціонерних товариств, які створюються на базі стратегічно важливих та інвестиційно привабливих підприємств, випускаються виключно у бездокументарній формі в Національній депозитарній системі, а їх обіг здійснюється виключно на організованих ринках через біржі фондових бірж.

З метою активізації інвестиційних процесів в Україні із започаткуванням третього етапу приватизації необхідно створити якісно нові інститути спільного інвестування, а саме, корпоративні та пайові інвестиційні фонди, а також забезпечити їх діяльність відповідно до світових норм і стандартів, які будуть більш зрозумілими як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Важливим кроком у цьому напрямку є прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" № 2299-III від 15 березня 2001 р., яким передбачається безболісна, без припинення діяльності трансформація існуючих інвестиційних фондів та інвестиційних компаній в нові інститути спільного інвестування [1]. Ця трансформація не тільки враховує вимоги існуючого законодавства щодо забезпечення захисту прав інвесторів, а й встановлює більш жорсткі обмеження та вимоги до учасників спільного інвестування та механізм багаторівневого контролю за їх діяльністю, спрямований на надійний захист коштів інвесторів.

Розвиток інвестиційних інститутів, сприяючи портфельним інвестиціям, створить тим самим передумови для прямих вкладень в інвестиційні проекти.

Реалізація зазначених заходів сприятиме перетворенню фондового ринку України на ефективний інвестиційний механізм.

Література

1. *Закон* України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" № 2299-III від 15.03.01 // Цінні папери України. — 2001. — № 18. — С. 11–22.

2. *Указ* Президента України "Про додаткові заходи щодо розвитку фондового ринку України" №198/2001 від 26 березня 2001 р. // Урядовий кур'єр. Орієнтир. — 2001. — № 60. — С. 6–8.

3. *Звіт* Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2000 р. — К.: ДКЦПФР, 2001. — С. 11.

4. *Колесник В. В.* Введение в рынок ценных бумаг. — К.: А.Л.Д., 1995. — С. 84–95.

5. *Мозговий О. М.* Фондовий ринок України — К.: КНЕУ, 1999. — С. 110–113.

6. *Остапинский В. Е.* Рынок ценных полезей Украины, взгляд через призму деятельности Украинской фондовой биржи. — К.: УФБ, 2001. — 216 с.

УДК 330.341.1+658.14/.17

К. Д. ШАХМАРОВА, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ЯКІСНА ФІНАНСОВА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЯК СУТТЄВИЙ ЧИННИК ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Наукові праці МАУП. 2002, вип. 3, с. 283–286

Україна, державні ресурси якої обмежені, незадовільною роботою промислового комплексу, намагається визначити пріоритети розвитку, які забезпечили б інноваційну модель її розвитку як постіндустріальної держави. Такими пріоритетами уряд визначив галузі літакобудування, металургії, автомобіле- і судобудування, ракетно-космічну галузь, телекомунікації та зв'язок. Але споживчий ринок України потребує нових аналогів, технології та обладнання для виробництва величезного спектра товарів промислового і кінцевого попиту. За таких умов і приватний підприємець, і державні повинні прагнути виступити в ролі інвесторів у сучасному економічному процесі.

Але для економічно ефективного інвестиційного процесу замало самих пріоритетів. Він вимагає фінансово ефективних проектів і джерел їх фінансування. Ефективність і прибутковість інвестиційних проектів позитивно корельовані з імовірністю реалізації різного роду ризиків, серед яких в українському середовищі провідними є політичний та ризик економічної ситуації. За даними обстеження, що проводилось Держкомстатом України [1, с. 187] на 9294 та 9090 промислових підприємствах у 1998 і 1999 р. відповідно, фактори стримування інноваційної діяльності можна проранжувати у табличному вигляді (табл. 1).

Через непередбачуваність цін і обмінного курсу інвесторам важко оцінити майбутню віддачу від інвестицій, відтак збільшується ризик проектів і зростає вартість їх реалізації як у випадку самофінансування (при розрахунку альтернативної можливості використання власних ресурсів), так і в умовах використання залучених або запозичених ресурсів.

Таблиця 1

Розподіл обстежених промислових підприємств за факторами, що стримують інноваційну діяльність

Фактор	Обстежені підприємства, %	
	1998 р.	1999 р.
Відсутність фінансування	86,9	85,7
Великі витрати	22,9	10,3
Відсутність коштів у замовника	40,0	39,8
Високі кредитні ставки	36,7	38,7
Недосконалість законодавства	28,8	31,5
Труднощі із сировиною та матеріалами	23,3	29,2
Високий економічний ризик	16,6	24,1
Відсутність попиту на продукцію	16,7	15,0
Недостатня інформація про ринки збуту	11,7	11,2

Особливо це стосується запозичених ресурсів, оскільки стан розвитку фондового ринку в Україні не дає змогу розраховувати на залучення там необхідних коштів. Усього ж у структурі кредитного портфеля українських банків на 1 листопада 2000 р. довгострокові кредити становили 3260 млн грн. або приблизно 15 % [5, додаток]. Кредити надавалися під високий відсоток (ставка за кредитами юридичним особам коливалася протягом 2000 року від 66 % річних у січні до 39 % у жовтні [4]).

Але навіть дешеві ресурси, які надаватимуться під гарантії уряду, або інноваційні позики Держав-

© К. Д. Шахмарова, 2002

ного інноваційного фонду України не вирішили питання прибутковості проектів, а отже, не були гарантом повернення запозичених коштів. За даними Рахункової палати України, прострочена заборгованість за кредитами, залученими під державні гарантії, мала динаміку, яку відображає табл. 2 [4, с. 3].

Таблиця 2

Динаміка простроченої заборгованості за кредитами, наданими під державні гарантії (по 1 січня року)

Показник	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Обсяг заборгованості, млн дол. США	266,2	362,1	460,4	874,6	1025,7

Наприклад, протягом 1999 р. належні платежі здійснили тільки 10 позичальників.

Не краща ситуація і в Державному інноваційному фонді України. За даними Рахункової палати України, прострочена заборгованість з наданих інноваційних позик у 1999 р. зросла на 60 % і на 1 січня 2000 р. становила 156,5 млн грн [3, с. 3]. Протягом 1995–1999 рр. Кабінет Міністрів України прийняв 17 розпоряджень з питань погашення заборгованості перед Держіннофондом шляхом безоплатного передавання підприємствами-боржниками інноваційної продукції на суму 16335,74 тис. грн, що становить 3–5 % сумарної простроченої заборгованості. Ці розпорядження були виконані лише на 72,6 % (на 11,9 млн грн) [3, с. 6–7].

Наведена заборгованість перед державою існує водночас із проблемами інфляції та девальвації, які здебільшого зумовлені фактичним дефіцитом Державного бюджету і є одними з найсуттєвіших для інвесторів.

Серед причин ситуації, що склалася на інвестиційному ринку, крім зловживань варто назвати періодичну реалізацію ризиків державного регулювання, невиконання комерційних контрактів і недотримання умов ліцензійних угод, а також нехтування ґрунтовною фінансовою оцінкою інноваційних та інших інвестиційних проектів. Останнє поширюється і на державні структури. Як свідчить Рахункова палата України [3, с. 4], "незадовільному стану із поверненням інноваційних позик сприяли недоліки у роботі Держіннофонду та його регіональних відділень: відбір, проведення експертизи, затвердження та фінансування інноваційних проектів регіональні відділення Держіннофонду проводили з порушенням вимог встановленого порядку".

Фінансова оцінка інвестиційного проекту здійснюється на основі аналізу фінансових звітів. За допомогою такого аналізу інвестори, кредитори, менеджери та інші зацікавлені особи можуть оцінити поточний, минулий і спрогнозувати майбутній фінансовий стан підприємства на всіх стадіях здійснення проекту.

До хрестоматійних класичних методів фінансової оцінки належить визначення показників: прибутковості інвестицій за продажів, коефіцієнтів поточної та довгострокової ліквідності, показників стабільності та акціонерного капіталу.

Якщо переважна частина цих показників викликає найбільшу зацікавленість у інвесторів з точки зору контролю ризику активів, розміщених у вже існуючому підприємстві, що працює за традиційною технологією, то показники прибутковості продажів та прибутковості інвестицій здатні допомогти в аналізі фінансової ефективності та доцільності реалізації окремого проекту.

Прибутковість інвестицій (Пб) є співвідношенням прибутку після сплати податку та інвестицій:

$$Пб = (П_к - П_о) / І,$$

де $П_к$ — валовий прибуток; $П_о$ — податок на прибуток; $І$ — інвестиції.

Прибутковість продажів ($П_{пр}$) є співвідношенням отриманих прибутків відносно продажів за проектом:

$$П_{пр} = П_к / П,$$

де П — обсяг продажів.

Показник прибутковості інвестицій не повинен бути меншим, ніж результат вкладення коштів інвестора в інші активи з порівняним рівнем ризику.

Але показники і прибутку, і продажів надто зручні для того, щоб їх можна було автономно використовувати в умовах невизначеності, яка особливо притаманна інноваційним проектам. Специфічними чинниками ризику підприємства, що займається інноваціями, будуть ринковий попит на новий товар, реакція виробників товарів-субститутів, вплив оновлення технології на постійні і змінні витрати, реальні переваги нової технології тощо.

Повна або часткова реалізація зазначених та інших можливих ризиків може суттєво відбитися на обсягах і прибутковості продажів, на прибутковості інвестицій. Виявити умови доцільності реалізації проекту можна за допомогою аналізу беззбитковості. Але його методи можуть застосовуватись лише до товарів, що мають високу еластичність попиту. Сутність методу полягає у визначенні критичного обсягу виробництва з

конкретних умовах, за якого цей проект можна розглядати як беззбитковий.

Обсяг продажів у точці критичного обсягу виробництва розглядається як залежність між змінними витратами, фіксованими витратами та обсягом продажів, що дає змогу спостерігати зміну ефективності проекту порівняно з критичною відносно обраного набору екзогенних змінних. Якщо обсяг продажів у грошовому еквіваленті набуває форми добутку його натурального обсягу і ціни, тоді по переліку екзогенних змінних можна додати очікувану ринкову ціну продукції:

$$П_к = ФВ \cdot П / (Ц - ЗВ),$$

де $П_к$ — обсяг продажів у точці критичного обсягу виробництва у грошовому еквіваленті; ФВ — фіксовані витрати виробництва; П — загальний обсяг продажів; ЗВ — змінні витрати виробництва.

Але обчислення обсягу продажів у точці беззбитковості в натуральному виразі ($П'_к$) дає змогу абстрагуватися від можливої інфляції та зміни валютного курсу, які можуть впливати на ціну продукції.

$$П'_к = ФВ / (Ц - ЗВ \cdot О),$$

де Ц — продажна ціна одиниці продукції; О — обсяг продажів у натуральному виразі.

Висновок про доцільність чи недоцільність реалізації проекту робиться на основі порівняння прогнозного обсягу продажів та обсягу продажів у точці беззбитковості. Небажаною вважається висока точка беззбитковості.

Перевагою запропонованого підходу є можливість обчислення кількох точок критичного обсягу виробництва для різних варіантів застосування коштів інвестора, використання різних технологій та обладнання для виробництва продукції з порівняними показниками, урахування необмеженої кількості різноманітних ризиків за їх впливом на змінні моделі. Цей підхід варто використовувати у тих випадках, коли прості та дисконтні методи оцінки не дають змогу зробити висновок про задовільність прибутковості або необхідно знайти спосіб покращити показники проекту за допомогою зміни визначених величин. Цей спосіб дістав назву аналізу динамічності.

Аналіз динамічності варто використовувати вже на стадії ухвалення рішення про вибір основних факторів впливу. Завдяки цьому можна вчасно виявити ефективні та неефективні альтернативи, що звужує інтервал невизначеності за проектом.

У поєднанні з іншими методами оцінки сподіваного ефекту від проекту, з приводу якого приймається рішення, запропонована методологія дає змогу досягти деякої впевненості в уникненні щонайменше збиткових проектів і в обранні найприйнятнішого з відомих варіантів інвестиційного використання обмежених ресурсів.

Література

1. *Наукова та інвестиційна діяльність в Україні:* Стан. зб. — К.: Держкомстат України, 2000.
2. *Основні монетарні показники* // Вісн. Національного банку України. — 2000.
3. *Про результати перевірки повернення інноваційних позик Державному інноваційному фонду України шляхом передачі інноваційної продукції.* — К.: Рахункова палата України, 2000. — Вип. 11.
4. *Про стан погашення у 1999 році простроченої заборгованості за кредитами під державні гарантії.* — К.: Рахункова палата України, 2000. — Вип. 8.
5. *Финансовые риски.* — 2000. — № 4.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Н. С. ОЖОГІНА, докторант МАУП
(м. Умань)

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК ДЖЕРЕЛО МІЦНОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 286–288

У кожній країні податкова система є стрижнем економічної системи. Саме тому основне завдання сьогодення для України — удосконалення податкової системи.

Формування податкової системи України потребує вивчення досвіду розвинених країн, податкові системи яких мають багатолітню історію. Наш власний досвід надзвичайно обмежений, оскільки в умовах адміністративно-командного соціалізму відносини між державою та підприємствами базувалися на прямому вилученні значної частини їх доходів до бюджету у вигляді відрахувань від прибутку, різного роду платежів.

Порівняння податкової системи України з податковими системами розвинених країн дає змогу визначити шляхи вдосконалення податкової системи України. У цьому зв'язку постає питання про доцільність орієнтації податкової системи нашої держави на зрілі податкові системи, адже податкова система має бути адекватною рівню соціально-економічного розвитку тієї чи іншої країни.

Щоб визначити адекватну сучасному етапу розвитку України модель податкової системи, треба розглянути загальні закономірності формування податкових систем. Критерієм адекватності буде відповідність характеристик податкової системи цим причинно-наслідковим зв'язкам.

Аби встановити закономірності, треба розглянути основні риси сучасних податкових систем розвинених країн, їх еволюцію та причини змін.

По-перше, сучасним податковим системам властива велика частка податкових надходжень бюджетів у валовому національному продукті (ВНП). На початку 90-х років XX ст. вони становили: у США — 30 %, Японії — 31, Англії — 37, Канади — 37, Німеччині — 38, Італії — 40, Франції — 44, Бельгії — 41,6, Нідерландах — 48, Норвегії — 48,3, Данії — 52, Швеції — 61 %.

Відмінності у загальному рівні оподаткування різних країн висвітлюють існування зв'язку між частиною податкових надходжень у ВНП і моделлю ринкової економіки з властивими їй масштабами і формами державного регулювання. Так, найменші масштаби перерозподілу державного ВНП характерні для американського варіанта ліберальної ринкової економіки та японської моделі. У США не зумовлено використанням податкової політики як засобу державного регулювання економічних процесів, передусім як засобу створення умов, сприятливих для діяльності промислових компаній, що потребує низького рівня податкового тягаря у країні. В Японії невелика частка податків у ВНП є наслідком того, що податкова політика як метод державного регулювання відіграє другорядну роль. Провідна роль належить іншим методам: державному програмуванню, прямій державній підтримці певних галузей і підприємств (цільових субсидій та ін.).

Найвища частка податкових надходжень у ВНП характерна для шведського варіанта моделі функціональної соціалізації з властивим їй державним втручанням передусім не у виробництво, а у відносини розподілу, що зумовлює необхідність акумуляції в руках держави значної частини ВНП з її подальшим використанням на соціальні цілі.

Більшості країн, у тому числі країн із соціально-орієнтованою ринковою економікою, властиве помірне оподаткування. Воно є наслідком проведення такої податкової політики як одного з

© Н. С. Ожогіна, 2002

пріоритетних методів державного регулювання, що має за мету оптимальне поєднання двох цілей: створення сприятливого податкового клімату для господарської діяльності (мета визначає верхню межу оподаткування) й ефективного розв'язання соціальних проблем (мета визначає нижню межу оподаткування).

По-друге, важливою характеристикою сучасних податкових систем розвинених країн є їх структура, дослідження якої починають з аналізу співвідношення прямих і непрямих податків. Це співвідношення має певні особливості в різних країнах. Так, у США, Японії, Канаді, Англії переважають прямі податки, а у Франції — непрямі (56,6 %). Податок на споживання, акцизи, внески підприємств у фонди соціального страхування (хоч внески на соціальне страхування, суворо кажучи, не є податками, вони належать до непрямих податків на тій підставі, що їх включають в ціни товарів і переключають на купівлю споживачів, а внески робітників і службовців на заплачені ними, по суті, як одним валом прямих відрахувань із їхніх особистих доходів). Німеччина, Італія мають досить урівноважену структуру оподаткування. Частка непрямих податків є у Німеччині — 45,2 %, в Італії — 46,0 %.

Еволюція структури податкових систем розвинених країн і сучасна практика оподаткування свідчать про закономірну залежність співвідношення прямих і непрямих податків від таких чинників: життєвого рівня переважної частини населення, досконалості механізму стягнення податків, його здатності звести до мінімуму ухилення від оподаткування, рівня податкової культури, загальної орієнтації західних суспільств на компроміс, розв'язання найгостріших соціальних проблем, градації оподаткування.

Переважання на початку і в середині XX ст. непрямих податків зумовлене низьким рівнем доходів більшості населення, а також відносною простотою збирання непрямих податків, адже форма прямого оподаткування потребує складного механізму обліку платників, об'єкта оподаткування, механізму стягнення податків. Прорес в організації оподаткування, пов'язаний насамперед з комп'ютеризацією, впровадженням автоматизованої системи обробки фіскальної інформації (перші елементи централізованої в масштабах держави автоматизованої системи обробки податкової інформації в США були запроваджені ще у 1964 р.), підвищив ефективність прямого оподаткування і створив сприятливі умови для його розвитку.

Зміна співвідношення прямих і непрямих податків на користь перших стала також наслідком зростання орієнтації західних суспільств на соціальний компроміс, що зумовило підпорядкування податкових систем принципу соціальної справедливості. Реалізація цього принципу потребує встановлення оптимальної структури податкової системи, отже, оптимального співвідношення прямих і непрямих податків. Адже прямі податки, що ставлять рівень оподаткування у пряму залежність від рівня доходів, вважаються справедливішими, ніж непрямі, оскільки вони не тільки не залежать від розміру доходів, а й мають регресивний характер. Розвиток прямого оподаткування з високими прогресивними ставками, властивими податковим системам західних країн у 50–70-ті роки, дав змогу перекласти основний тягар податків на заможні верстви населення і використати акумульовані державою фінансові ресурси для реалізації соціальних програм, державних замовлень, капіталовкладень.

Розглянуті чинники зумовили еволюцію структури податкових систем розвинених країн у напрямку зростання ролі прямих податків.

Розглянемо з позицій виявлених закономірностей основні риси податкової системи України.

Хоч податки відіграють значну роль в економіці всіх зарубіжних країн, в Україні ми маємо один із найвищих (навіть порівняно з постсоціалістичними країнами) рівнів оподаткування. До об'єктивних основних причин, що зумовлюють його, належать такі:

- *недостатність одночасного реформування відносин власності.* Існування державної власності і державних підприємств вимагає необхідність їх певної державної підтримки, а через сплачування платежів із прибутку цих підприємств — заміни їх відповідною системою податків, яка давала б змогу акумулювати достатні для такої підтримки кошти. До речі, запроваджуючи податок на доходи підприємств і розраховуючи їх ставки, ми виходили передусім із необхідності забезпечити надходження до бюджету коштів не менші за ті, що були до запровадження відповідного податку. Отже, високий рівень вилучення прибутку в минулому зумовив його збереження на сучасному етапі з метою збалансування кризи державних фінансів;
- *неможливість повної і швидкої комерціалізації охорони здоров'я, освіти, науки, культури,* які потребують значних державних коштів;
- *необхідність зростання державних витрат на соціальний захист населення* внаслідок поліп-

ня рівня життя під впливом економічної кризи та інфляції.

Отже, основні причини, що зумовлюють високий рівень оподаткування в Україні, лежать у площині суб'єктивного фактора. Основною серед них причин є помилки у проведенні податкової політики, які породили значні масштаби ухилення від оподаткування, та як найпростіший вихід з важкої ситуації — посилення податкового пресу на тих, хто ще сплачує податки. Ще однією причиною є зростання дефіциту державного бюджету, яке триває через помилки в політиці державних витрат та супроводжується пошуком шляхів збільшення державних доходів, єдиним засобом якого вважається підвищення загального рівня оподаткування. Таким чином, рівень податкового тягаря в Україні можна оцінити як надмірний у тому сенсі, що він вищий, ніж зумовлений об'єктивними причинами і обставинами.

Питання оподаткування останнім часом опинилося в центрі уваги наукової і громадської думки.

Запропоновані урядом законопроекти містять загалом прогресивні ідеї щодо напрямів реформування податкової системи. Деякі з цих ідей є революційними навіть для розвинених країн, але найсприятливішою для розв'язання першочергових завдань, ідеальною для тієї чи іншої країни є податкова система, яка відповідає стану її економіки. Країна не може мати податкову систему більш прогресивну, ніж її економіка.

Реформуванню підлягають правові норми, що визначають форми, методи, механізми регулювання і встановлення величин і порядку стягування податків, необхідних державі для виконання її функцій.

Але основна проблема, яку має розв'язати держава стосовно своїх громадян, — це виховання податкової культури, без якої неможливий прогресивний розвиток оподаткування в Україні.

Література

1. *Вишневский В. Л.* До питання про реформу податкової системи України // Фінанси України. — 1996. — № 12. — С. 68.

2. *Военные займы* / Под общ. ред. М. И. Туган-Барановского. — М., 1917. — С. 12.

3. *Голубець М.* Велика історія України. — К., 1993. — Т. 1.

4. *Десять лет финансовой и экономической жизни России.* — СПб., 1902. — С. 154.

5. *Кухарець Л. В.* Від данини до податків // Фінанси України. — 1997. — № 3. — С. 105.

6. *Кухарець Л. В.* Подушне, оброк — складові податків в Україні XX століття // Фінанси України. — 1997. — № 9. — С. 111.

7. *Кухарець Л. В.* Прибутки війська запорізького // Фінанси України. — 1997. — № 5. — С. 121.

8. *Мельцев П.* Україна в державному бюджеті Росії. — Рубіж, 1917.

9. *Мельник В. М.* До питання про податки // Фінанси України. — 1996. — № 10. — С. 93.

10. *Нечай Н.* Павло Грецич та виникнення податкової служби на Європейському континенті // Вісн. податкової служби України. Спецвип. — 1999. — С. 66.

11. *Нечай Н.* Контрибуції і надзвичайні податки — перші заходи радянської влади у фінансовій політиці // Вісн. податкової служби України. — 1999. — № 33. — С. 62.

12. *Нечай Н.* Податкова система України періоду Великого князівства Литовського // Вісн. податкової служби України. — 1998. — № 19. — С. 47.

13. *Погребенский А. Л.* Очерки истории финансов в дореволюционной России. — М., 1954.

14. *Соколовська А. М.* Податкова система в контексті світового досвіду // Фінанси України. — 1997. — № 7. — С. 77.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Ш. Д. ИСМАГИЛОВ, докторант
(Институт экономики, управления и права, г. Казань)

АНАЛИЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Научные труды МАУП, 2002, вып. 3, с. 269–271

История становления и развития организационно-методических основ оценки предпринимательских проектов в отечественной экономической теории и хозяйственной практике насчитывает немногим более десяти лет. За этот период, по данным Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан, количество реально разработанных инвестиционных предпринимательских проектов в малом и среднем бизнесе на порядок превышает количество проектов, подготовленных для крупных государственных и приватизированных предприятий. Таким образом, основным "потребителем" различных нормативно-методических материалов, регламентирующих методы обоснования и оценки целесообразности инвестиций, является малый и средний бизнес.

До этого периода существовали два параллельных, почти непересекающихся хозяйственных пространства – "социалистическое" и "капиталистическое" (ныне именуемое "развитым рыночным"). Хотя между ними существовало и де-факто признавалось отдаленное сходство, "высокие" теоретические исследования ориентировались главным образом на обоснование принципиальных отличий применяемых в СССР методов оценки "социалистической народнохозяйственной эффективности капиталовложений" от "узкокластовых" подходов к оценке эффективности инвестиций, рассматривавшихся как чуждый нам инструмент приумножения частного капитала. Усилия "рядовых" отечественных исследователей-практиков также канализировались в рамки очередных "указаний партии и правительства".

Можно выделить две взаимосвязанные, но в то же время вполне самостоятельные по методам их решения проблемы, обусловленные организацией экспертной оценки инвестиционных проектов:

- расчет экономических показателей для измерения эффективности инвестиций;
- обеспечение надежности подготовленных экспертом заключений.

Рассмотрим эти проблемы в их очередности.

Анализ отечественных публикаций последнего десятилетия показывает, что, оценив со своего особого пути, отечественная экономическая наука успешно адаптировала (нередко на уровне терминологии) зарубежные стандарты, касающиеся состава показателей экономической оценки эффективности предпринимательских инвестиционных проектов. Характерной в этом отношении является статья А. Медовкина в журнале "Мировая экономика и международные отношения", опубликованная под рубрикой "Уроки предпринимательства". В ней в качестве образца для подражания автор рассматривает "Пособие по подготовке промышленных технико-экономических обоснований", разработанное Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Еще в 1989 г. основные положения "Пособия" ЮНИДО были использованы при подготовке рекомендаций по технико-экономическому обоснованию совместных предприятий. В 1994 г. исполь-

© Ш. Д. Исмагилов, 2002

зование системы показателей, основанных на расчете денежных потоков (cash flow), было официально закреплено в России выходом инструктивного правительственного документа "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования".

Решение этой первой проблемы выходит, на наш взгляд, за рамки непосредственных задач организационно-методического обеспечения независимой экспертизы предпринимательских проектов. Действительный интерес представляет вторая проблема — обеспечение надежности подготовленных экспертом заключений, которую в литературе принято называть также "оценкой рисков инвестиционных решений"

В контексте нашего исследования риски, связанные с принятием инвестиционных решений, можно объединить в две группы.

1) *отражающие уровень достоверности* ретроспективных и прогнозных значений базовых (исходных) микроэкономических (технико-экономических) показателей проекта и макроэкономических показателей среды его реализации, а также *уровень адекватности* стратегических и тактических управленческих решений, формируемых в рамках предпринимательского проекта; другими словами, это эндогенные риски проекта, связанные с самой природой проекта, которые существуют безотносительно к тому, кто проводит его экспертную оценку;

2) *порождаемые уровнем адекватности* используемых экспертом методов и процедур экспертной оценки, а также *уровнем компетентности*, профессионализма, честности и других *качеств личности эксперта*

Риски первой группы являются объектом экспертной оценки наряду с другими показателями инвестиционных проектов.

При оценке указанных рисков инвестиционных проектов используются три подхода, соответствующие трем градациям уровня альтернативности проектных решений:

* принципиально новых;
* модифицирующих;
* традиционных.

Для "прорывных" проектов, коренным образом ломающих сложившуюся ситуацию в сфере производства и реализации определенного вида товара, необходима сквозная проработка всего множества возможных альтернатив решения задачи, поставленной перед проектантами. Только на этой широкой основе может быть выбран оптимальный по эффективности и надежности вариант подготовки и реализации предпринимательского инвестиционного проекта.

Второй подход применяется тогда, когда нововведения содержатся лишь в отдельных фазах реализации сложного проекта, охватывающего все стадии жизненного цикла товара. Суть этого подхода заключается в том, что отдельные виды рисков определяются конкретно для каждой стадии проекта, а затем интегрируются в единой оценке.

Третий подход возможен для относительно простых проектов, основанных на традиционных технологиях производства и реализации, и заключается в оценке наиболее вероятных значений их базовых показателей и определении диапазонов их изменения.

Ключом к пониманию того, как на деле необходимо оценивать риск в предпринимательстве и как его оценивают инвесторы (банки, фонды, владельцы венчурного капитала), следует считать способность предпринимателя влиять на ход событий.

Многолетняя практика экспертов и проектантов позволяет полностью согласиться с мнением Р. Ламари: "При любой степени риска бизнес-планы всегда можно составить так, что они будут выглядеть привлекательными". Конечно, хороший бизнес-план играет большую роль в обеспечении финансирования, но решение инвестора о предоставлении средств на реализацию того или иного проекта в решающей степени зависит от того, кто стоит за бизнес-планом. И, добавим, от того, кто и как проводит его экспертную оценку, поскольку уже на самых ранних стадиях экспертизы следует исходить из того, что здравомыслящий отечественный предприниматель не будет строго придерживаться формального плана в реальной жизни — успех будет зависеть от людей, участвующих в реализации проекта, от их настойчивости, энтузиазма, готовности прислушиваться к советам и т. д. Именно с этой точки зрения следует подходить к анализу наиболее распространенных методов отбора инвестиционных проектов: по перечню критериев, индексам предпочтительности, балльной оценке.

Общепризнано, что не существует универсальной системы отбора, поскольку для решения этой проблемы каждая фирма использует свои критерии и методы. Отмечается также, что, как правило, только "портфельные" инвесторы ориентируются на численные методы оценки рисков (теория вероятности), а при вложениях в реальный сектор предпочтение чаще всего отдается качественным критериям.

Рассмотрим некоторые важные особенности отбора проектов по перечню критериев. Поскольку критерии оценки будут различаться в зависимости от конкретных особенностей предприятия и характера самого инвестиционного проекта, то при подготовке экспертного заключения взятый за основу исходный перечень критериев должен быть дополнен или, наоборот, значительно сокращен. При составлении перечня критериев эксперту необходимо выбирать лишь те из них, которые непосредственно вытекают из целей и стратегических задач предприятия. В соответствии с этим подходом О. Стрекалов предлагает следующую классификацию критериев отбора инвестиционных проектов на этапе независимой экспертизы: нечеткие, правовые, критерии научно-технической перспективности, экологические, критерии менеджмента, маркетинговые и организационно-производственные, критерии региональных социально-экономических особенностей, критерии коммерческой и бюджетной эффективности проекта. Данный метод предполагает качественную градацию степени соответствия проекта оценочным критериям (например "очень хорошо", "хорошо", "удовлетворительно", "плохо", "очень плохо"). Уровень формализации процедур при этом ограничивается двумя моментами:

- определением того, что в отношении каждого критерия должно соответствовать понятиям "хорошо", "очень хорошо" и т. д.;
- предварительным установлением приоритетов, т. е. относительной важности критериев для успеха проекта в целом.

Столь слабая формализация процедур предполагает привлечение к оценке проектов данным методом экспертов очень высокой квалификации, и она в наибольшей мере соответствует потребностям оценки "прорывных" инновационных проектов. На первом месте здесь стоят критерии уровня внутрифирменного и стратегического менеджмента, на втором — критерии экономической эффективности, на третьем — маркетинговые критерии (наличие у нововведения рыночной ниши с высоким потенциалом роста). Кроме того, на принятие инвесторам решения о финансировании таких проектов факторы ожидаемого риска влияют сильнее, чем те, что характеризуют ожидаемую прибыль.

Использование для отбора проектов "индексов предпочтительности" (вторая группа методов) предполагает более высокую степень формализации экспертной процедуры по сравнению с другими методами оценки. Индекс предпочтительности представляет собой жесткую математическую конструкцию, позволяющую сопоставить ожидаемые результаты, вероятность достижения которых предварительно определена экспертами, с предполагаемыми затратами на достижение этих результатов.

Состав показателей, характеризующих затраты и результаты, может быть различным, но они обязательно должны быть соразмерными, т. е. сам индекс должен представлять собой безразмерную величину (коэффициент). Если индекс оказывается больше единицы, проект считается приемлемым, в противном случае он отклоняется.

Применение этого метода целесообразно в рамках третьего подхода, т. е. при экспертизе проектов, основанных на традиционных управленческих, маркетинговых и производственных решениях. В этом случае входящий в формулу индекса предпочтительности ограниченный набор показателей оказывается вполне достаточным для достоверной оценки проекта. Конструирование таких коэффициентов и проверка их достоверности требуют значительного времени и затрат, так как должны проводиться высококлассными специалистами, отлично знающими специфику деятельности данного предприятия. Но зато в дальнейшем их применение значительно ускоряет и удешевляет процесс выбора наилучшего из альтернативных вариантов, по крайней мере, до тех пор, пока не произойдет существенных изменений в деятельности предприятия, т. е. пока не появятся проекты "прорывного" или "модифицирующего" характера.

УДК 330.341.1+658.14/.17

Т. В. КОРДЮШ, аспірант
(Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, м. Київ)

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ І НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 292–296

Розвиток українських підприємств відбувається у складних умовах трансформації економіки: до початку перетворень не були створені необхідні засади для довгострокового збереження, накопичення і приросту фінансових ресурсів фінансово-кредитними інститутами. Саме до останніх і належать страхові компанії.

У структурі кредитної системи будь-якої розвиненої держави страхові компанії відіграють важливу роль в акумуляції значних грошових коштів — страхового фонду і його використанні як кредитних ресурсів на ринку капіталів. Адже основною особливістю діяльності страхових компаній є те, що на відміну від сфери виробництва, де товаровиробник спочатку здійснює витрати на виробництво продукції, а потім компенсує їх за рахунок виручки від реалізації, страховик спочатку акумулює значні кошти, отримані від страхувальника у вигляді страхової премії як ціни за страхову послугу, створює необхідний страховий фонд, а потім компенсує збитки за укладеними договорами страхування. Тобто існує певний проміжок часу, за який страховик повинен не лише зберегти авансовані йому кошти, а й збільшити їх суму шляхом інвестування на випадок недостатності страхового резерву для відшкодування збитків.

Маючи певну господарську незалежність в умовах ринку, страхові організації самостійно визначають свою фінансово-економічну політику і концепцію розвитку, розробляють і пропонують страхові продукти, встановлюють і регулюють ціни на них, проводять інвестиційні операції з вільними фінансовими ресурсами, розраховуються з клієнтами при настанні страхових випадків, здійснюють розрахунки з бюджетом, пастирями тощо. Для здійснення цієї діяльності страхові компанії мають право (в межах чинного законодавства) самостійно визначати методи розповсюдження страхових продуктів і, таким чином, впливати на динаміку і структуру страхових премій — основну частину фінансових ресурсів страхової компанії, розподіляти прибуток, формувати і використовувати фонди, що безпосередньо пов'язані зі страховим процесом, визначати джерела власних коштів і методи їх мобілізації.

Отже, кошти страхових компаній можна умовно поділити на *власні й залучені*. Ці кошти є фінансовими ресурсами страхових компаній.

Фінансові ресурси страхової організації — це грошові надходження компанії для здійснення операцій зі страхування і перестрахування, якими компанія розпоряджається з моменту укладення договору (початку його дії) до моменту закінчення терміну його дії або до виконання страховиком своїх зобов'язань у вигляді виплати страхового відшкодування, а також інших витрат, пов'язаних із забезпеченням діяльності страхової компанії.

Первинне формування фінансових ресурсів страхової компанії відбувається в момент створення самої страхової компанії за рахунок формування статутного фонду. Його джерелами залежно від організаційно-правової форми можуть бути акціонерний капітал, внески членів повного, командитного або товариства з обмеженою відповідальністю, бюджетні кошти, але не можуть бути використані кошти страхових резервів і такі, що отримані у кредит і під заставу. Згідно із Законом України "Про страхування", який був

© Т. В. Кордюш, 2002

прийнятий у 1996 р., мінімальний розмір статутного фонду був встановлений у розмірі 100 тис. євро. Встановлення такого мінімального розміру зумовлено прагненням держави захистити суб'єктів діяльності, адже на початковому етапі у страхової компанії немає інших коштів для виконання своїх зобов'язань за договорами страхування, а відходжень страхових внесків недостатньо для виплати відшкодувань. Крім того, достатній страховий капітал дає змогу страховій компанії з меншими негативними наслідками адаптуватися до умов ринку. Проте, згідно з останніми змінами Закону України "Про страхування" від 12 липня 2001 р. [1], сума, що еквівалентна 100 тис. євро, не є актуальною в час інтеграції України в європейське суспільство і не відповідає внутрішнім потребам розвитку економіки, де з кожним днем зростає потреба у страховому захисті, а тому було встановлено для страхових компаній мати мінімальний статутний капітал у розмірі 1 млн євро. Однак не всі компанії зможуть збільшити розмір капіталу, адже при альтернативному використанні коштів, наприклад при розміщенні на депозитному рахунку, інвестор може отримати від 8 % у валютному еквіваленті до 25 % річних у гривнях щороку, і важко уявити, що прибутковість страхової компанії буде подібною. Неспроможність підвищити рівень статутного капіталу призведе до закриття страхових компаній, що підірве і так слабку довіру до них.

Такі достатньо жорсткі вимоги до розміру статутного капіталу є виправданими в сучасних умовах, але вони не повинні стати перешкодою, що вповільнять розвиток страхового ринку, а тому необхідно шукати інші, більш гнучкі підходи до визначення мінімального розміру статутного капіталу. Наприклад, можна визначити мінімальні межі виходячи зі структури страхового портфеля організації. При домінуванні серед страхувальників фізичних осіб розмір статутного капіталу повинен бути меншим, оскільки як практикою доведено, що рівень страхових ризиків, виключаючи катастрофічні події, серед фізичних осіб нижче. Ще одним варіантом може бути встановлення відсотка від суми премій, що планується зібрати на першому році діяльності компанії, і пропорційного його (відсотка) збільшення із збільшенням премій.

Основним джерелом фінансових ресурсів діючої страхової компанії є, як вже зазначалося, залучені ресурси. Ними є сукупна вартість реалізованих на ринку страхових продуктів – обсяг страхових премій.

Страхова премія – плата (ціна) за страхування, яку страхувальник вносить страховику за прийняте ним на себе зобов'язання здійснювати страхову виплату при настанні страхового випадку. Термін "страхова премія" загальноприйнятий у світовій практиці. В українській практиці частіше використовують термін "страховий платіж" або "внесок". Але у зв'язку з інтеграцією економіки України в Європейський Союз слід дотримуватися певних стандартів і в галузі страхування.

Страхову премію, яку сплачує клієнт, визначають на основі страхових тарифів за окремими видами страхування і страхової суми, на яку укладається договір:

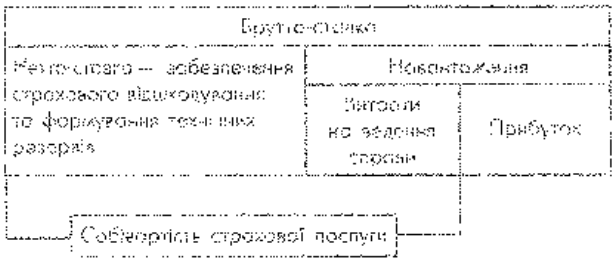
Страхова премія = страхова сума × страховий тариф.

Страховий тариф: 1) нормований відносно страхової суми розмір страхових платежів; 2) ставки страхової премії з одиниці страхової суми або об'єкта страхування, на основі якої розраховують страхову премію. Тариф обчислюють за допомогою показника ймовірності настання страхової події та використовують для визначення страхової премії як ціни за страхову послугу за кожним видом страхування.

Страхова сума – це сума, в межах якої страховик відповідно до умов страхування зобов'язаний провести виплату у разі настання страхової події. Ця сума свідчить про максимальний обсяг відповідальності страховика перед страхувальником за конкретним договором страхування.

У практиці українських страховиків найпоширенішими є встановлення ставки у відсотках. Західні компанії практикують ставки у промільному вираженні.

Страховик розробляє страхові тарифи виходячи з того, що йому потрібно компенсувати свої витрати і отримати прибуток. Страховий тариф можна подати у вигляді схеми [3].



Брутто-ставка ($T_б$) складається з нетто-ставки ($T_н$) і навантаження. Для кожного конкретного тарифу відсоток нетто-ставки і навантажен-

ня різний, проте навантаження рідко перевищує 40 % брутто-ставки:

$$T_n = T_н \frac{100}{100 - f},$$

де f — питома вага навантаження у брутто-ставці.

Нетто-ставку формують виходячи з середньої збитковості страхової суми та ризикової надбавки, яка компенсує коливання розміру відшкодувань від очікуваних значень. Нетто-ставку можна подати в такому вигляді:

Нетто-ставка				
Збитковість страхової суми		Ризикова надбавка		
Резерв незароблених премій	Резерв збитків	Резерв ризиків, які ще не минули	Резерв коливань збитковості	Резерв катастроф

При обчисленні тарифів спочатку визначають саме нетто-ставку. Вона є основою формування страхового фонду для майбутніх виплат, тому її розмір необхідно визначити якомога точніше:

$$T_n = T_0 + T_р,$$

де T_0 — основна частина нетто-ставки; $T_р$ — ризикова надбавка.

Для розрахунку основної частини нетто-ставки необхідно мати дві статистичні складові q та $S_в$:

$$T_0 = 100 q S_в / S,$$

де q — імовірність настання страхового випадку за одним договором страхування; $S_в$ — середня сума страхового відшкодування; S — середня страхова сума.

Необхідність розрахунку ризикової надбавки пов'язана з тим, що при визначенні розміру страхової премії, як правило, використовують середні статистичні дані за кілька періодів. У діяльності кожної страхової компанії бувають випадки, коли розмір відшкодувань є більшим або меншим за розрахунковий. Якщо розмір відшкодувань менше розрахункового, страхова організація має можливість створити додатковий резервний фонд. У разі надмірної кількості виплат страхова компанія відчуває дефіцит коштів. З метою корегування таких відхилень розраховують ризикову надбавку.

Ризикову надбавку можна визначити так:

$$T_р = 1{,}2 T_0 a(\gamma) \sqrt{(1-q)/(nq)},$$

де $a(\gamma)$ — коефіцієнт, що залежить від рівня безпеки γ; n — кількість угод у період страхування.

Навантаження містить витрати на ведення справи та прибуток від страхування.

Витрати на ведення справи, у свою чергу, залежать від виду страхування та контингенту страхувальників (юридичних і фізичних осіб). Витрати на укладання та обслуговування договорів значно вищі при наданні послуг населенню, тому страховим компаніям вигідніше страхувати юридичних осіб. Отже, одним із етапів стратегії страхової компанії може бути орієнтація на оптовий ринок.

Після отримання премій страховики зобов'язані сформувати резерви, які у майбутньому забезпечать виконання зобов'язань перед страхувальниками. Через неоднакову методику визначення тарифної ставки і різний термін страхування страхові резерви поділяють на резерви у ризикових видах страхування (технічні резерви) і резерви зі страхування життя. Розглянемо методи формування технічних резервів.

Основним є **резерв незароблених премій** — це частина базової страхової премії, яка надійшла за договорами страхування і відповідає страховим ризикам, які ще не минули.

У світовій практиці використовують кілька методів визначення резерву незароблених премій [2]:

- метод "pro rata temporis";
- метод 24-*ї* (двадцять четвертої);
- метод 40 %.

При використанні методу "pro rata temporis" резерв незароблених премій розраховують за кожним договором страхування окремо, розрахунок здійснюють пропорційно терміну дії договору страхування, що не закінчився на звітну дату. Незароблену премію ($НП_i$) визначають як добуток прийнятої для розрахунку базової страхової премії на відношення терміну дії договору страхування (у днях), що не закінчився на звітну дату, до всього терміну дії договору (у днях) за такою формулою:

$$НП_i = БС_i \frac{T_i - n_i}{T_i},$$

де $БС_i$ — базова страхова премія за i-м договором; T_i — термін дії i-го договору, днів; n_i — кількість днів з моменту вступу в силу i-го договору до звітної дати.

При використанні методу двадцять четвертої [2] для спрощення обчислення припускають, що кількість днів кожного місяця дорівнює 30. Виходячи з того що звичайно страхова премія надходить протягом місяця, день надходження всіх страхових премій визначають як середнє від 30,

тобто припускають, що страхові премії надходять в середині місяця — 15-го числа. З огляду на те, що в ризиковому страхуванні більша кількість договорів укладається терміном на один рік, тобто на 12 місяців, премію поділяють на 12 умовних періодів. Зважаючи на те, що страхова премія надходить 15-го числа кожного місяця, тобто в середині місяця, місяць ділять навпіл і розрахунок проводять виходячи не з 12-ти періодів дії договору страхування, а з 24-х.

Як зазначалося, процес заробітку страхової премії відбувається пропорційно закінченню терміну дії договору страхування. Отже, наприкінці місяця зароблену страхову премію вважається половина частини страхової премії місяця, в якому вона надійшла, або 1/24, а розмір резерву відповідно складає 23/24 страхової премії. Наприкінці наступного місяця дії договору страхування, укладеного в попередньому місяці, вважається, що договір діє половину попереднього місяця і повний поточний місяць, у кінці якого обчислюють резерв незароблених премій. Тому страхова премія є зароблено і дорівнює половині суми надходжень страхової премії попереднього місяця і надходжень страхової премії поточного місяця, наприкінці якого обчислюють резерв незароблених премій. Тобто зароблено премію в 3/24/(1/24 + 2/24), резерв незароблених премій складає 21/24; (24/24 – 3/24) страхової премії.

Для обчислення резерву незароблених премій платежі групують за місяцем сплати. Його розмір визначають як добуток згрупованої страхової премії та коефіцієнтів для розрахунку резерву незароблених премій, які відповідають дії договору страхування.

Для видів страхування, що передбачають можливість укладення договорів з невизначеними (відкритими) датами початку і закінчення терміну дії договору страхування, незароблену премію визначають за кожним договором страхування у розмірі 40 % суми базової страхової премії на звітну дату.

Українським законодавством передбачено формування технічних резервів за кожним видом страхування. Обсяг технічних резервів незароблених премій обчислюють за методом "плаваючих кварталів":

$$РНЗ = П_1 \cdot 25\,\% + П_2 \cdot 50\,\% + П_3 \cdot 75\,\%,$$

де $П_1$, $П_2$, $П_3$ – страхові премії, що надійшли відповідно у першому, другому і третьому кварталі, який передує звітному періоду.

Обчислення здійснюють за кожним видом страхування окремо, але, виявляючи на це, фінансовий результат представляють загальною сумою, і у випадку нестачі коштів для виплати страхового відшкодування за одним видом страхування виплату здійснюють за рахунок коштів резерву іншого. Таким чином відбувається перерозподіл коштів технічного резерву. Але такий підхід українського законодавства можна пояснити тим, що страховик повинен знати свої зобов'язання за кожним видом страхування. Це дає йому змогу визначити збитковість якогось виду страхування і збалансувати свій страховий портфель з точки зору прибутковості.

Достатньо важливе значення має база, яку використовують для обчислення резерву незароблених премій. Так, згідно з Законом України "Про страхування" нею базово є страхова премія, що надійшла за договором страхування. У світовій практиці існують також інші варіанти. Наприклад, страхові компанії Великобританії для розрахунку резерву незароблених премій беруть за основу брутто-премію, зменшену на фактично виплачену комісійну винагороду страховим посередникам та на частину премій, що передані до перестрахування. Виключення комісійної винагороди пояснюється тим, що ці витрати мають місце лише в момент укладання договору і не впливають на зобов'язання страховика. Зменшення премії на суму, передану до перестрахування, базується на тому, що з передаваною частиною премій передається і частка відповідальності. Таким чином страховик передає частку відповідальності у страховому ризику. Проте основна ідея страхування криється в тому, що страховик відповідає перед перестрахувальником у повному обсязі зобов'язань, незалежно від того, чи був перестрахований ризик чи ні, і при вирахуванні переданої частки до перестрахування страховик не може оцінити свої зобов'язання у повному обсязі.

Існують також інші чинники, що забезпечують надійність функціонування страхових компаній, – перестрахування і розміщення (інвестування) вільних фінансових ресурсів страхових компаній.

Значна вартість об'єктів, що застраховані, незбалансований страховий портфель, коливання результатів діяльності можуть негативно впливати на фінансову стабільність страхової компанії. Проте страховик може передати частку своєї відповідальності перестрахувальнику, і у разі настання страхової події страховик покриє

сної збитки за рахунок перестрахувальників. Перестрахування дає змогу значно збільшити обсяг ризиків, що страхуються. Таким чином, компанія отримує подвійну вигоду: захищеність від великих збитків і розширення обсягу надходження страхових платежів. Розмір власного утримання має залежати від галузі страхування, характеру ризику та ймовірності настання страхової події, але передусім від розміру власних коштів: що більше розмір власних коштів страховика, то більше розмір страхових виплат, які компанія може здійснити в разі настання страхового випадку. Перестрахування поділяють на факультативне і облігаторне. Факультативне перестрахування є формою цессії, яка визначається за кожною конкретною угодою (полісом). Воно досить корисне, але, безумовно, не дорогий і трудомісткий процес [4]. Мало того, в його механізмі не затверджені попередні зобов'язання перестраховика, який приймає рішення залежно від конкретної ситуації. В облігаторному перестрахуванні, навпаки, цессія розподіджується на всю частину страхового портфеля. При цьому немає необхідності попередньо узгоджувати питання з перестрахувальником, який, укладаючи договір, автоматично бере на себе зобов'язання за всіма полісами. Проте не можна категорично відмовлятись від того чи іншого виду перестрахування. Вони обидва повинні застосовуватись компанією: перший — в індивідуальних випадках, коли страховик взяв на себе великий ризик за одним об'єктом; другий — при перестрахуванні масових видів страхування, де страхові премії невисокі, а ризик настання страхової події значний.

Ще одним досить важливим елементом стратегії розвитку страхових компаній є інвестування вільних фінансових ресурсів з метою одержання додаткового доходу. Проте інвестовані страховиком кошти підлягають регулюванню, оскільки кошти страхових резервів є коштами страхувальників, що мають бути повернені при настанні страхової події. Фінансові резерви страховика повинні бути розміщені за принципами ліквідності, диверсифікованості, надійності та прибутковості.

Література

1. *Закон* України "Про страхування" від 7 березня 1996 р. № 86/96-ВР зі змін. і доп. від 12 липня 2001 р.

2. *Алтынникова Н.* Формирование страховых резервов. — М.: Агентство финансового маркетинга, 1995. — 208 с.

3. *Страхування.* Підруч. / За ред. С. С. Осадця. — К.: Вид-во КНЕУ, 1998. — 528 с.

4. *Экономика* страхования и перестрахования. — М.: Анкил, 1996. — 224 с.

УДК 330.341.1+658.14/.17

С. Е. ИЛЬИН, *докторант МАУП*
М. П. ДАНИЛОВ, *докторант МАУП*
(г. Чебоксары)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 297–299

Долговременность инвестиционного процесса обусловливает необходимость составления и оценивания плана достижения целей данного процесса, определяемого как инвестиционный проект. Важным условием инвестиционного процесса является обеспечение его финансовой устойчивости. Поэтому период между началом инвестирования и окончанием инвестиционного проекта называется временным лагом. Сам процесс реализации инвестиционного проекта делится на следующие основные стадии: предынвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную.

На предынвестиционной стадии проводятся различные аналитические исследования, в процессе которых формулируются и уточняются цели реализации инвестиционного проекта, основные способы их достижения с учетом экономических, социальных, экологических и иных факторов, разрабатываются несколько вариантов. На этой стадии осуществляется технико-экономическое обоснование проекта. Варианты проекта, как правило, оцениваются по показателям прибыльности и рентабельности. На данной стадии также осуществляется планирование проекта — разработка плана реализации этапов работы, в котором самое активное участие должны принимать инвесторы, потенциальные строители, инженеры-эксплуатационники и др. В процессе реализации инвестиционного проекта постоянно вносятся коррективы, уточнения и дополнения.

В рамках предынвестиционной стадии составляются квалификационные требования, осуществляются отбор потенциальных исполнителей проекта, инвесторов, оформляются различные контракты и тендеры. Также здесь может осуществляться эмиссия ценных бумаг. Завершается данная стадия утверждением развернутого бизнес-плана инвестиционного проекта.

Инвестиционная стадия характеризуется непосредственным осуществлением строительно-монтажных работ, которые требуют больших материальных и финансовых затрат и имеют необратимый характер. На этой стадии производятся детальное (рабочее) проектирование, поставляется оборудование, идут строительные работы с параллельной закупкой строительных материалов, изделий и конструкций, ближе к завершению выполняются монтажные и пусконаладочные работы, осуществляется сдача-приемка готовых объектов в эксплуатацию.

На *эксплуатационной стадии* начинает функционировать объект реализации инвестиционного проекта. При этом очень часто данная стадия пересекается по времени с инвестиционной, когда в условиях продолжающегося строительства начинается эксплуатация отдельных составляющих объекта.

Успешное развитие инвестиционного процесса в условиях рыночной экономики существенно зависит от характера взаимосвязи участников проекта. В настоящее время инвестиционная сфера в России проходит процессы становления и поиска в качестве целостности. Подобное развитие обусловливает необходимость формирования экономического единства участников инве-

© С. Е. Ильин, М. П. Данилов, 2002

стиционных процессов, создания условий для достижения их общей экономической заинтересованности. Подобное единство должно объединять все основные этапы инвестиционного процесса:

- *подготовительный этап* — прогнозирование и планирование инвестиций, разработка проектно-сметной документации, организация подготовки строительного производства;
- *этап предварительного использования инвестиций* — строительство, реконструкция и освоение мощностей и объектов, внедрение достижений НТП, повышение эффективности строительного производства;
- *реализация эффекта инвестиционных затрат* — повышение степени удовлетворения индивидуальных, коллективных и общественных потребностей во вновь созданных или реконструированных мощностях и объектах.

Непрерывность инвестиционного процесса объективно требует наличия тесной взаимосвязи всех его основных этапов, зависимости от всех источников инвестиций, а также от их материального и интеллектуального обеспечения. Однако на практике подобное оптимальное взаимодействие наблюдается не всегда. Неоптимальность обусловлена несбалансированностью спроса и предложения финансовых средств для осуществления инвестиций, несогласованностью инвестиций и сбережений, распылением инвестиционных средств, несовпадением потребностей экономики страны в инвестициях и экономических возможностей для их осуществления и др. Все это в совокупности приводит к таким отрицательным последствиям, как увеличение объема незавершенного строительства из-за уменьшения объема капитальных вложений, снижение показателей фондоотдачи и производительности труда в строительстве.

Изучение инвестиционного процесса в качестве экономической системы, являющейся, в свою очередь, одной из основных составляющих воспроизводственных процессов, может способствовать, на наш взгляд, преодолению существующей в настоящее время определенной обособленности процессов формирования инвестиционных ресурсов и их использования. При системном подходе создаются методологические предпосылки для эффективного управления данным процессом на всех уровнях, усиления ответственности и заинтересованности всех участников в повышении социально-экономической эффективности.

Методологической основой оптимального развития всех субъектов инвестиционной сферы страны является действие системообразующих экономических законов рыночной экономики: закона спроса и предложения, действие которого рассматривается в совокупности с другими экономическими законами и предопределяет удовлетворение потребностей индивида, экономических субъектов и общества в результате функционирования субъектов инвестиционной сферы и повышения эффективности последней. Целевая направленность инвестиционной сферы предполагает повышение прибыльности ее функционирования с учетом социально-экономических эффектов.

Неоптимальность взаимодействия участников инвестиционного процесса проявляется в неоднозначности или противоположности их интересов. Например, если заказчик заинтересован в уменьшении стоимости и сроков строительства, то строительные организации заинтересованы в увеличении сметной стоимости строительства. Одним из средств достижения оптимальности взаимодействия участников инвестиционного процесса и реализации действия закона спроса и предложения выступают тендеры (торги, конкурсы) на проведение строительно-монтажных работ.

Достижение высоких социально-экономических показателей функционирования инвестиционной сферы обусловлено наличием пропорциональности и сбалансированности между всеми составляющими экономической системы страны. Инвестиционная сфера, например, существенно зависит от уровня развития машиностроительного комплекса, банковской системы, налогово-бюджетной системы, материальных и трудовых ресурсов и др. При этом здесь важно сбалансировать отраслевые и региональные аспекты инвестиционных процессов, перспективные и текущие прогнозы социально-экономического развития, более широко использовать методы программно-целевого программирования на всех уровнях, повышать мобильность и адаптивность системы государственного управления инвестиционной сферой, совершенствовать правовое обеспечение и др.

Экономические законы определяют и обусловливают необходимость постоянного совершенствования организационного взаимодействия участников инвестиционного процесса. Укреплению экономических взаимосвязей должно способствовать повышение эффективности и прибыльности функционирования строительных организаций. Этим целям может способствовать создание инвестиционных промышленно-строи-

тельных объединений, базирующихся на технико-экономическом и организационно-территориальном единстве.

Повышение социально-экономической эффективности функционирования инвестиционной сферы также обусловлено действием закона экономии времени, согласно которому следует повышать эффективность использования основных фондов, снижать материальные затраты, связанные с их созданием и использованием, сокращать сроки строительства, уменьшать фондоемкость, повышать фондоотдачу и др. В этой связи отметим, что существующее в настоящее время соотношение между показателями фондоотдачи и фондовооруженности в целом по экономике России не является экономически оптимальным, что свидетельствует о наличии серьезных проблем в инвестиционной сфере.

УДК 330.341.1+658.14/.17

В. Г. ФЕДОРЕНКО, д-р екон. наук, проф.
(Спілка сприяння інтеграції і інвестицій в економіку України, м. Київ)

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 300–313

Нові принципи організації світу особливо стосуються України. Наша країна вже понад 10 років перебуває у стадії перебудови, якій властиві нові економічні відносини, реструктуризація, тобто процеси, що перебувають у стадії інтеграції.

Усвідомлюючи прогресуюча економіка, одним з напрямків якої є розвиток інвестиційних процесів, що забезпечують розвиток діалогу цивілізацій, розширення співробітництва народів.

Для розвитку промисловості України велике значення мають прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Внутрішні чинники, що визначають приплив ПІІ в економіку, різноманітні за природою, сутністю, рівнем впливу. Найважливішими чинниками, що впливають на здійснення ПІІ, є економічні мотиви, які відіграють важливу роль на тому етапі, коли вже прийнято загальну політику залучення ПІІ. Під час інвестування в економіку іншої країни економічні чинники можна поділити на такі групи:

- пошук ресурсів;
- пошук ринків;
- пошук способів ефективного виробництва.

Наявність природних ресурсів, дешевої некваліфікованої або напівкваліфікованої робочої сили, створених активів та матеріальної інфраструктури є привабливими чинниками для діяльності, пов'язаної з пошуком ресурсів.

Історично склалося, що найважливішою ознакою, яка приваблює іноземних інвесторів, є наявність у країні природних ресурсів: корисних копалин, сировини та добрих природних умов для ведення сільського господарства. У XIX ст. надходження більшості ПІІ з країн Європи та США були зумовлені потребою забезпечення економних і надійних джерел постачання корисних копалин та сировини для індустріалізованих країн Європи та Північної Америки.

До початку Другої світової війни близько 60 % світових ПІІ було інвестовано в освоєння природних ресурсів.

Але навіть за тих часів, коли наявність природних ресурсів була основним чинником ПІІ, цю ознаку вважали недостатньою для спрямування ПІІ в певну країну. Порівняльна перевага у природних ресурсах зазвичай сприяла торгівлі, а не ПІІ. Натомість інвестиції здійснювалися тоді, коли багаті на ресурси країни не мали великих капіталів, потрібних для видобутку ресурсів, або технічних знань для видобутку чи продажу ресурсів за межі країни. До того ж належало мати або створити відповідну інфраструктуру для вивезення сировини з країн видобутку до пункту кінцевого призначення.

Вкладення капіталу для пошуку робочої сили зазвичай здійснюють транснаціональні компанії (ТНК), які мають власне виробництво або працюють у сфері послуг. Такі інвестиції походять з країн, де реальна вартість робочої сили є високою. У країні з низькою реальною вартістю робочої сили ТНК створюють чи купують компанію для постачання проміжних або кінцевих продуктів, виробництво яких вимагає менш інтенсивного використання праці. Задля заохочення таких виробництв країни — реципієнти інвестицій часто вдаються до створення вільних економічних зон.

До іншої дуже важливої групи економічних чинників надходження ПІІ належать ринкові фактори – місткість ринку (в абсолютному вираз та у відносному до кількості населення і його доходів) і темпи зростання ринку. Для ТНК нові

© В. Г. Федоренко, 2002

ринки дають можливість залишатися конкурентоспроможними і розширювати діяльність у певній галузі, а також економити за рахунок масштабів виробництва. Традиційно такі чинники, як місткість ринку та темпи його зростання, були важливими для інвестицій у національні ринки промислових товарів, "закриті" для міжнародної торгівлі товарів, "закриті" для міжнародної конкуренції через високі тарифи або квоти. Адже в такому разі стимулом для здійснення ПІІ ставала можливість обходження високих тарифів. Саме доступ до нових ринків був основним мотивом повоєнної інвестиційної хвилі зі США до Європи, особливо до Великобританії, а також припливу японських інвестицій до США наприкінці 80-х років XX ст., що став наслідком добровільних експортних обмежень та ризику подальших протекціоністських заходів в автомобільній промисловості.

Національний ринок країни-реципієнта відігравав важливу роль і для багатьох ТНК, що здійснювали діяльність у сфері послуг. Втім, основним стимулом до входження на ринок була не наявність тарифів, а та обставина, що більшість послуг не можна експортувати, і єдиним способом їх постачання за кордон стало відкриття дочірніх підприємств. Транснаціональні компанії здійснюють інвестиції для пошуку ринків також у тому разі, коли їхні основні постачальники або споживачі вже розпочали свою діяльність в іншій країні, тоді, щоб зберегти свій бізнес, доводиться переносити його за кордон. Проте найважливішим чинником залучення інвестицій, спрямованих на пошук ринків, без сумніву, є діяльність урядів щодо сприяння таким інвестиціям. До традиційних заходів, що їх вживають уряди, належать запровадження тарифів та інші способи обмеження імпорту. Історія свідчить, що більшість початкових інвестицій у промисловість та сферу послуг було здійснено саме для того, щоб обійти такі торговельні бар'єри.

Мотиви здійснення ПІІ для пошуку економічної ефективності полягають у раціоналізації структури розпочатого раніше інвестиційного проекту (спрямованого на пошук ресурсів або ринків) у такий спосіб, аби створити для інвестора умови єдиного управління економічними процесами, розпорошеними географічно. Транснаціональна компанія, що прагне підвищити ефективність, планує скористатися регіональними відмінностями в забезпеченості ресурсами, культурі, інституційному устрої, економічній системі та політиці, а також у структурі ринків, зосереджуючи виробництво в невеликій кількості місць для обслуговування численних ринків. Аби іноземне виробництво, спрямоване на підвищення ефективності, мало сенс, потрібно, щоб закордонні ринки були відкритими та добре розвиненими. Саме тому до такого виду інвестицій зазвичай вдаються на регіональних інтегрованих ринках.

Досвід приватизації у Східній Європі дав поштовх до виникнення великої кількості способів приватизації, починаючи від ваучерної приватизації та купівлі підприємств трудовими колективами і закінчуючи продажем стратегічним інвесторам. Наслідки приватизації залежно від способу її проведення виявилися разюче відмінними. Існує багато доказів на користь того факту, що ваучерна приватизація, яка призводить до розпорошення власності, не спроможна підвищити ефективність приватизованих підприємств. Натомість входження на ринок іноземних фірм через приватизацію створює конкуренцію і позитивно впливає на процеси економічної трансформації. Це твердження справедливе щодо країн Східної Європи загалом та України зокрема. Світовий банк запропонував класифікацію різних схем приватизації великих підприємств з перевагами і недоліками (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги і недоліки схем приватизації великих підприємств

Спосіб приватизації	Цілі приватизації				
	Покращення корпоративного управління	Швидкість та реальність виконання	Поліпшення доступу до капіталу та новинок	Зростання надходжень до бюджету	Справедливість
Продаж зовнішнім інвесторам	+	+	+	+	–
Купівля трудовими колективами	–	+	–	–	–
Ваучерна	?	+	?	–	–
Спонтанна	?	?	–	–	–

Джерело: World Development Report, 1996.

Логічний і статистичний аналіз залучення ПІІ

Потенційно Україна є інвестиційно привабливою країною, оскільки має чималу кількість недостатньо використовуваних фізичних і людських ресурсів, великі резерви невкладених заощад-

жень (оцінюють мільярдами доларів), місткий внутрішній ринок споживання (близько 50 млн людей — один з найбільших у Європі), а також безперешкодний вихід до ще більших ринків Росії та колишніх республік СРСР. Крім того, Україна через свою стратегічну важливість посіло третє місце (після Ізраїлю та Єгипту) за обсягом отримання від США допомоги.

Україна також одержує великі кошти від таких міжнародних організацій, як Світовий банк, МВФ та ЄБРР. Більша частина цього фінансування надходить у вигляді технічної допомоги для розбудови ринкової економіки та системи правових інститутів, що є основою розвиненої ринкової економіки.

Але Україна має репутацію країни, економіка якої, порівняно з іншими економіками регіону Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, є однією з найменш привабливих для іноземних інвесторів. За обсягом залучення прямих іноземних інвестицій Україна помітно відстає від інших східноєвропейських країн. У 1999 р. чистий приплив ПІІ в Україну виявився нижчим за середній показник 1996–1998 рр. Цей факт можна пояснити депресивним станом національної економіки та підірваним політичним ризиком через президентські вибори. Згідно з офіційними даними, станом на початок січня 2000 р. загальний обсяг надходжень ПІІ в Україну за період з 1991 р. становив 3,3 млрд дол. У 1999 р. Україна отримала лише 491 млн дол.

Причина повільного розвитку України в цьому напрямку полягає в тому, що вчені ведення бізнесу в Україні значно відрізняється не лише від практики більшості західних країн, а й від практики інших країн з перехідною економікою, наприклад Чехії, Угорщини, Польщі, а також певною мірою Росії. У той час, коли інші центральні та східноєвропейські країни успішно продовжують змагатися за збільшення обсягів іноземних інвестицій, в Україні, наприклад, протягом останніх місяців 1999 р. кілька іноземних компаній вирішили припинити діяльність та залишили країну або вирішили припинити подальше інвестування до покращання загальних умов діяльності. Ця тенденція поширилася завдяки негативному впливу нещодавньої фінансової та економічної кризи, що було наслідком тіснення економічних зв'язків з Російською Федерацією, яка опинилася у кризовому становищі. Заходи, вжиті урядом та Національним банком України з метою стабілізації фінансового ринку, незважаючи на те, що вони широко були визнані як необхідні, ще більше погіршили ситуацію та поглибили перші прибутки, очікувані іноземними інвесторами.

Незважаючи на деякі економічні реформи, перехід України до ринкової економіки відбувається вельми повільно. Існуючі закони, що стосуються господарського товариства, значною мірою відображають політичну та правову доктрину радянського законодавства, яке ґрунтувалося на принципах абсолютного домінування публічного права над економічною сферою та призводило до майного втручання державних органів у діяльність комерційних підприємств. Проект "Господарчого Кодексу" 1992 р., який схожий на Цивільний Кодекс та нерідбачає обов'язкове державне планування для всіх типів підприємств, є лише одним прикладом законодавчої діяльності, яка свідчить про те, що втручання держави у приватну сферу й досі вважається нормальним явищем в Україні, а тому шлях до ринкової економіки можна вважати складним і тривалим. Через застосування неправильної політики законодавча система залишається сукупністю постійно змінюваних, суперечливих актів, що дублюють один одного. Переважно не спричинено тривалою неузгодженість між діючим Президентом України та Верховною Радою України. Розділ XV Перехідних положень Конституції 1996 р., який надавав повноваження Президентові України видавати укази з економічних питань, не врегульованих законодавством, призвів до великої кількості нових указів, більшість з яких гостро критикує Верховна Рада України та ігнорують державні виконавчі органи.

Таким чином, іноземним інвесторам майже неможливо повністю здійснювати свою діяльність у відповідності до вимог українського законодавства.

Незважаючи на це, іноземні інвестори часто вважають, що законодавство має не таке вирішальне значення порівняно з іншими, більш практичними проблемами, які постають перед ними у зв'язку з інвестуванням. Корупція, свавільне запровадження законів, які часто змінювалися та мали зворотну дію, а також дії посадових осіб на місцях, зумовлені особистими інтересами замість професійних, створювали основні проблеми, які були гальмом у залученні інвестицій. Це призводить до великих майнових витрат часу для розв'язання штучних проблем і значних поточних витрат, які роблять багато інвестиційних проектів нерентабельними.

Важливим кроком у цьому напрямі сприяння інвестиційному процесу був Указ Президента "Про усунення перешкод на шляху розвитку підприємницької діяльності" від 3 лютого 1998 р.

№79/98 та Указ Президента "Про деякі заходи з регулювання підприємницької діяльності" від 23 липня 1998 р. № 817/98. Для розв'язання проблем залучення іноземних інвесторів у 1997 р. в Україні було створено два органи.

Консультативна Рада з питань іноземного інвестування, як передбачається, має бути основним консультативним органом з питань інвестиційної політики, який започаткував постійний неофіційний діалог між політичними лідерами України та діловими лідерами в усьому світі.

Основним законом, що регулює правове середовище іноземних інвестицій в Україні, є Закон України "Про режим іноземного інвестування", прийнятий Верховною Радою України 19 березня 1996 р. та який набув чинності 25 квітня 1996 р.

Мета діяльності Ради міжнародних експертів подібна до мети діяльності миротворчого органу та полягає у підготовці рекомендацій щодо запобігання або вирішення інвестиційних спорів у відповідності до рішень Президента України. Ця Рада складається із семи українських та семи іноземних юристів. Обидві сторони вже працюють, але й досі мають доводити свою ефективність на практиці.

Незважаючи на гальмуючі фактори, Україна є потенційно привабливою для тих іноземних інвесторів, які шукають доступ до ресурсів або ринків збуту. Першому виду інвестицій сприяє наявність дешевої робочої сили та великого сільськогосподарського сектору. Натомість невеликі торговельні бар'єри та великий внутрішній ринок заохочують другий вид інвестицій. Водночас умови для інвестицій у сферу торгівлі, спрямованих на збільшення її економічної ефективності, є неоднозначними: з одного боку, встановлено певні обмеження в торгівлі із сусідами, з іншого — в Україні укладено різні регіональні угоди, які мають сприяти поліпшенню клімату стосовно торгівлі.

Упродовж 1997–1998 рр. рівень надходжень ПІІ в Україну приблизно дорівнював середньому показнику по СНД загалом та Росії зокрема. Проте серед тих країн з перехідною економікою, що належать до Східної Європи, Україна за рівнем інвестицій знаходилася лише Білорусь, Таджикистан та Узбекистан.

Обсяги залучення інвестицій у різні країни наведено на рис. 1.

Якщо розглядати ПІІ за секторами економіки, то, за даними на початок січня 2000 р., прямі іноземні інвестиції в Україну переважно спрямовувалися в харчову промисловість (20 % загального обсягу), у внутрішню торгівлю (понад 17 %), а також у машинобудування та металообробку (майже 11 %). Такий галузевий розподіл ПІІ зберігається з кінця 1998 р.

За країною походження інвестицій лідером залишається США. Американські компанії інвестували в українську економіку близько 590 млн дол., що становило 18 % загального обсягу ПІІ. За США йдуть Нідерланди (9 %), Російська Федерація (9 %), Німеччина (7 %) та Великобританія (7 %). Відведення в такому переліку одного з чільних місць Кіпру (6 %) можна пояснити тим фактом, що з цією країною укладено вигідну угоду щодо уникнення подвійного оподаткування, яка заохочує українських та західних інвесторів створювати на Кіпрі компанії, які згодом могли інвестувати Україну.

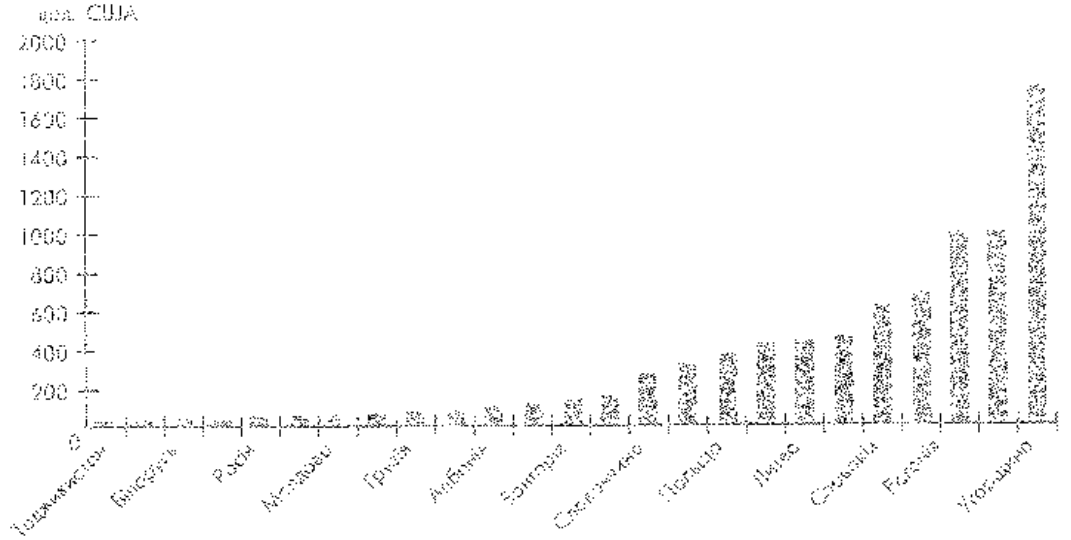


Рис. 1. **Кумулятивні ПІІ у 1989–1998 рр. на душу населення**
(за даними EBRD Transition Report, 1999)

Таблиця 2

Кумулятивні ПІІ до країн походження в 1999 р.

Країна	1 січня 1999 р.		1 січня 2000 р.	
	млн. дол.	%	млн. дол.	%
США	611	18,9	590	18,1
Нідерланди	270	10,0	307	9,3
Росія	187	6,9	288	8,9
Великобританія	201	7,4	243	7,5
Німеччина	230	8,5	230	7,1
Кіпр	150	5,6	196	6,0
Південна Корея	186	6,9	171	5,3

Джерело: Держкомстат України, 2000.

Як видно з табл. 2, найбільшу питому вагу займають інвестиції зі США, Нідерландів, Росії. Але тенденції до зростання мають обсяги інвестицій з Росії, Великобританії та Кіпру

Дослідження зв'язку приватизації та ефективності підприємств в Україні

Мета запропонованого дослідження -- виявити можливі взаємозв'язки між прямими іноземними інвестиціями та політикою приватизації, спираючись на дані опитування іноземних інвесторів, які здійснюють інвестиції в українську економіку. Під час аналізу структури інвестицій всіх визначених груп прямих інвесторів особливу увагу зосереджено на транснаціональних компаніях, що демонстрували найкращі стандарти впровадження бізнесу і мали набагато більші, порівняно з іншими групами інвесторів, ресурси. Дослідження було проведено західним Консорціуму Fleming/SARS під керівництвом Robert Fleming & Co.Limited за проектом "Посилення Фонду державного майна: індивідуальна приватизація підприємств".

Консорціум провів детальне опитування іноземних інвесторів, запропонувавши їм відповісти на питання анкети, аби визначити їхній послід на ризики та прибутки, пов'язані з прямим інвестуванням в Україну, а також їхню точку зору щодо ролі приватизації у цьому процесі. Опитування здійснено методом особистих інтерв'ю та надсилання анкет поштою до керівників іноземних компаній, які вже працюють або планують розпочати діяльність в Україні.

Обираючи компанії, необхідно було сформувати репрезентативну вибірку, залучивши до неї підприємства різних секторів економіки та розмірів, з інвестиціями різних видів та країн походження. У вибірці було представлено компанії, що працюють у найпривабливіших для іноземних інвесторів секторах економіки (харчова промисловість, торгівля, машинобудування та металургія, фінанси та страхування, хімічна промисловість).

Цільову вибірку склали 60 компаній. З цих компаній лише 34 надіслали свої відповіді на анкету. Однак і такий показник є нормальним для цього виду опитування. Кінцева вибірка виглядала так, як показано в табл. 3.

Таблиця 3

Іноземні інвестори — учасники опитування

Типи інвесторів	Розіслано анкету		Отримано відповіді	
	Кількість	%	Кількість	%
ТНК	41	68	22	65
Інвестори-підприємці	9	15	5	15
Інституційні інвестори	8	13	5	15
Міжнародні організації	2	3	2	6
Разом	60	100	34	100

Джерело: Fleming/SARS

Станом на дату опитування (січень 2000 р.) респонденти інвестували або зобов'язалися інвестувати в Україну понад 2 млрд дол. Ця сума становить майже 2/3 від загального обсягу ПІІ, залучених в Україну.

Американські компанії в нашій вибірці є лідерами за кількістю (цей показник відповідає офіційним статистичним даним). Серед опитаних 34 компаній 19 мають штаб-квартиру у США, одна -- в Канаді, решта -- у країнах ЄС та інших європейських країнах. Більшість серед ТНК та інвесторів-підприємців становлять американські компанії, а серед інституційних інвесторів переважають європейські компанії.

У сформованій вибірці основні типи інвесторів представлені нерівномірно (рис. 2). Відсутність балансу відображає той факт, що більшість інвесторів за обсягом інвестицій в Україну -- це транснаціональні компанії. До того ж саме транснаціональні компанії є цільною цільною групою з огляду на ті переваги, які ТНК дають Україні як стратегічні інвестори (завдяки передовим стандартам провадження бізнесу). Тому ТНК становлять 2/3 респондентів опитування. Наведена діаграма відображає структуру вибірки за галузями інвестування (рис. 3).

Загалом галузева структура компаній вибірки відповідає загальній галузевій структурі залучення ПІІ у країну. Так само, як і за офіційною статистикою, першу позицію в нашій вибірці за об-

ством надходження ПІІ посідає харчова промисловість. Ця галузь є пріоритетною не тільки для ТНК, а й для інституційних інвесторів з огляду її загалом добрий стан та високу конкурентоспроможність в українській економіці. Після харчової промисловості наступні місця посіли сільське господарство, телекомунікації та машинобудування.

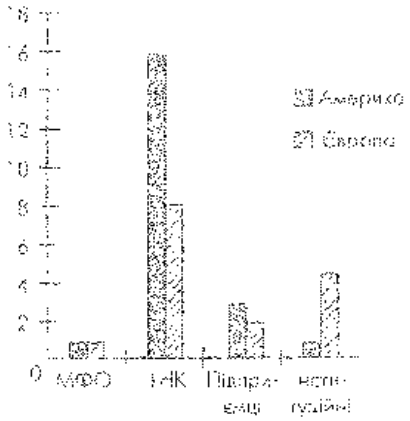
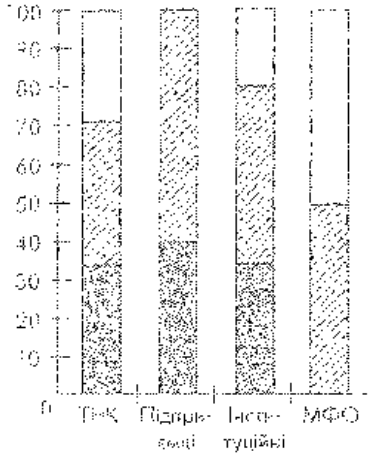


Рис. 2. **Географічний поділ компоній вибірки** (за даними Fleming/SARS)

Рис. 3. **Поділ інвесторів за галузями** (за даними Fleming/SARS)

У межах вибірки вивчено широкий спектр обсягу інвестицій (рис. 4). Але найчастіше йдеться про ПІІ середнього обсягу (10–100 млн дол.), які, власне, й домінують в Україні.

Хоча такий поділ вибірки за секторами відповідає статистичним даним щодо залучення ПІІ (а не свідчить про адекватність представлення галузевих уподобань), все ж вибірка може не бути репрезентативною. Крім того, цілком закономірною видається упередженість підбору компаній для вибірки. Оскільки перевагу було надано тим компаніям, котрі працюють в Україні, ми не залучали до цієї групи потенційних інвесторів, які були б зацікавлені в інвестуванні в Україну за сприятливого інвестиційного клімату та виваженої стратегії приватизації (це стосується, зокрема, енергетичного сектору, готельного бізнесу, підприємств роздрібної торгівлі).



□ — 10 млн дол. ▨ — 10–50 млн дол. ▩ — 100 млн дол.

Рис. 4. **Поділ компоній вибірки за обсягом інвестицій** (за даними Fleming/SARS)

Зауважимо, що міжнародні фінансові організації є для України одним з найбільших джерел ПІІ. Інші інституційні інвестори (особливо приватні інвестиційні фонди) також здійснюють великі прямі інвестиції. Кошти, якими розпоряджаються ці фонди, становлять десятки, а іноді й сотні мільйонів доларів. У групі ТНК компанії з обсягом інвестицій, меншим за 10 млн дол., належать до категорії "потенційні інвестори", оскільки поки що тільки планують великі кошти в підприємницьку діяльність в Україні (не враховуючи відкриття своїх представництв та створення мережі дистрибуції). Але понад половини ТНК, що ввійшли до вибірки, вже інвестували в економіку України від 10 до 100 млн дол.

Під час порівняльного аналізу компоній за типами внесків підтвердилися наші припущення відносно того, що інституційні інвестори надають перевагу інвестиціям у грошовій формі: грошима здійснено понад 70 % їхніх інвестицій (рис. 5). Така поведінка є природним вибором ролі інституційних інвесторів як фінансових посередників.

Натомість ТНК та інвестори-підприємці інвестують переважно в натуральній формі. Саме так здійснили більшу частину інвестицій ТНК в Україну (понад 50 %) та інвестори-підприємці (80 %). Такі інвестори, які завчасно добре знають специфіку своїх галузей, намагаються перед-

нести в Україну власні стандарти провадження бізнесу, імпортуючи своє обладнання та свої технології.

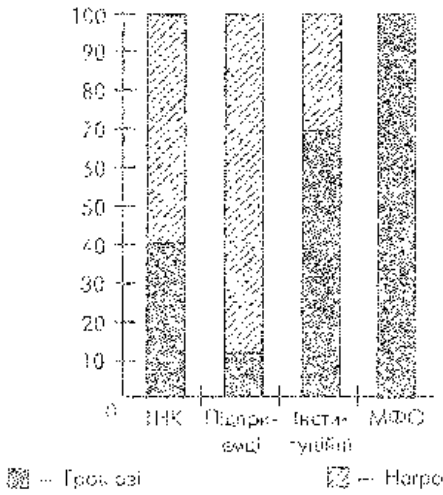


Рис. 5. **Форми інвестицій за групами інвесторів** (за даними Fleming/SARS)

Наведена на рис. 6 діаграма відображає поділ компаній вибірки за способом входження на ринок. Визначено такі способи:

1) проекти "з нуля" та створення нових підприємств;

2) придбання українських компаній:

- через приватизацію державних підприємств;
- через придбання акцій вже приватизованих підприємств;
- через придбання акцій нових приватних компаній.

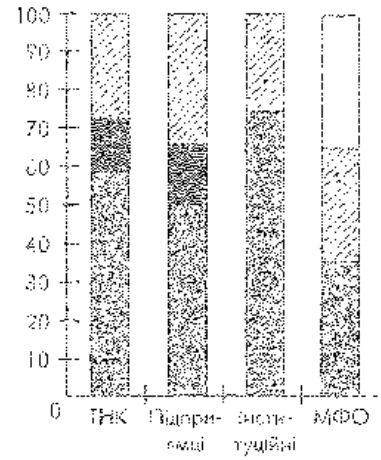


Рис. 6. **Поділ компаній вибірки за способом входження на ринок** (за даними Fleming/SARS)

Під час дослідження виявлено, що переважна більшість опитаних інвесторів увійшли на український ринок, створивши нові підприємства (green-field projects). Саме таку тактику застосували половина інвесторів-підприємців, 80 % ТНК та понад 70 % інституційних інвесторів. Придбання підприємств через приватизаційний продаж було дуже рідкісним явищем серед ТНК та підприємців, водночас серед інституційних інвесторів таких випадків взагалі не траплялося. Інвестори рідко купували й нещодавно засновані приватні компанії, оскільки дуже мало хто з них зберіг свою інвестиційну привабливість. Натомість найчастіше інвестори викуповували приватизовані підприємства (ймовірно, через брак у таких підприємств капіталу для подальшого розвитку).

Дослідження на основі опитування 150 українських підприємств дають підставу для сумніву у дієвості загальновизнаної тези про позитивний зв'язок між приватизацією та підвищенням ефективності господарювання підприємств. Виходячи з оцінки продуктивності та прибутковості приватизованих і державних підприємств дослідники стверджують, що всупереч сподіванням приватизовані українські компанії не перевищують показники діяльності порівняно з державними підприємствами.

Досліджуваним підприємствам (а також українським загалом) властива мізерна питома вага власності прямих іноземних інвесторів. "Зовнішніми власниками" цих приватизованих підприємств були переважно фізичні особи, фінансові посередники та банки. Цю обставину можна пояснити тим фактом, що впродовж 1990–1999 рр. під час роздержавлення найчастіше практикували купівлю підприємств трудовими колективами та через ваучерну приватизацію. Більшості українських підприємств ні форми приватизації не забезпечили ані інвестицій, ані ефективнішого управління, ані кращих результатів діяльності.

Той факт, що автори дослідження не виявили позитивного впливу приватизації на діяльність підприємств, можна пояснити малою часткою власності іноземних стратегічних інвесторів. Іншими причинами відсутності чітких доказів позитивного впливу приватизації на діяльність українських підприємств ми вважаємо такі:

- слабка правова база істотно ускладнює здійснення будь-якого реального контролю зовнішнього власника над підприємством, де він не має контрольного пакету;
- зовнішні власники придбали великі частки власності лише в найбільших підприємствах, ос-

кільки процес приватизації контролювали інсайдери;
- більшість підприємств було приватизовано впродовж останніх трьох років, отже переважна приватизації буде вчинено з плином часу;
- у третини приватизованих підприємств уряд досі зберігає за собою суттєві пакети акцій (до 30 %);
- уряд і надалі втручається в розвиток ключових галузей (наприклад, енергетики);
- інсайдери (працюючі та керівництво) залишаються основними власниками багатьох середніх та більшості великих підприємств.

Отже, масова приватизація відкрила зовнішнім власникам доступ до українських підприємств, проте нові зовнішні інвестори (тобто стратегічні інвестори в особі передових фірм світу) залишилися осторонь цього процесу. Основною причиною слабкого ефекту від приватизації в Україні є нездатність залучати передові світові фірми в ролі стратегічних інвесторів для місцевих підприємств.

Аналіз результатів дослідження

Аналіз мотивів іноземних інвесторів ми почали з розмежування трьох основних стратегічних інтересів інвестування в Україну:
- пошуку ринків збуту;
- пошуку ресурсів;
- підвищення ефективності.

До опитування були залучені ТНК, інвестори-підприємці, інституційні інвестори, МФО.

Відповіді компаній-респондентів свідчать, що основною метою здійснення ПІІ в Україну є отримання доступу до нових ринків (саме такий мотив як визначальний виокремили 63 % опитуваних), а підвищення ефективності та пошук ресурсів визначено як другорядні мотиви.

Результати опитування зведено в табл. 4.

Мотиви фірм було класифіковано за низхідним принципом відповідно до їх важливості для прийняття інвестиційних рішень. Середню відповідь (СВ), що є єдиною мірою вагомості певного чинника, було визначено для всіх розглядуваних мотивів як середнє арифметичне відповідей респондентів. Автори дослідження оцінювали відповіді за трибальною шкалою: 1 — головна причина, 2 — другорядна причина, 3 — не є причиною. Отже, що ближче середній показник важливості до 1, то вагомішим відповідний мотив для респондентів.

Пошук ринків збуту — найпоширеніший стратегічний мотив для інвестицій в Україну (розширення власного ринку на територію України як другорядний мотив визначив лише один з опитуваних). Бажання постачати продукцію на український ринок домінувало серед усіх респондентів (СВ = 1,05, цей чинник є найважливішим для 93 % опитуваних), водночас наступний за важливістю мотив, а саме вихід до нових регіональних ринків (Східної Європи та країн СНД), отримав порівняно низьку середню оцінку — 1,92. З огляду на низькі середні бали (2,27 та 2,53) пошук ресурсів і підвищення ефективності визнано другорядними мотивами (табл. 5)

Таблиця 4

Результати опитування щодо інвестування в Україну

Ранг	Причини інвестування в Україну	Середня відповідь				
		ТНК	Підприємці	Інституційні	МФО	Загалом
1	Масштаби ринку та потенціал його зростання	1,2	1,3	1,0	1,0	1,05
2	Доступ до нового регіонального ринку (Східна Європа, СНД)	1,9	2,7	1,7	2,0	1,92
3	Рівень кваліфікації робочої сили	2,1	2,3	2,0	2,5	2,15
4	Наявність дешевих факторів виробництва (дешева робоча сила, енергія, сировина)	2,2	1,7	2,5	3,0	2,07
5	Виробнича потужність	2,2	3,0	2,0	2,5	2,32
6	Збільшення конкурентоспроможності в постачанні на зовнішні ринки (Західна Європа)	1,9	2,7	2,5	3,0	2,53
7	Податкові стимули	2,3	3,0	3,0	3,0	2,69
8	Доступ до науково-технологічних розробок	2,7	3,0	3,0	3,0	2,71

Таблиця 5

Оцінка мотивів інвестування в Україну

Ранг	Мотив	Середня відповідь
1	Пошук ринків збуту	1,05
2	Пошук ресурсів	2,27
3	Підвищення ефективності	2,63

Мало того, респонденти досить часто вважали ці чинники такими, що взагалі не мають впливу на прийняття рішення щодо інвестування в Україну.

Пошук ресурсів як другий за вагомістю мотив передбачає доступ до кваліфікованої робочої сили

(СВ = 2,15), а також земельних ресурсів (СВ = 2,27). Проте, як свідчать показники СВ, рівень кваліфікації робочої сили більшість іноземних інвесторів назвали другорядним мотивом (у деяких випадках навіть таким, що не має значення). Лише 17 % респондентів назвали рівень кваліфікації працівників дуже важливим чинником, водночас 42 % цей чинник вважали неважливим. Приблизно так само респонденти оцінили дешеву робочу силу: вагомим мотивом цей чинник вважають тільки 14 % опитуваних. Натомість 66 % респондентів навіть зауважили, що наявність дешевих факторів виробництва не мала жодного впливу на прийняття інвестиційних рішень.

Показник СВ = 2,32, який характеризує міру важливості наявних виробничих потужностей для інвестиційних рішень, дає підставу припускати, що іноземних інвесторів поряд чи можуть заохотити до інвестування в Україну її виробничі потужності. Складається враження, що привабливість мають тих українських підприємств, які мають більш-менш сучасне виробниче обладнання, зводиться нанівець через недосконалість приватизаційного процесу, внаслідок якої іноземні інвестори опинилися в первинних умовах з іншими учасниками внутрішнього ринку.

Решту мотивів (підвищення конкурентоспроможності в постачанні на розвинені ринки, податкові стимули, доступ до наукових та технологічних розробок) визнано порівняно мало важливими. Як не дивно, податкові стимули респонденти розцінюють як другорядні, хоча податкову політику країни звичайно вважають ключовим чинником для прийняття рішень іноземних інвесторів. Таку байдужість інвесторів можна пояснити нестабільністю української податкової системи та ненадійністю її правової бази.

Домінування мотиву пошуку ринків збуту: результати дослідження Німецької консультативної групи

На користь тези про переважання в Україні інвестиційної діяльності, спрямованої на пошук ринків збуту, свідчать і результати дослідження Німецької консультативної групи (НКГ), проведеного в 1996 р. Експерти аналізували мотиви входження на ринок України 20 іноземних інвесторів. Респонденти оцінювали важливість для себе низки мотивів за чотирибальною шкалою: від "дуже важливий" (4 бали) до "неважливий" (0 балів).

Результати досліджень НКГ підтверджують висновки нашого опитування. Експерти групи визначили, що для прямих іноземних інвесторів в Україні мотиви, пов'язані зі збільшенням обсягу реалізації, були основними, а решта мотивів — другорядними.

В іншій частині звіту НКГ аналізує шкалу важливості мотивів до інвестування в різні країни. Вагомість чинників, що впливають на інвестиційні рішення, можна визначити за допомогою загального показника значущості (ПЗ), що його обчислюють як середнє арифметичне середніх оцінок 12 мотивів.

Для України цей показник становить (табл. 6)

ПЗ = (3,65 + 3,50 + 2,50 + 1,70 + 1,58 + 1,40 + + 1,10 + 1,20 + 0,68 + 0,53 + 0,54 + 0,33)/12 = 1,56.

Для інших країн загальний показник значущості такий: для Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) — 1,88; Росії — 1,84; Чехії — 1,70.

Таблиця 6

Мотиви компаній, що інвестують у країни з перехідною економікою

Ранг	Мотив	Україна	ЦСЄ	Росія	Чехія
1	Закріплення на потенційних ринках	3,65	3,08	2,96	2,62
2	Вихід на нові ринки збуту	3,50	3,22	2,95	2,75
3	Подолання імпортних бар'єрів	2,50	1,36	1,72	0,85
4	Закріплення та розширення діяльності на здобутих ринках збуту	1,70	2,70	3,00	2,57
5	Підвищення конкурентоспроможності завдяки закупівлі виробництва в іншій країні	1,58	2,32	1,94	2,72
6	Дешевша робоча сила	1,40	2,26	2,16	3,34
7	Менше податкове навантаження	1,20	1,46	1,58	1,48
8	Кращі можливості для закупівель	1,10	1,34	1,58	1,11
9	Більша тривалість робочого дня	0,68	1,68	0,99	1,73
10	Менші адміністративні перешкоди	0,56	1,18	1,83	0,96
11	Більша тривалість експлуатації техніки	0,54	1,21	0,79	2,00
12	Менш суворі природоохоронні правила	0,33	0,73	0,68	0,61

Ці показники є цифровими критеріями для визначення тих чинників, що найбільше сприяють приливу іноземних інвестицій у ту чи іншу країну. Якщо середня оцінка певного фактора перевищує ПЗ, то це означає, що такий чинник є суттєвим для інвестицій. Натомість середній

бал, нижчий за 1,5, свідчить про те, що фактор не є вирішальним для прийняття інвестиційних рішень.

У звіті НКГ міру важливості кожного з 12 чинників щодо різних країн зображено за допомогою матриці (табл. 7). На вертикальній осі матриці перелічено 12 факторів впливу відповідно до оцінок, висловлених під час опитування, а на горизонтальній осі вказано чотири досліджувані країни. У вертикальному напрямі заповнений показник значущості для певної країни поділяє матрицю на дві частини: у верхній містяться фактори, що мають суттєвий вплив на інвестиційні рішення, у нижній – малозначущі чинники.

У дослідженні НКГ по матриця мало чого показати різницю місцевих переваг за країнами. На думку інвесторів, Україна (і Росія) вабить привабливістю ринку збуту. Натомість у країнах Центральної та Східної Європи важливу роль відіграє чинник дешевої робочої сили, адже ці країни домоглися більшого успіху у здійсненні ринкових реформ. У Чехії, де реформи просуваються вже досить далеко, основним мотивом іноземних інвесторів стає дешева робоча сила, хоч її вартість і перевищує вартість української робочої сили. Отже, цілком очевидно, що пануй в Україні переконали для підвищення продуктивності зменшують відповідність такого чинника, як низька абсолютна вартість робочої сили.

Цю думку підтверджує й такий факт: згідно з дослідженням, поле Чехії мотив "підвищення конкурентоспроможності завдяки започаткуванню виробництва в іншій країні" вважають привабливою частиною як важливим, так і мотиви, пов'язані з розширенням ринку. Проте стосовно України і Росії цей аспект виявився другорядним, хоча вартість праці в обох країнах є низькою, між у Чехії.

Аналізуючи результати опитування з точки зору особливостей кожної групи інвесторів, можна помітити деякі відмінності в їхніх позиціях. Наприклад, для інвесторів-підприємців такий чинник, як наявність дешевих факторів виробництва, зокрема робочої сили, є важливішим, ніж для решти груп інвесторів. Інвестори-підприємці вважали дешеві фактори виробництва (СВ = 1,67) другим за важливістю мотивом після місткості ринку та потенціалу його розширення. Цю обставину можна пояснити тим, що підприємці, а це зазвичай дрібні або середні інвестори, дуже чутливо реагують на фактор виробничих витрат, до того ж інвестиції представників цієї групи, концентруючись переважно в межах однієї країни, не є частиною глобальної стратегії. Саме тому підприємці малобільшого не зважають на інші ринкові фактори (наприклад, доступ до регіональних ринків тощо).

Таблиця 7

Матриця мотивів для ПІІ у країни з перехідною економікою

	Угорщина	ЦСЄ	Росія	Чехія
4.00	Збільшення на потенційних ринках збуту	Вихід на нові ринки збуту	Закріплення на довгостроковій основі на зовнішніх ринках збуту	Дешевша робоча сила
	Вихід на нові ринки збуту	Закріплення на потенційних ринках збуту	Закріплення на потенційних ринках збуту	Вихід на нові ринки збуту
	Подолання імпортних бар'єрів	Дешевша робоча сила	Вихід на нові ринки збуту	Створення конкурентоспроможної основи започаткування виробництва в іншій країні
3.50 Сутєві	Закріплення та розширення діяльності на зовнішніх ринках збуту	Зосередження та розширення діяльності на зовнішніх ринках збуту	Дешевша робоча сила	Закріплення на потенційних ринках збуту
3.00	Підвищення конкурентоспроможності завдяки започаткуванню виробництва в іншій країні	Підвищення конкурентоспроможності завдяки започаткуванню виробництва в іншій країні	Підвищення конкурентоспроможності завдяки започаткуванню виробництва в іншій країні	Більша привабливість експортної галузі Більша ринкова робоча сила
ПВ	1,46	1,88	1,84	1,22
1.50	Дешевша робоча сила	Менша податковий навантаження	Менші економічні переходи	Менше податковий навантаження
Несутєві	Менше податковий навантаження	Більша торговельна робочої сили	Подолання імпортних бар'єрів	Кращі можливості для закупівель
	Кращі можливості для закупівель	Подолання імпортних бар'єрів	Менше політичне інше ризиків	Менші адміністративні перешкоди
1.00	Більша привабливість експортної галузі	Кращі можливості для закупівель	Кращі можливості для закупівель	Подолання імпортних бар'єрів
	Менш суворі природоохоронні правила	Більша привабливість експортної галузі	Більша привабливість робочої сили	Менш суворі природоохоронні правила
0.50	Більша привабливість експортної галузі	Менші адміністративні перешкоди	Більша привабливість експортної галузі	
	Менш суворі природоохоронні правила	Менш суворі природоохоронні правила	Менш суворі природоохоронні правила	

Треба також зазначити ще одну особливість. Чинник "підвищення конкурентоспроможності продукції", яку пристосують на ринки розвинених країн, але виробляють у тій країні, де вартість ресурсів є низькою, виявився набагато важливішим для ТНК (1,91), ніж для вибірки загалом (2,53). Ця обставину пояснює практика ТНК

підвищувати ефективність своєї діяльності за рахунок виготовлення продукції в тих країнах, де виробничі витрати будуть найменшими, та подальшого експорту на інші ринки.

Дешева робоча сила в Україні: міф чи реальність?

Той факт, що наявність дешевої робочої сили в Україні іноземні інвестори не вважають суттєвим мотивом для інвестування, варто розпочати доладніше, оскільки економісти часто наголошують на привабливості України саме в цьому аспекті. Така відмінність позицій свідчить про потребу розрізняти номінальний рівень заробітної платні і загальну вартість робочої сили, де також враховано продуктивність праці, витрати на виконання вимог керівних органів та інші чинники.

Вплив низької продуктивності праці є очевидним фактором. Через брак капіталу, відсутність належної підготовки та недосконалий менеджмент продуктивність праці в Україні часто є настільки низькою, що загальна вартість робочої сили виявляється більшою, ніж в інших країнах Східної Європи. Проте тут потрібно чітко розмежовуватися, бо продуктивність праці не буде однаковою за різних обставин. Ідеться про такі два варіанти:

- іноземний інвестор купує вже діюче підприємство, обтяжене надлишковим капіталом та робочою силою;
- інвестор будує нове виробництво, постачає сучасне обладнання і навчає робітників.

Оскільки новий власник не може швидко звільнити або перекваліфікувати декілька тисяч людей одночасно, продуктивність праці ще тривалий час залишиться набагато нижчою в разі купівлі чинного підприємства. Місцева влада, яка намагається втримати рівень зайнятості, зазвичай накладає обмеження на скорочення чисельності працівників, тим самим істотно підвищуючи загальну вартість робочої сили. Крім того, іноземних інвесторів часто зобов'язують утримувати соціальну інфраструктуру великих промислових підприємств: лікарні, дитсадки, літні табори, сільськогосподарські виробництва тощо.

Ці перешкоди зводять нанівець усі переваги, які створює низька вартість робочої сили. Проте в тих випадках, коли іноземний інвестор започатковує нове виробництво, українські працівники часто виконують свою роботу не гірше за своїх західних колег.

Ризик і прибутки в Україні

Для будь-якої інвестиції найважливішим чинником є потенційні прибутки. Сподіваний прибуток прямо залежить від можливих ризиків, пов'язаних з інвестиційним проектом: що ризикованіше проект, то більшою має бути винагорода.

Інвестиційний ризик має дві складові: ризик, пов'язаний з діяльністю в певній країні в певній галузі економіки, і власне ризик конкретного проекту. Найважливішим компонентом є ризикованість країни (рис. 7). На жаль, у більшості останніх досліджень Україну визнано однією з найризиковіших країн Східної Європи. Така оцінка свідчить про високий ризик здійснення інвестиційного проекту.

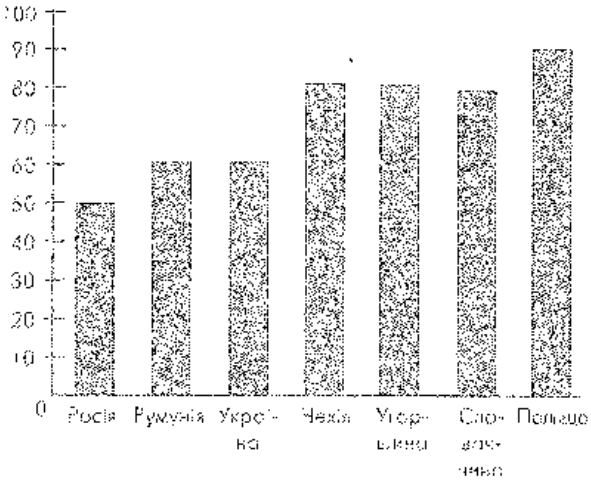


Рис. 7. **Ризикованість країни: індекс ризику ICRG**

Мінімальний рівень прибутковості інвестицій визначає вартість капіталу. Проекти, що мають нижчу за цей рівень прибутковість, виконувати недоцільно. Задля максимізації вартості своїх акцій інвестор зазвичай працює з такими проектами, прибутковість яких була б вищою за вартість інвестованого капіталу.

До бажаної ставки дохідності треба зараховувати також премію за можливий ризик проекту. Компанії, для яких вартість капіталу є порівняно невеликою, вимагають меншого рівня дохідності інвестицій порівняно з компаніями, що мають вищу вартість капіталу. Оскільки вартість капіталу залежить від спроможності компанії залучати його через позики або продаж акцій, компанії, що мають можливість легко залучити капітал, потребуватимуть нижчої дохідності інвестицій, ніж компанії, для яких процес залучення капіталу складніший. Отже, великі ТНК, що зазвичай добре забезпечені капіталом, погоджуються на нижчу очікувану дохідність інвестицій по-

рівняно з місцевими інвестиційними фондами або інвесторами-підприємцями.

Це припущення підтверджують і результати опитування. В одному з пунктів анкети інвестори мали вказати внутрішню ставку дохідності, на яку вони розраховують, інвестуючи в Україну. Респондентам було запропоновано обрати одну з таких ставок (визначених у доларах): менше 10 %, 10–20, 20–30, понад 30 % (табл. 8).

Таблиця 8

Кількість інвесторів за умови певної внутрішньої ставки дохідності
(у відсотках)

ВСД, %	ТНК	Підприємці	Інституційні інвестори	МФО	Загалом
<10	10			50	10
10–20	50	25	20	100	43
20–30	30	75	40		38
>30	10	25	40		19

Джерело: Fleming/SARS.

Як свідчать дані табл. 8, лише ТНК та міжнародні фінансові організації (МФО) можуть інвестувати за умови низької внутрішньої ставки дохідності. Завдяки високій кредитоспроможності такі інвестори здатні втримувати вартість капіталу на рівні, що не перевищує 10 %. Більшість ТНК і МФО розраховують на ВСД = 10–20 %. З огляду на високий рівень ризику в Україні такі вимоги є досить помірними. Згідно з припущеннями, висловленими раніше, інвестори-підприємці та інвестиційні фонди вимагають більшої дохідності інвестицій. 75 % інвесторів-підприємців та 40 % інституційних інвесторів погоджуються інвестувати тільки за умови ВСД = 20–30 %. 40 % інституційних інвесторів та 25 % інвесторів-підприємців потребують такої ВСД, яка перевищувала б 30 %, натомість серед ТНК такої ставки вимагають лише 10 %. Загалом переважна більшість інвесторів в усіх груп (близько 80 %) прийнятний рівень ВСД визначають у межах 10–30 %. Найбільш здатні до ризику МФО, а також ТНК, водночас інституційні інвестори та інвестори-підприємці менш схильні до ризику.

Процес прийняття рішень: тривалість і складність

З огляду на відмінності в розмірах та організаційній структурі для різних категорій інвесторів процеси прийняття рішень відбуваються по-різному. Проаналізувавши відповіді респондентів на запитання про середній термін прийняття рішення щодо інвестування (від моменту визначення інвестиційної можливості до моменту прийняття остаточного рішення) та про кількість осіб, що беруть участь у процесі, отримали результати, наведені в табл. 9.

Таблиця 9

Період прийняття рішення та кількість осіб, безпосередньо причетних до цього процесу
(у відсотках)

Період часу, міс.	ТНК	Підприємці	Інституційні	МФО	Загалом
<1	0	25	0	0	5
1–3	20	0	20	0	14
3–6	30	25	60	50	38
> 6	50	50	20	100	48
Середня кількість осіб, що приймають рішення	4	3	5	Рада директорів	4

Як свідчать дані табл. 9, навіть для інвесторів-підприємців процес прийняття рішень щодо інвестування в Україну триває понад 6 міс. Прийняти остаточне рішення щодо інвестування впродовж місяця можуть лише деякі інвестори з цієї групи. Загалом близько половини респондентів приймають рішення щодо інвестування протягом 6 міс.

Результати опитування підтвердили наші попередні припущення. Великі ТНК із складною організаційною структурою менш гнучкі, а тому потребують більше часу на визначення, розробку та затвердження інвестиційних проектів. ТНК та інституційні інвестори (зокрема, МФО) переважно не здійснюють інвестицій без ретельного вивчення проекту, яке зазвичай триває від одного до кількох місяців. Натомість приватні підприємці можуть прийняти рішення щодо інвестування, не узгоджуючи його на ієрархічних рівнях і маючи неповну інформацію про інвестиційний проект. Тому для таких інвесторів тривалість процесу прийняття рішення менше, ніж для великих ТНК чи інвестиційних фондів.

Інвестиційні фонди, які здебільшого мають місцеві представництва в Україні, витрачають час лише на вивчення проекту. Такі інвестори не мусять досліджувати внутрішню ситуацію у країні, оскільки вже ознайомилися з нею. Отже, термін прийняття інвестиційних рішень у фондах набагато коротший, ніж у ТНК та інвесторів-підприємців, що тільки починають свою діяльність в Україні. Водночас інституційним інвес-

торам, які до процесу прийняття рішень залучають більшу кількість осіб, важко прийняти рішення щодо інвестування швидше ніж за 3 міс.

Міжнародні фінансові організації потребують найбільше часу для ухвалення інвестиційних рішень, оскільки мають зважати не лише на комерційний, а й на політичний бік проекту. Досить часто інвестиційні рішення таких організацій великою мірою залежать від економічної політики, яку проводить місцевий уряд. Якщо їх політика відповідає позиції міжнародних організацій, то рішення про інвестування буде схвалено, в іншому разі виконання інвестиційного проекту буде відкладено на невизначений термін або взагалі скасовано. Міжнародні фінансові організації зазвичай мають складну організаційну структуру та жорсткі бюрократичні процедури, які теж зумовлюють більшу тривалість процесу прийняття інвестиційних рішень.

Обмеження на власність

Питання власності на землю є важливим моментом довгострокових та великих інвестицій – саме тих інвестицій, що терміново потрібні Україні для розвитку її сільськогосподарського та промислового потенціалу. Ніякі великі будівельні проекти реалізуються за відсутності чітких та надійних законодавчих актів щодо власності на землю. Існуючі правові акти складні та часто незрозумілі і суперечливі. У той час, коли власність на будинки, конструкції та інші будівлі, як правило, дозволяється та вони можуть передаватися фізичним або юридичним особам незалежно від того, чи є вони українськими або іноземними, дійсні операції із землею залишаються відносно нерозвинутими.

Конституція України 1996 р. у ст. 13 передбачає, що вся земля на території України є власністю народу України, а ст. 14 зазначає, що право на володіння землею гарантується і це право отримується та реалізується громадянами та юридичними особами України. Незважаючи на це, ці права суттєво обмежуються. Земельний Кодекс України, прийнятий 28 червня 1992 р., не відповідає положенням Конституції України та інших законодавчих актів про власність на землю та її використання. Земельний Кодекс передбачає державну колективну та приватну власність на землю, ст. 143 Конституції України відокремлює муніципальну власність від державної та ексклюзує колективну форму власності. Проте і сьогодні розподіл землі, яка раніше була у державній власності, між державою та муніципалітетами ще не врегульовано.

Іноземна власність на землю

У Земельному Кодексі України дуже мало йдеться про те, з чого складається приватна власність на землю. Право приватної власності на землю може надаватися лише громадянам України і лише з обмеженими цілями будівництва приватного будинку та сільськогосподарського використання. Юридичні особи незалежно від того, а вони компаніями – резидентами України або іноземними структурами, не можуть володіти землею в Україні. Лише українські сільськогосподарські компанії позбавлені цього обмеження. Земельний Кодекс забороняє володіння землею іноземцям і лише передбачає їх право на використання та оренду землі.

Плутанину внесли кілька указів Президента України, які суперечать Земельному Кодексу та які містять виключення із заборони на іноземну власність на землю. Наприклад, Указ Президента від 14 жовтня 1993 р. з поправками від 12 травня 1996 р. передбачає, що земельні ділянки під незавершеними будівлями можуть приватизувати юридичні особи. Указ Президента від 19 січня 1999 р. "Про придбання землі" передбачає придбання несільськогосподарської землі українськими юридичними особами. Залишається незрозумілим, чи включає в себе термін "українська юридична особа" поняття "юридичні особи", тобто іноземці.

Не сьогодні не відомо жодної української юридичної особи з 100 % іноземною власністю, яка змогла б придбати землю. Юридичні фірми радять своїм клієнтам під час будь-яких операцій з землею покладатися на укази Президента. Оскільки укази суперечать Земельному Кодексу та ґрунтуються на дуже спірному четвертому абзаці розд. XV Перехідних положень Конституції України. їх, скоріш за все, необхідно оскаржити в Конституційному Суді.

Право на користування землею

Стосовно іноземних фізичних та юридичних осіб Земельний Кодекс України надає права на використання землі у формі використання та оренди землі. Ці права можуть отримуватися для сільськогосподарської землі та міських земель. Перший варіант, право на використання землі, на практиці надається іноземцям лише у дуже обмежених кількості випадків: наприклад, це стосується землі, на якій розміщені дачі, що належать іноземцям, а питання використання землі з комерційними цілями навіть не порушується. Другий варіант, право на оренду землі, як правило, використовується для промислових проектів. Оренда

землі може тривати максимум 49 років і може надавати орендатору переважне право на придбання. Для багатьох інвесторів оренда містить значний ризик. Інвестори з довгостроковою стратегією наполягають на отриманні права володіння землею. Майже неможливо, щоб інвестор, наприклад, збудував промисловий комплекс чи готель або розпочав впровадження інших проектів на земельній ділянці, якщо він не має гарантії, що його оренда триватиме навіть після двох термінів по 49 років, оскільки це не передбачається діючим законодавством. Згідно з угодою про оренду землі він повинен платити оренду в розмірі, який може у майбутньому змінитися за одностороннім бажанням, оскільки держава є власником і зворотна дія нових законів є розповсюдженим явищем в Україні.

Згідно із Земельним Кодексом України, власники будинків та будівель мають право займати та використовувати землю під ними безстроково протягом терміну їх права на володіння будинками, будівлями. Але право на використання надається відповідними органами лише за наявності відповідних додаткових документів та повинне відповідним чином реєструватися. Інвестори знайомі з цим порядком та знають, що він може викликати значні адміністративні ускладнення.

Оскільки юридичні особи та іноземці не мають права на володіння землею, вона не може використовуватися як гарантія. Закон України "Про заставу" від 1992 р. передбачає, що застава може створюватися на будь-яку власність або право на власність, які можуть відчужуватися відповідно до законодавства України та знаходяться у володінні заставодавця. Право власника будинку або будівлі використовувати землю під будівлями не дає права власності на саму землю. Відповідно іноземний інвестор може давати під заставу будинки та будівлі, які належать йому, але не може робити це з землею під ними. Застава, і особливо застава землі, є важливим інструментом отримання фінансування для підприємницької діяльності від міжнародних банків та інших фінансових установ. Ці установи мають тенденцію до відмови від застави будинків та будівель, якщо вона не розповсюджується на землю, зокрема у тих країнах, в яких приватна власність та власність на землю такі обмежувальні, як в Україні. Беручи до уваги той факт, що дія Закону України "Про заставу" не вважається достатньою та не забезпечує функціонування визнаного у світі механізму застави (наприклад, закон не містить чіткого дозволу передавання права на землю у випадку невиконання), більш вірогідно, що підприємства в Україні не зможуть залучати фінансування через заставу свого нерухомого майна.

Приватизація, що є сферою, яка могла б стати однією з рушійних сил для залучення іноземних інвестицій в Україні, досі лишається без чітких, ефективних і надійних регулятивних норм. З цієї причини обсяг інвестицій нині є незначним. З огляду на специфіку цієї сфери розглянемо лише деякі найзагальніші проблеми. Глибший аналіз має бути предметом подолання перешкоди для приватизації.

Під час проведення приватизаційних (некомерційних) тендерів інвестор повинен розробити бізнес-план протягом 30 діб після оприлюднення інформації про приватизаційний тендер. Цього часу недостатньо для уважної перевірки та оцінки об'єкта.

Для здійснення розрахунків за придбання об'єкта приватизації іноземний інвестор повинен відкрити окремий валютний рахунок в Україні, а для цього він має отримати ліцензію від Національного банку України, що створює додаткову перешкоду для участі іноземних інвесторів у процесі приватизації.

Багато іноземних інвесторів на певному етапі розглядають можливість створення спільного підприємства з існуючим українським. З одного боку, інвестор повинен вирішувати необхідні питання з Фондом державного майна, який є обов'язковим органом, що реєструє будь-які спільні підприємства, а з іншого — повинен домовлятися зі своїми партнерами — керівниками підприємств. Іншими словами, інвестор має працювати з двома різними органами з різними повноваженнями, компетенцією та інтересами з одного питання. Це також може призвести до складних ситуацій для інвестора та ускладнити процес приватизації.

Для ефективного залучення іноземних інвестицій в Україну вже багато зроблено, проте невирішені окремі питання на державному рівні гальмують цей найважливіший процес.

УДК 330.341.1+658.14/.17

В. Ю. ОСМИЛОВСКИЙ, аспирант МАУП
(г. Днепропетровск)

ПУТИ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Науковi працi МАУП, 2002, вип. 3, с. 314–318

Продолжительный кризис, охватывающий экономику Украины, особенно в сфере привлечения инвестиций, угрожает длительной депрессией, тормозит проведение социально-экономических преобразований в стране. В связи с этим процесс стимулирования инвестиционной активности имеет огромное значение для кардинального изменения сложившейся ситуации. Привлечение инвестиций, как внутренних, так и зарубежных, является одним из главных факторов экономического роста, а инвестиционная политика – центральным звеном всего комплекса мероприятий государства, направленных на обеспечение этого роста.

Раскрытие категории "инвестиции" должно осуществляться в динамике, в процессе последовательной трансформации первоначально аккумулированных ресурсов в продукт инвестиционной сферы. Исходя из этого целесообразно выяснить отличия между внешним и внутренним инвестированием.

1. Инвестирование представляет собой единый процесс вложения ресурсов с перспективным получением прибыли. В зарубежной литературе широко распространена интерпретация инвестиций как благ и ценностей, которые вкладываются в предпринимательскую деятельность с целью получения будущего дохода. Существует ряд модифицированных трактовок категории "инвестиции", которые связаны со спецификой и традициями различных экономических течений. Согласно австрийской школе предельной полезности инвестиции интерпретируются как обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение их в будущем с помощью инвестиционных благ. Этой же позиции придерживается французский экономист П. Массе [4].

Дж. Кейнс под инвестициями понимал "поточный прирост ценностей капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода"; "часть прибыли за данный период, которая не была использована для потребления" [5; 7].

2. Инвестирование предполагает процесс, на протяжении которого осуществляется цепь трансформаций по конкретной схеме: ресурсы (блага, ценности) – вложения (издержки) – прирост капитальной стоимости – доход (эффект).

На первом этапе ресурсы превращаются во вложения (издержки). Это, собственно, и составляет инвестирование – процесс трансформации инвестиций в объекты инвестиционной деятельности.

3. Методологически и теоретически важно осознать тот факт, что инвестиционная деятельность как способ объединения потребностей в инвестировании с инвестиционными возможностями охватывает не только весь инвестиционный цикл, но и период дальнейшего управления функционированием и прибыльностью созданного капитального имущества.

4. Инвестиционная область, в которой происходит инвестиционная деятельность, представляет систему экономических отношений по реализации инвестиций.

© В. Ю. Осмиловский, 2002

5. Развитие инвестиционной области неразрывно связано с развитием рынка инвестиций.

6. В основе инвестирования находится совпадение интересов контрагентов в конкретных областях, что связано с их целевой направленностью.

Для развития эффективной инвестиционной деятельности необходимо формирование благоприятного инвестиционного климата. При этом инвестиционный климат страны представляет собой совокупность политических, правовых, экономических и социальных условий, которые обеспечивают развитие инвестиционной деятельности как отечественных, так и зарубежных инвесторов. Благоприятный инвестиционный климат должен содействовать защите инвестора от инвестиционных рисков. К факторам, которые обеспечивают преодоление или снижение рисков для инвесторов в Украине, относятся:

- уровень развития производительных сил и состояние рынка инвестиций;
- правовое поле государства (законодательная база);
- состояние финансово-кредитной системы;
- статус иностранного инвестора.
- инвестиционная активность населения

Таким образом, для улучшения инвестиционного климата в Украине необходимо принять ряд законодательных актов: "О государственном банке реконструкции и развития", "Об инвестиционных банках"; о страховании ценных бумаг, депозитах юридических лиц, вкладах физических лиц, инвестиционных жилищных кредитах и др.

К основным факторам, которые влияют на инвестиционный климат, относят к развитие инвестиционной сферы, особенно активных ее элементов — предприятий и организаций строительного комплекса; создание адекватного рыночной экономике правового поля, которое полностью зависит от политической воли законодательной и исполнительной ветвей власти.

Кроме того, Указом Президента Украины "Про невідкладні заходи щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні" предусмотрены такие меры.

- приватизировать объекты незавершенного строительства одновременно с приватизацией земельных участков;
- упростить систему получения разрешений на проведение проектно-разведовательных работ,
- освободить компании, которые вводят объекты за счет государственного бюджета, от уплаты земельного налога.

На формирование благоприятного инвестиционного климата в Украине огромное влияние оказывает фондовый рынок. В нашей стране процесс формирования фондового рынка имеет как положительные, так и отрицательные тенденции. В настоящее время формирование фондового рынка находится на стадии становления, когда создание инфраструктуры осложнено несовершенной законодательной и нормативной базой. При этом следует учитывать, что в Украине только начался процесс свободной торговли ценными бумагами, поэтому большинство потенциальных мелких покупателей (физических лиц) практически не имеют опыта в этой области; в связи с кризисным состоянием экономики страны вложение средств в ценные бумаги может рассматриваться как идеальный путь для получения гарантированной прибыли; отсутствует возможность появления множества фирм, которые могут предоставлять консультативные услуги в области торговли ценными бумагами. К сожалению, большинство специалистов пока еще не отвечают необходимым требованиям в этом бизнесе.

Значительной активизации деятельности фондового рынка должна способствовать Положение о порядке проведения на внебиржевой фондовой торговле системы аукционов по продаже за денежные средства пакетов акций, которые принадлежат государству, открытых акционерных обществ [3], а также принятие законопроекта "Об институтах совместного инвестирования". Во всем мире институты совместного инвестирования являются эффективной формой привлечения капитала, прежде всего частного, более того — индивидуального.

В целях улучшения функционирования фондового рынка следует усовершенствовать законодательную и нормативную базу по таким направлениям:

- усовершенствование структуры ценных бумаг, которые находятся в обращении на фондовом рынке;
- внедрение действующего контроля со стороны государственных органов за деятельностью финансовых посредников с целью обеспечения ими высоких инвестиционных качеств ценных бумаг;
- усовершенствование законов, которые регулируют финансовый рынок, с целью обеспечения прав инвесторов и защиты их собственности от инвестиционных рисков;
- внедрение системы государственного страхования и перестрахования акционерного капитала;

- существенное расширение эмитентов фондового рынка за счет больших и привлекательных для инвесторов предприятий;
- усовершенствование нормативной базы по определению инвестиционной привлекательности проектов с целью эффективной структуризации инвестируемого капитала;
- привлечение средств фондового рынка на консорциумных условиях (закон о консорциумах), в том числе иностранных инвестиций (средств нерезидентов).

В целях ослабления кризисных явлений в финансово-кредитной системе страны необходимость создать эффективную систему финансовых взаимоотношений банков и предприятий. Анализ состояния экономики, функционирования финансово-кредитной системы, ее структурных институтов и инфраструктурных элементов позволяет нам предложить основные направления усовершенствования этой системы как основного способа накопления капитала и его привлечения к инвестиционному процессу:

- создание соответствующей законодательной и нормативной базы функционирования системы, направленной на активизацию инвестиционного процесса;
- развитие действующих и создание новых структурных институтов и инфраструктурных элементов;
- расширение видов и направлений инвестиционной деятельности финансово-кредитных учреждений;
- усовершенствование существующих и внедрение новых финансовых инструментов накопления и привлечения капитала к инвестиционному процессу.

Первое направление предусматривает создание нормативных и законодательных актов, направленных на побуждение финансово-кредитной системы к разворачиванию инвестиционного процесса. Для этого необходимо разделить ответственность законо- и нормообразующих органов за результаты их деятельности. Ответственность за результаты внедрения действующей системы активизации инвестирования для отдельных руководящих органов и юридических лиц должна быть обратной, так как они формируют базу для жизнедеятельности последующих генераций.

Вместе с тем ведущую роль в активизации инвестиционного процесса должны играть банки и другие финансово-кредитные учреждения. К сожалению, украинское законодательство не имеет сегодня четко действующих инструментов, направленных на усовершенствование кредитных отношений между финансово-кредитными учреждениями и предприятиями. Действующее законодательство Украины необходимо существенно усовершенствовать по таким направлениям:

- разработать пакет новых законов, которые будут регламентировать деятельность банковских учреждений, с учетом международных норм и стандартов в банковской практике;
- ограничить вмешательство государства в область частных интересов коммерческих банков в пределах, предусмотренных законодательством;
- предоставить финансово-банковскому законодательству характер прямых действий.

В этой связи следует разработать, усовершенствовать и принять ряд законодательных актов прямых действий: "О кредитном деле", "О безналичных расчетах", "О банковской и финансовой тайне", "О денежно-кредитной политике в Украине" и др.

Следующим направлением реформирования должно стать отделение банков от небанковских кредитных институтов. В этом процессе необходимо уделить внимание расширению функций коммерческих банков относительно осуществления операций с ценными бумагами для ускорения процесса приватизации.

Таким образом, активизация инвестиционного процесса – одно из основных условий, влияющих на выход финансово-кредитной системы из кризисного состояния. Кроме того, это создает необходимые условия для стабилизации всей экономики Украины. В этой связи прежде всего необходимо обосновать пути значительного возвратания инвестиционных ресурсов и наметить главную цель реализации государственной финансово-кредитной политики — оказывать действенную государственную поддержку намерениям любых субъектов предпринимательской деятельности перевести капитал с торгово-посреднической деятельности и спекулятивных операций в производственный сектор.

При этом главной проблемой остается обеспечение активизации источников инвестирования по двум направлениям:

1) максимально возможное привлечение новых источников инвестиций (долгосрочных банковских кредитов, средств пенсионеров, страховых, инвестиционных, других коммерческих фондов);

2) усовершенствование использования традиционных источников инвестирования (бюджетных средств, собственных средств предприятий, ресурсов внебюджетных финансовых институтов).

Как свидетельствует мировая экономическая теория, проблема иностранного инвестирования является сегодня наиболее существенной. Для Украины главным условием активизации инвестиционного процесса должно стать создание благоприятных условий для привлечения иностранного капитала.

В основе иностранного инвестирования лежит взаимоотношения экономических субъектов разных стран относительно реализации их экономических интересов. Таким образом, иностранное инвестирование обусловлено не абстрактными процессами, а законами накопления капитала, получения прибыли. Понятие "иностранное инвестирование" включает в себя содержание, механизм движения, количественные и качественные показатели динамики, социально-экономическую результативность и цель осуществления.

Существует множество путей привлечения иностранного капитала для инвестирования экономики страны:

1) прямые инвестиции посредством создания предприятий с иностранным капиталом, в том числе совместных предприятий;

2) портфельные инвестиции путем продажи иностранным резидентам и нерезидентам ценных бумаг;

3) кредиты, заем и гранды международных финансовых институтов, стран, государственных учреждений, международных фондов, экспортных агентств и др.

Государственная политика относительно привлечения иностранного капитала осуществляется Кабинетом Министров Украины совместно с НБУ и регулируется Верховной Радой Украины. Согласно Указам Президента Украины создано определенное количество государственных институтов, которые занимаются привлечением иностранных инвестиций в Украину.

Деятельность иностранных инвесторов на территории Украины продолжительное время регулировалась Декретом Кабинета Министров Украины "Про режим іноземного інвестування" [2] и Законом Украины "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні" [1].

Чтобы стимулировать иностранных инвесторов на вложение их средств в экономику Украины с минимальными убытками для государственного бюджета, предлагаются такие пути активизации инвестиционного процесса:

- ввести льготные процентные ставки по кредитам и доходы от финансовых инвестиций;
- разрешить быстрое списание капитала через ускоренную амортизацию;
- освободить от налога на прибыль, которая идет на покрытие инвестиционного кредита;
- внедрить инвестиционный налоговый кредит или налоговые каникулы.

Для привлечения иностранного капитала в Украину необходимо разработать научно-обоснованную программу правительства на продолжительное время, которая должна включать следующие положения:

- привлечение к инвестированию больших компаний из промышленно развитых стран и транснациональных корпораций;
- существенное усовершенствование фондового рынка и финансово-кредитной системы;
- привлечение к инвестированию больших иностранных финансово-кредитных учреждений;
- разработка, внедрение и финансирование с помощью иностранных инвестиций проектов, которые имеют социально-экономическое значение на всей территории страны.

Таким образом, для активизации инвестиционного процесса как важного условия выхода из кризиса необходимо решить две основные проблемы, стоящие перед субъектами хозяйствования Украины:

1) обоснованные и принятые инвестиционных решений;

2) привлечение к инвестиционному процессу финансовых ресурсов и их капитализация.

Недостаточный теоретический уровень и отсутствие практических разработок в области инвестиций обусловливают необходимость поиска и обоснования наиболее эффективных путей активизации инвестиционного процесса в Украине с целью преодоления кризисных явлений в экономике и решения социальных проблем государства.

На современном этапе развития экономики Украины для капитализации инвестиций требуется регулятивная государственная поддержка. В связи с этим при разработке законодательных и нормативных актов необходимо учитывать ряд предложений:

- определить приоритетные направления государственной инвестиционной политики;
- разработать показатели индикативного планирования;
- регламентировать нормы взаимодействия субъектов инвестирования с целью усиления договорной дисциплины;
- усовершенствовать нормативную базу проектирования и ценообразования в инвестиционной области и др.

Кроме того, можно предложить некоторые рекомендации по активизации инвестиционного процесса:

- распределение национального дохода на фонды потребления и накопления;
- развитие и усовершенствование на ближайшую перспективу инвестиционной области;
- усовершенствование законодательной и нормативной базы, регулирующей инвестиционный климат государства;
- стимулирование развития рынка финансовых инвестиций и его инфраструктуры;
- усовершенствование финансово-кредитной системы государства с целью существенного расширения его участия в инвестиционном процессе;
- определение направлений ускорения реформирования отношений собственности;
- усовершенствование приватизационных процессов и процессов привлечения иностранного капитала как новых аспектов активизации инвестиционного процесса.

Литература

1. *Закон* України "Про державну програму залучення іноземних інвестицій в Україні" від 17 грудня 1993 р. // ВВР України. — 1994. — № 6. — С. 26–29.

2. *Декрет* Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування" від 20 травня 1993 р. // Уряд. кур'єр. — 1993. — № 82–83.

3. *Положення* про порядок проведення на позабіржовій фондовій торговій системі аукціонів з продажу за грошові кошти пакетів акцій, що належать державі, відкритих акціонерних товариств. Наказ Фонду держмайна України від 7 жовтня 1997р., № 1096.

4. *Гаврилюк О.* Умови здійснення іноземного інвестування // Економіка України. — 1997. — № 10. — С. 9–16.

5. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Прогресс, 1978. — 494 с.

6. *Первозда А. А.* Основы инвестиционной деятельности. — К.: Либра, 1996. — 342 с.

7. *Формування* ринкових регуляторів в перехідній економіці України / В. І. Кононенко, Л. М. Шобліста, Л. І. Шевченко та ін.; Відп. ред. В. І. Кононенко. — К., 1996. — 164 с.

РОЗДІЛ 3

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ В ОСВІТІ

УДК 37.011+001.895

Г. А. ДМИТРЕНКО, д-р экон. наук, проф.
(Международная Академия управления персоналом, г. Киев)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ ПОСТТОТАЛИТАРНЫХ

Науков праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 319–323

диально новых путей строительства новых государств. В результате посттоталитарные страны, не учитывая особенности своего развития, избрали с целью трансформации путь, предложенный Западом.

Нет смысла спорить, кто больше виноват в наших неудачах. Однако согласимся, наверное, с тем, что даже самый профессионально грамотный и эффективный, а также достаточно высокоправственный и патриотически настроенный представитель управленческой элиты, не видя реальных

© Г. А. Дмитренко, 2002

возможностей помочь стране, может начать решать собственные задачи самообеспечения в рамках относительной безответственности, созданной действующей системой управления. Ведь нет же сегодня научно обоснованной стратегии* последовательного перевода постсоветских тоталитарных обществ в демократические, а централизованно-плановых экономик в разумные рыночные в русле единого, рационально организованного, социально-экономического процесса!! До сих пор общественной наукой не найдено то звено, потянув за которое можно вытащить всю цепь, сделав управляемым процесс социально-экономических преобразований.

Поскольку многие ученые и политики уже пришли к выводу, что кризис у нас системный, постольку, на взгляд ученого-управленца, поиски такого ведущего звена нужно начинать с выявления главного элемента в обществе, присутствующего во всех трех сферах его организации — политической, экономической, культурной. Этот элемент следует тщательно изучить с точки зрения его качества.

Под этим необходимо сначала понять, а затем осмыслить глобальный принцип взаимодействия этих главных элементов в обществе, состоящем из отдельных организаций социального характера. Затем следует найти механизм реализации данного глобального принципа с учетом качества этих главных элементов в каждой социальной организации, из которых состоит общество, выделив центральные органы государственного управления в группу специфических социальных объектов (организаций).

Функционально-структурная схема процесса поиска путей трансформации государства представлена на рис. 1.

1. Ни одна из проводимых серьезных реформ на постсоветском пространстве ни в какие исторические отрезки времени не осуществлялась организованно и не доводилась до логического конца. За что бы ни брались наша управленческая элита с целью общественных преобразований, практически все получалось не так, как предполагала она сделать (вспомним уже ставшую нарицательной поговорку: "думали, как лучше, а получилось — как всегда"). Вероятно, имеется что-то особое и постоянное, что каждый раз мешает осуществлению задуманного. Имея прекрас-

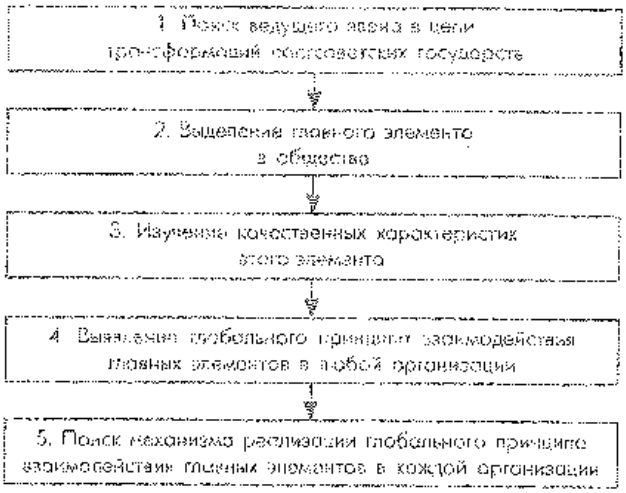


Рис. 1. **Функционально-структурная схема выявления ведущего звена в цепи трансформаций постсоветских государств**

ные природные ресурсы, не можем ими воспользоваться (об этом свидетельствуют заброшенные поля и нераспаханные черноземы в благоприятной климатической зоне).

За всем этим стоит ключевое "что-то", на что еще не обратили пристального внимания ни общественная наука, ни сама управленческая элита.

2.

Чтобы выяснить причи-

* Таковой никак не назовешь программу "Украина 2010", в которой отсутствует раздел, касающийся решения проблем управления обществом в политической, экономической и культурной его сферах.

Трудно переоценить последствия действия этого механизма и в части формирования подлинной управленческой элиты. Действительно, реализация принципов обратной связи и адекватности профессиональных, деловых и личностных качеств работников занимаемым должностям, обусловленная функционированием данного механизма, обеспечит выдвижение на верхние этажи управленческой пирамиды лишь самых достойных — профессионально подготовленных, деловых и нравственных работников.

Сегодня, как известно, трудно назвать совершенной действующую систему формирования управленческой элиты, вышедшей из прошлого, но так и не нашедшей дорогу в будущее. Поэтому практически бесполезно так интенсивно, как это делается в настоящее время, менять высших руководителей, поскольку "новички" так же не обладают тайнами управления.

Таким образом, сегодня нам нужен новый управленческий курс, который базируется на концепции эффективного использования человеческих ресурсов постсоветских стран и который обновленная общественная наука в лице ученых-управленцев может предложить правительствам этих стран. Именно этот управленческий курс (а не отдельная личность или идея) способен консолидировать вокруг себя самые различные слои общества и уже в процессе своей реализации установить в постсоветских странах необходимый порядок и движение к процветанию на основе самореализации общества с помощью универсального механизма целевого управления организациями, в первую очередь органами высшей власти. В конечном счете речь идет о реализации научного проекта: "От целевого управления персоналом организаций — к целевому управлению обществом".

УДК 37.011+001.895

В. Г. ГАМАЮНОВ, ст. преп.
(Донецкая государственная академия управления)

ДИДАКТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ — ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖЕРА

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 324–326

Рассматривается новое направление в дидактике – дидактический менеджмент как основа формирования инновационного менеджера, как отрасль знаний об управлении учебной деятельностью, развивающая творческие способности обучаемых.

Появление в учебных планах украинских высших учебных заведений дисциплины "Инновационный менеджмент" обусловлено изменениями, характерными для сегодняшней быстро меняющейся жизни. Инновационные процессы, их воплощение в новых продуктах и новой технике, новой технологии и новых системах управления являются основой социально-экономического развития Украины.

Современные инновационные процессы достаточно сложны. Для проведения анализа закономерностей их развития необходимы специалисты, занимающиеся различными организационно-экономическими аспектами нововведений – инновационные менеджеры. Основные задачи инновационных менеджеров [3]:

- способствовать продвижению инновационного процесса;
- прогнозировать возможные препятствия и пути их преодоления;
- осуществлять рыночный отбор нововведений;
- распространять уже освоенную и использованную инновацию в новых условиях или местах применения.

Этими задачами определяются требования к "модели" инновационного менеджера.

Если взглянуть на привычные и кажущиеся банальными факты зависимости эффективности обучения от его умелой организации с точки зрения менеджмента, то можно установить, как проявляют себя закономерности и принципы управления в учебной деятельности, как их можно использовать на практике для повышения качества обучения и формирования инновационного менеджера.

Рыночные отношения, становясь господствующими в Украине, проникают и в образование, и в обучение. Знания становятся товаром и из-за этого традиционному преподаванию знаний идет предоставление учебных (образовательных) услуг в конкурентной рыночной среде [2].

Возникшие в последнее время новые возможности обмена информацией между обучаемым и преподавателем в ходе управления процессом обучения создали предпосылки для появления дидактического менеджмента, теории управления обучением учащихся и учебных групп, т. е. учебным процессом, в рамках ограниченного пространства (аудитория) и времени (90 минут).

С гносеологической точки зрения – это особый вид духовной деятельности субъектов учебного процесса, их взаимодействие (взаимовлияние, партисипативность, соуправление), в процессе которого усваиваются знания, формируются умения и навыки, идеалы и ценности обучаемого [1].

Для успешной подготовки инновационных менеджеров крайне необходимо как можно более четко представить целостную модель деловых качеств личности менеджера, которая включает в себя ряд характерологических, интеллектуальных качеств и психофизиологических особенностей:

- умение управлять собой;
- наличие творческого подхода;

© В. Г. Гамаюнов, 2002

- настроенность и адаптируемость к новым ситуациям и возможностям;
- умение быстро и грамотно решать различные проблемы;
- умение влиять на людей и их решения;
- умение обучать;
- высокая способность формирования коллектива;
- понимание особенностей управленческого труда.

В формировании целостного образа личности современного инновационного менеджера, эффективной подготовке и профессиональном отборе специалистов в области инновационного менеджмента огромную роль играют методы определения интеллектуальных качеств и психофизиологических особенностей абитуриентов и студентов, а также современные технологии обучения и формирования инновационных менеджеров.

Анализ конкретных ситуаций, деловые и имитационные игры, "мозговой штурм" и другие интенсивные технологии обучения, используемые дидактическим менеджментом, наиболее всего способствуют формированию инновационных менеджеров различных уровней.

Инновационный процесс охватывает многих участников и заинтересованные организации. Он осуществляется на межгосударственном, государственном (национальном), региональных и отраслевых уровнях, в сферах муниципальных (местных) формирований. Многообразие внутрифирменные организационные формы позволяют выделять особую роль участников инновационной деятельности внутри фирмы в лице персонала, создавать специальные инновационные подразделения.

Для различных инновационных организационных форм требуются разные категории инновационных менеджеров, которые могут работать в "фирмах-инкубаторах", линейных и франчайзинговых фирмах, "венчурных фондах" и венчурных фирмах, научных и технологических парках, технополисах.

С повышением роли таких параметров конкуренции, как новизна, цена, качество, надежность индивидуальных товара, выдвигается задача постоянного и всеобщего "мозгового штурма" для большинства сотрудников, а в конечном счете - для всего персонала фирмы. Продолжительность формирования инновационной организационной культуры, которая служит своего рода "зонтиком" перестройки традиционного управления, зависит от качества подготовки инновационных менеджеров.

Практика и теория выделили типичных носителей ролевых функций в процессе нововведений с характерными названиями "антрепренеры", "интрапренеры", "генераторы идей" и др. [4]. Ключевым фигурам инновационного управления -- антрепренерам и интрапренерам -- присущи специфические личностные качества: интуиция, предприимчивость, инициативность, способность идти на риск и преодолевать бюрократические преграды. В их задачи входит: рыночное продвижение нового продукта, организация первичного поиска новых идей; создание атмосферы коллективности сотрудников в инновационный процесс, обеспечение "критической массы" новаторов, при которой фирма может считать себя в целом новаторской.

Антрепренер занимает обычно посты руководителя подразделения по новой продукции или управляющего проектом. Антрепренеров в организации обычно немного. Существенно больше должно быть в организации интрапренеров. Это специалисты и руководители структурных подразделений. Как правило, они возглавляют подразделения, где развита повышенная творческая активность сотрудников. Иногда интрапренер сам возглавляет творческую группу. Дидактический менеджмент по сравнению с традиционным преподаванием более эффективно формирует указанные выше качества антрепренеров и интрапренеров.

Управленческое решение и его реализация (управленческое воздействие) -- ядро дидактического менеджмента. Перед студентами (обучаемыми) оно предстает в виде учебного задания. Учебное задание создает учебную проблему, разрешая которую, будущие менеджеры овладевают соответствующими знаниями и умениями, развивают свои личностные качества, т. е. формируют умение учиться (трудиться), следовательно, достигают поставленных перед учебным процессом (занятием) целей.

От организации учебного занятия к управлению им, от управления студентами к управлению учебным процессом совместно с ними с целью повышения эффективности обучения, от преподавателя в обычном понимании к менеджеру учебно-познавательной деятельности - таковы эволюция дидактического менеджмента.

Инновационного менеджера может эффективно формировать только менеджер учебно-познавательного, учебно-воспитательного процесса, а не просто преподаватель (независимо от его степени и звания), овладевший дидактическим менеджментом.

Література

1. *Бичко Л. В., Гамаюнов В. Г., Поважный С. Ф.* Менеджмент в образовании. — Харьков: Основа, 1998. — 598 с.

2. *Гамаюнов В. Г., Дорофиенко В. В., Поважный С. Ф.* Менеджмент в непроизводственной сфере. — Харьков: Основа, 1997. — 444 с.

3. *Инновационный менеджмент:* Учебник для вузов / С. Д. Ильенков, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенкова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

4. *Инновационный менеджмент:* Учеб. пособие / В. А. Баранчеев и др. — ЗАО "Финстатинформ", 2000. — 127 с.

Розглядається новий напрямок у дидактиці – дидактичний менеджмент як основа формування інноваційного менеджера, як галузь знань про управління навчальною діяльністю, що розвиває творчі здібності тих, хто навчається.

УДК 37.011+001.895

В. О. Матюхін, канд. техн. наук, доц.
(Прикарпатське відділення МАУП, м. Львів)
Я. М. Кашуба, начальник відд. упр. молодіжної політики спорту та туризму
(Львівська обласна державна адміністрація)

ІННОВАЦІЙНИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЕКТ ТУРИСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 327–329

В умовах ринкової економіки успіх туристичних організацій залежить від рівня професійної підготовки кадрів, насамперед керівників. Ідея розробки навчального проекту туристичного менеджменту пов'язана, з одного боку, з динамічним ростом туристичної індустрії, з іншого — з наявністю системи професійної підготовки в туристичній галузі провідних країн світу. Так, у 2000 р. у Прикарпатському регіоні обслуговувались 115 тис туристів. Порівняно з 1999 р. їхня кількість зросла на 27 %, відповідно на 79 % зросла сума перерахувань коштів до бюджету. В європейських країнах створена потужна база системи професійної підготовки в галузі туризму. Наприклад, у Швейцарії діє Інститут економіки туризму і транспорту в м. Санкт-Галені, Дослідний інститут проблем вільного часу і туризму при Бернському університеті; в Німеччині — Європейський інститут проблем вільного часу і туризму при університеті м. Трира, Інститут проблем туризму в м. Штарнберг; у Москві – Російська міжнародна академія туризму та Інститут туризму і розвитку ринку Державної академії управління; в Україні — Київський і Донецький інститути туризму.

В дослідній частині проекту розглядався комплекс маркетингу туристичних послуг 7Р (рис. 1), запропонований у праці [2].

Аналіз взаємовідносин елементів комплексу 7Р дає змогу зробити два основних висновки. По-перше, організація і планування кожного елемента можливі в рамках стабільної "тріади" з урахуванням наслідків взаємодії як мінімум з трьома елементами комплексу. По-друге, основним елементом комплексу є P1 – people (людина, персонал), який бере участь у взаємодії всіх тріад. Тому на етапі розробки проекту основну увагу приділено контингенту суб'єктів туристичної діяльності.

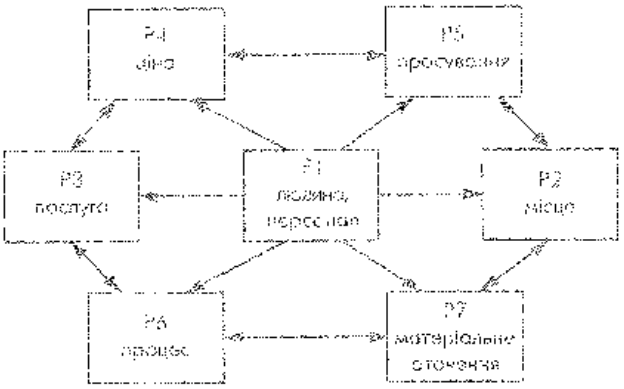


Рис. 1. **Комплекс маркетингу туристичних послуг**

Відповідно до положення "теорії зацікавлених груп" мета ефективного управління фірмою полягає в гармонізації конфліктних цілей юридичних і фізичних осіб, які мають безпосереднє відношення до фірми [1]. Менеджери туристичних організацій повинні намагатись не тільки максимізувати прибуток, а й забезпечити рівновагу між інтересами суб'єктів туристичної діяльності. Тому навчальний план туристичного менеджменту розроблявся з урахуванням цілей та інтересів контингенту туристичних організацій (рис. 2).

© В. О. Матюхін, Я. М. Кашуба, 2002

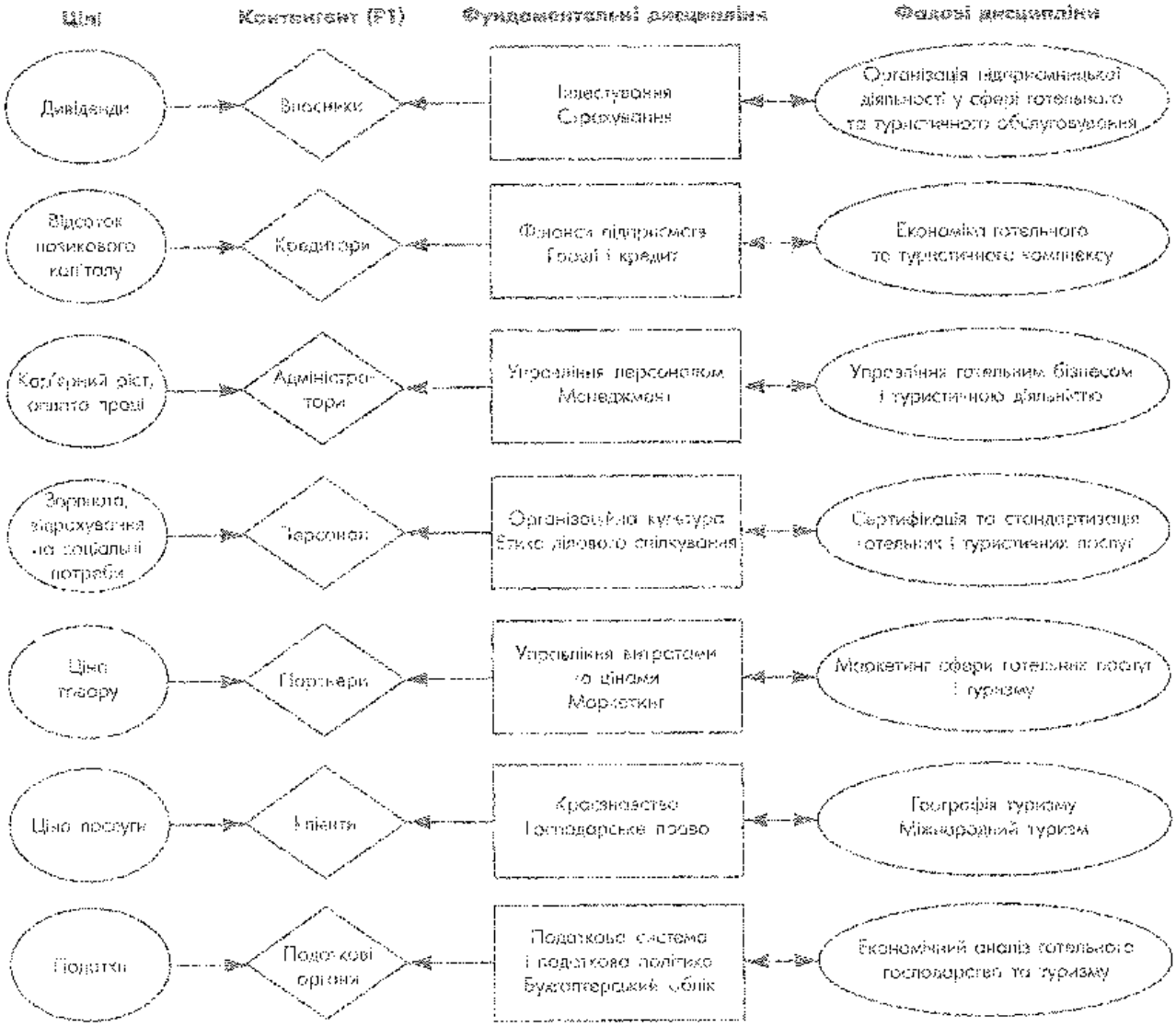


Рис. 2. **Взаємозв'язок контингенту та навчальних планів з туристичного менеджменту**

Навчальний проект упроваджувався на базі Прикарпатського відділення МАУП. Розроблені навчальні плани для освітньо-кваліфікаційних рівнів: молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст; кваліфікацій: бакалавр і менеджер готельного бізнесу та туризму (рис. 3).

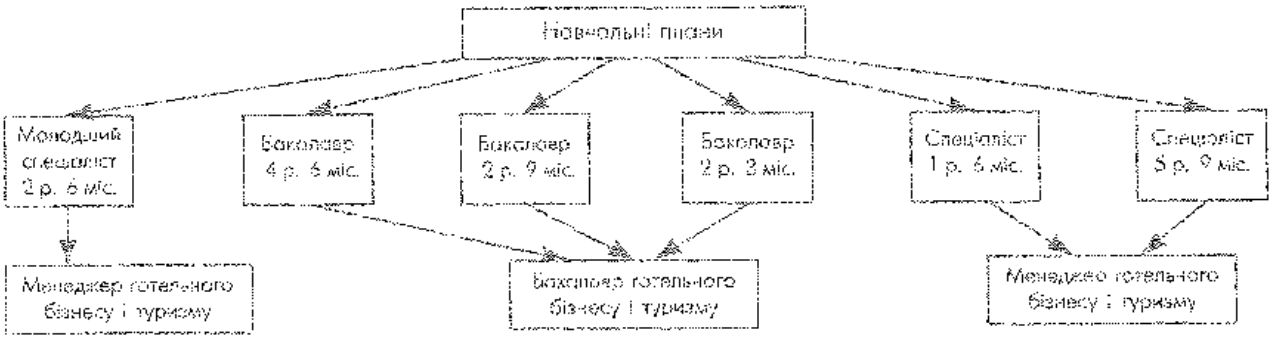


Рис. 3. **Структура навчальних планів туристичного менеджменту**

До професорсько-викладацького складу входять представники вищих закладів освіти (ВЗО), науково-дослідних інститутів і спеціалісти туристичної галузі (рис. 4).

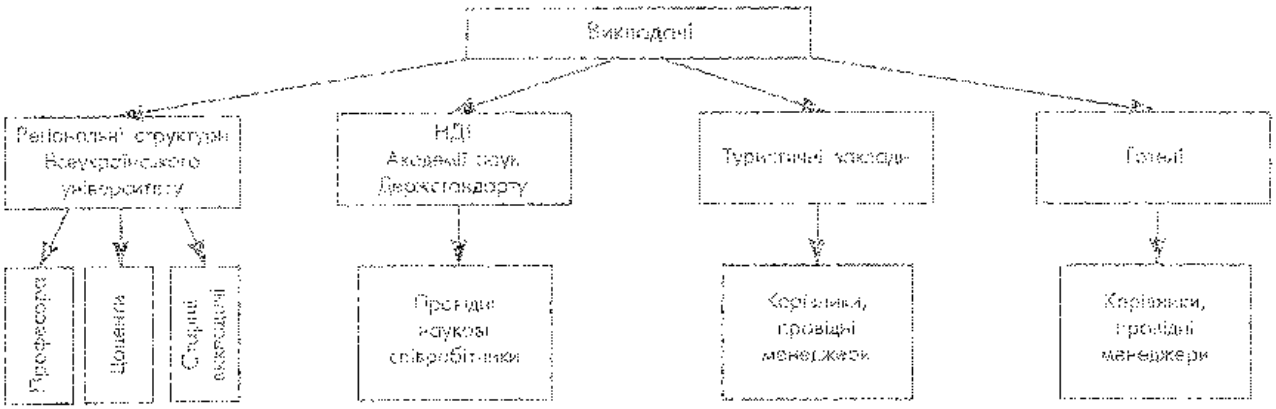


Рис. 4. **Структура викладацького складу туристичного менеджменту**

Відповідно до розроблених навчальних планів структура контингенту студентів представлена на рис. 5

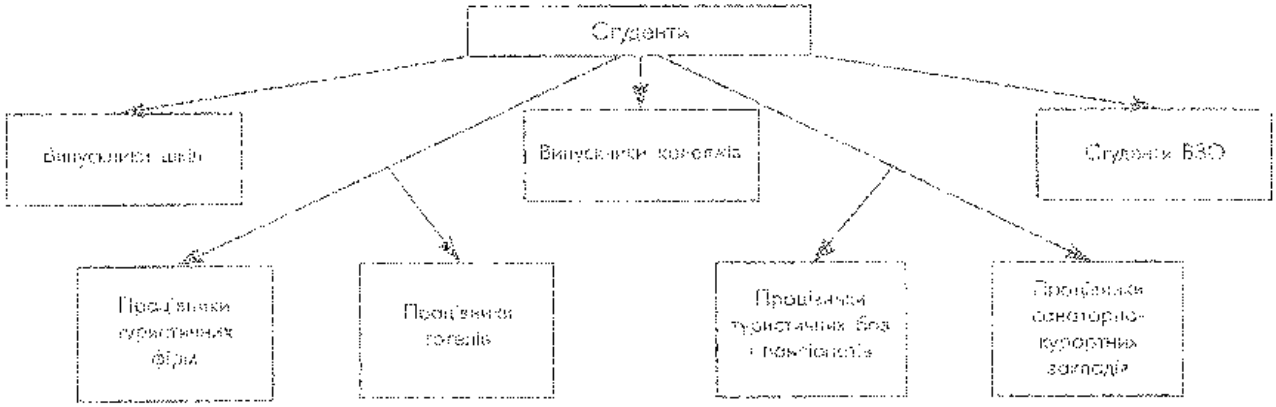


Рис. 5. **Структура контингенту студентів з туристичного менеджменту**

Література

1. *Квартальнов В. А.* Стратегический менеджмент в туризме. — М.: Финансы и статистика, 2000.

2. *Мотохін В. О., Кашуба Я. М.* Соціально-економічні аспекти ефективного розвитку туристичної індустрії // Інтеграція освіти, науки і виробництва: Матер. V міжнар. наук.-метод. конф. — Луцьк, 2001.

УДК 37.011+001.895

В. М. БУРДУН, канд. экон. наук, доц.
(Харьковский социально-экономический институт)

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ПРОФСОЮЗНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 330–332

За годы независимости Украина сформировала определенную законодательную базу для осуществления самостоятельной системы профсоюзного обучения. Процесс управления всесоздающейся системой профсоюзного обучения получил отражение в Законе Украины "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності" (1999 г.).

В начальный период независимости учебе кадров и актива профсоюзов Украины осуществлялась на основе остаточного потенциала ранее функционировавшей системы профсоюзного обучения.

Новые значительные возможности системы высшего образования в Украине появились в 90-е годы. В результате принципиальных изменений в масштабах государства профсоюзы Украины приступили к поиску собственной политики в экономической, социальной, общественной и духовной сферах, разработали программу своих действий. Она предусматривала изменение места, социальной роли и задач профсоюзов, их взаимоотношение с государством, политическими партиями, движениями, общественными организациями, новую кадровую политику, стратегию и тактику, формы и методы работы, переориентацию в международном движении.

В 1995 г. Академией Федерации профсоюзов Украины был создан факультет повышения квалификации профсоюзных кадров, вследствие чего в учебный процесс было введено значительное количество предметов профсоюзной ориентации. Это позволило расширить сферу профессионального применения знаний студента – юриста, экономиста, социолога.

Содержание профсоюзного обучения связано непосредственно не только с направлениями практической деятельности органов и организаций профсоюзов, но и с проблемами перспективного их развития, которые должны быть положены в основу программно-методического, информационного и научного обеспечения профсоюзной работы.

Здесь, на наш взгляд, можно выделить определенные исходные позиции.

В системе профсоюзов советского периода долгое время приоритетным считалось высшее экономическое образование. В то время в таком подходе, наверное, был определенный смысл, так как от профсоюзов требовали тесной связи с производством. Сейчас все более становится ясным, что профсоюзная деятельность по своей сути является социальной, проникающей во все сферы общественной, политической и культурной жизни, а также в систему государственного управления.

Об этом, в частности, свидетельствует новая специальность высшего образования "Социальная работа", введенная в реестр Министерства образования в 1995 г.

Базовыми знаниями специалиста по социальной работе являются экономическая теория, практика рыночных отношений, трудовое законодательство, социальная психология и конфликтология, социальная статистика, прикладная социология, теория и методы социальной работы и многие другие, отсутствующие в базовых программах экономических и юридических факультетов, но совпадающие с реальными направлениями деятельности практического работника профсоюзов.

С целью повышения уровня квалификации специалиста учебные программы необходимо

© В. М. Бурдун, 2002

больше увязывать с конкретными документами: Программой профсоюзов, Уставом профсоюзного центра, Генеральным соглашением между Кабинетом Министров Украины и профсоюзными объединениями Украины, различными соглашениями, документами и материалами Федерации профсоюзов Украины, Национального совета социального партнерства, решениями отраслевых профсоюзных органов.

Обзорно-информационные циклы по базовым вопросам экономического и политического развития Украины достаточно отработаны, поэтому, как правило, с их комплектацией нет проблем. Традиционно именно такие циклы все еще воспринимаются на местах в качестве профсоюзного обучения. Вместе с тем в этих циклах практически не отражаются проблемы профсоюзной идеологии, теории и практики взаимодействия профсоюзов с государством, предпринимателями в системе государственного партнерства, международный профсоюзный опыт и многие другие проблемы, непосредственно касающиеся сущности современной профсоюзной работы.

Для повышения уровня квалификации специалиста следует решать проблему компьютерного обеспечения всей учебно-информационной деятельности. К сожалению, сейчас нет массовой профсоюзной печати, школ профсоюзного актива, постоянно действующих семинаров, теле- и радиоклуб профактива.

В связи с этим необходимо в ближайшее время восстановить каналы профсоюзной информации, используя реальные потенциальные возможности.

Поиск новых форм, подходов и методов профсоюзной учебы закономерен, как закономерен поиск новых аспектов содержания профсоюзной работы.

В настоящее время требуется переобучать большие группы (категории) профсоюзных работников с целью повышения их квалификации применительно к социально направленной экономике. К таким группам относятся:

- председатели профкомов предприятий и организаций и их заместители;
- руководители членских организаций Федерации профсоюзов Украины;
- руководители районных, городских, областных, краевых, республиканских комитетов профсоюзов;
- специалисты аппаратов профсоюзных органов;
- руководители ревизионных комиссий;
- члены постоянных комиссий, бухгалтеры и кассиры профорганов.

Президиум Совета Федерации профсоюзов Украины в постановлении № II-38-5 от 12 сентября 2001 г. подвел итоги учебы профсоюзных кадров и актива в 2000/2001 учебном году, определил задачи на 2001/2002 учебный год и утвердил единые тематические планы учебы профсоюзных работников и активистов.

В этих планах рекомендуется рассматривать целый ряд практических вопросов, актуальные вопросы современного профсоюзного движения, правовые основы деятельности профсоюзов, вопросы защиты социально-экономических прав трудящихся и организационно-финансовой работы. Важность глубокого изучения этих вопросов не вызывает сомнений, но сегодня изменения в экономической ситуации в стране требуют решения новых задач.

Профсоюзный работник постоянно связан с людьми, поэтому ему необходимо изучать и применять современные и инновационные методы работы с ними, управлять ими, т. е. выступать в качестве менеджера социальной работы, организатора такой работы в рамках отдельных подразделений или программно-целевых групп.

В настоящее время к любому уровню профсоюзных работников как менеджеров социальной работы предъявляются высокие требования. В частности, они обязаны:

- иметь общие знания в области управления;
- быть компетентными в вопросах технологии производства в той отрасли, к которой относятся профсоюзные органы;
- владеть навыками администрирования и предпринимательства;
- проявлять инициативу, уметь запрашивать и использовать потоки финансовых средств профсоюзных органов, доходов учебных заведений профсоюзов от предпринимательской и коммерческой деятельности;
- принимать обоснованные и компетентные решения при согласовании пакетов различных законодательных документов в области деятельности профсоюзов, заключении коллективных договоров с работодателями на производственном уровне, составлении и заключении генерального, отраслевых и региональных соглашений;
- уметь анализировать деятельность и действия профсоюзных органов;
- уметь предвидеть тенденции развития хозяйственной конъюнктуры, рынка труда, мер государственного регулирования экономики, социальной защиты населения в условиях развития рыночной экономики;

- занять условия, связывающие предприятие и работников, защищать интересы тех и других на справедливой основе;
- устранять недостатки, мешающие единению и функционированию профсоюзных органов.

Харьковский социально-экономический институт уже приступил к подготовке, вернее, переподготовке, профактива в этом новом направлении с выдачей свидетельства "Менеджер социальной сферы".

Слушатели данной специализации в процессе обучения изучают вопросы защиты экономических интересов трудящихся, социальной защиты, страхования, финансово-экономические вопросы, предпринимательскую деятельность профсоюзов, конфликтологию, методы проведения и обработки результатов социологических исследований, психологию принятия управленческих решений и другие важные дисциплины.

При подготовке таких специалистов особое внимание уделяется умению делового общения, приемам переговоров, проведению бесед, деловому протоколу.

Учитывая полученный в последние годы опыт, Объединение профсоюзов Харьковской области и Харьковский социально-экономический институт продолжают совместную деятельность по подготовке профсоюзных руководителей новой формации.

В Институте созданы все условия и соответствующая база по реализации программ высшего профессионального образования для сферы социально-трудовых отношений, в частности, по специальности "менеджмент" со специализацией "Инновационный менеджмент" дневной и заочной формы обучения студентов.

Литература

1. *Закон* України "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності". — К., 1999.

2. *Дубровский М.* Высшие учебные заведения профессиональных союзов в системе организационно-идеологической работы (анализ практики России, Украины) — Харьков, 2001.

3. *Осовий Г. В.* Профспілковий рух в Україні: його соціальна роль, стан та перспективи розвитку. — К.: Акад. праці та соц. відносин Федерації проф. спілок України, 2001.

4. *Постанова* Президії Ради Федерації професійних спілок України № П-38-5 від 12.09.01 "Про підсумки навчання профспілкових кадрів та активу в 2000–2001 навчальному році і завдання щодо організації навчання у 2001–2002 навчальному році".

УДК 37.011+001.895

О. Ю. ЧУБУКОВА, канд. екон. наук, докторант
(Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, м. Київ)

МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ОСВІТІ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 333–338

У зв'язку з глобальними змінами, що характерні для сучасної України, необхідні корективи в економічних процесах розвитку суспільства. Впровадження інформаційних систем і технологій у галузі і сфери національної економіки, формування українського сегменту Інтернет, ефективність використання цієї мережі в усіх соціально-економічних та управлінсько-виробничих процесах потребують підвищення інформаційної грамотності населення, а у зв'язку з цим і перегляду системи освіти та підготовки кадрів в Україні.

При цьому зазначимо, що, оволодівши інформаційною грамотністю, людина буде краще орієнтуватись у сучасних соціально-економічних проблемах, оперативніше і якісніше приймати управлінські рішення. Це призведе до створення таких продуктів і послуг, реалізація яких максимально задовольнить індивідуальні та суспільні потреби народу України, створить умови для економічного розквіту країни, ствердження її позитивного іміджу серед світової спільноти.

Розуміючи важливість досягнення високого рівня інформаційних знань, а також враховуючи відсутність грошових засобів на розбудову сфери освіти, уряд України розробив низку нормативно-правових документів, спрямованих на розвиток інформаційної освіти. В цих документах передусім приділяється увага інноваційному розвитку та управлінню освітянством, тобто розробці та використанню новітніх інформаційних систем і технологій, а також, формуванню програм інформаційної освіти починаючи з дитинства і впродовж усього активного життя людини. У зв'язку з цим уже в дитячих закладах впроваджуються освітні програми, згідно з якими дітей навчатимуть основам інформатики, роботі на комп'ютері, залучаючи їх у віртуальний світ комп'ютерних ігор тощо.

У школах і середніх спеціальних закладах (технікумах) у навчально-педагогічні плани введено дисципліни з основ інформатики, програмування, технічного обслуговування комп'ютерної техніки, організації інформаційної діяльності.

У цьому сенсі представляє інтерес інноваційна розробка Інституту проблем реєстрації інформації (ІПРІ) НАН України щодо впровадження дистанційної форми навчання у сільських школах для особливо обдарованих дітей. Запропонована технологія перебудови процесів менеджменту шкільної освіти передбачала створити умови для отримання учнями знань та здачі іспитів за допомогою роботи у спеціалізованому сайті Інтернет-середовища. Практично не виходячи з дому, через мережу Інтернет учні повинні були вивчати всі шкільні дисципліни, ознайомлюватись зі світовими новинками математики, фізики, літератури тощо, в час, який вивільнюється в результаті можливості не відвідувати школу, діти могли б використати для поглибленого вивчення дисциплін і наук, до яких мають особливий хист. Можна приділити більше уваги спорту, малюванню, вивченню іноземних мов тощо. Навіть вчителі та викладачі шкіл, використовуючи таку технологію, мали б змогу підвищувати свій рівень знань та кваліфікації, не втрачаючи зайвого часу. Проте, на жаль, проект ІПРІ НАН України не отримав свого реального впровадження, хоча давав можливість інтелектуального та інформаційного збагачення як дітей, так і вчителів.

Особливої уваги сьогодні потребує система вищої школи, яка за своєю природою призначе-

© О. Ю. Чубукова, 2002

за готувати кваліфікованих спеціалістів, вимагають та навчати молоде покоління, на яке країна, у свою чергу, покладає великі надії щодо свого подальшого розвитку і процвітання. У зв'язку з цим в Україні розпочато рух щодо створення та функціонування паралельно з державними формами освіти комерційних вищих навчальних закладів. Проте не в усіх регіонах країни є спеціалізовані учбові заклади, фахівці необхідної кваліфікації, а у молодого покоління (або будь-кого з бажаючих) немає матеріальної можливості навчатись у привітних вищих закладах освіти за будь-якою формою викладання (денною або заочною). А бажання підвищити свої знання, отримати нову (нову) спеціальність є. Тут на допомогу приходить не так давно організована дистанційна форма навчання, яка базується на використанні інформаційних технологій інтерактивного доступу викладачів і студентів до великих масивів інформації та знань — текстів лекцій, фондів бібліотек, самостійних завдань, тестових опитувань, контрольних робіт, спілкування через електронну пошту тощо. Це дає можливість студентам, не відриваючись від свого місця проживання або роботи, отримати знання, скласти іспити і одержати диплом будь-якого вищого навчального закладу України.

Проте зазначимо, що спонтанне формування великої кількості вищих закладів освіти, освітньої інфраструктури не призводе до позитивних результатів. Почнеться вище необґрунтоване дублювання таких закладів, спеціальностей, в результаті чого може створитися надлишок спеціалістів для одних видів діяльності і нестача для інших. Прикладом тут може служити початок 90-х років XX ст., коли всі кинулися отримувати спеціальність бухгалтерів або програмістів. Сьогодні ці спеціальності так само необхідні, але будь-який керівник хоче мати кваліфікованого спеціаліста, у якого є не тільки бажання працювати, а й глибокі знання. Виходячи з цього зазначимо, що настав час проведення логістичних заходів у системі освіти. Як відомо, логістика — наука про планування, менеджмент і контроль за просуванням матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів у різних системах. Реалізація логістичного підходу до планування й менеджменту навчального процесу має свою специфіку, яка виходить з того, що основним ресурсом навчального закладу є знання, які й зумовлюють розвиток навчального процесу.

Існуючі нормативні документи (державні освітні стандарти, навчальні плани, робочі програми) регламентують технології передавання знань тільки на рівні кваліфікаційних критеріїв у вигляді структурованого переліку необхідних знань і практичних навичок, а також формальних організаційних обмежень (загальна кількість занять, допустима кількість дисциплін, які студент опановує паралельно, кількість заліків, іспитів тощо). Істотно, що при такому підході до проектування програм передавання знань технологічні обмеження і критерії якості часто підмінюються формальними. Тому залишаються невирішеними такі важливі завдання:

- адекватне врахування вимог ринку освітніх послуг за умови обов'язкової відповідності навчальних програм діючим стандартам;
- оптимізація структури навчального процесу за рахунок виключення дублювання матеріалу і максимального використання взаємних знань;
- якісне проектування навчальних програм, а також навчальних курсів післявузівської підготовки "на замовлення";
- підвищення рівня мотивації викладачів до розробки й реалізації навчальних курсів за рахунок розуміння місця курсу в технологічному ланцюгу "виробник — споживач";
- посилення мотивації студентів до навчання завдяки цільовому використанню отриманих знань.

Таким чином, використання логістичних підходів до формування освітньої системи в Україні на сучасному етапі її розвитку є найактуальнішим.

Загальнометодологічним принципом побудови логістичних систем є системний підхід, який включає:

- послідовність та підпорядкованість зовнішнього і внутрішнього етапів побудови системи;
- узгодження інформаційних і ресурсних інтерфейсів підсистем, що проектуються;
- відповідність цілей окремих підсистем загальній меті всієї системи.

Опираючись на системність підходів при побудові систем, а також використовуючи апарат структурованих мереж Петрі як бази моделювання логістики знань, можна побудувати загальну систему моделей сучасного механізму навчання у вищій школі. Окремі фахівці, які займаються дослідженням та розв'язанням проблем удосконалення національної системи освітянства, вже використовували логістичний підхід, на базі якого спроектували програми дистанційного навчання, архітектуру інструментального середовища "Гіпертекст", модель профільного тестування знань, модель структурованої та семантичної навігації

гіпермідручника та ін. Використання системи таких логічних розробок дало можливість об'єднати основні зусилля до процесу викладання дисциплін та отримання знань з урахуванням динамічному розвитку природи навчального процесу та мережевого моделювання цього процесу з урахуванням сприйняття знань як специфічного ресурсу. Причому логістична модель завжди орієнтована до вибору технології реалізації інформаційно-освітнього середовища: традиційної класно-урочної схеми, персоніфікованого дистанційного навчання або їх поєднання, що нучно, а іноді й необхідно, у соціально-економічних обставинах перехідного періоду розвитку України та необхідності удосконалення освітянської політики, особливо щодо підвищення інформаційних знань населення, насамперед молодого покоління.

УДК 37.011+001.895

В. Ф. ДАНИЛЬЧУК, канд. техн. наук
Ак. В. КУЗЬМЕНКО
С. Б. КОНОНЫХИН, канд. техн. наук
(Донецкий институт туристического бизнеса)

ИННОВАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ТВОРЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 336–338

В развитых странах мира давно поняли, что будущее страны в большой степени зависит от того, насколько она сможет обеспечить развитие интеллектуального и творческого потенциала своих граждан. А это возможно только при должном отношении к образованию, т. е. его дальнейшее развитие должно осуществляться в интересах формирования творческой личности как ведущего фактора экономического и социального прогресса общества [2]. Понятие "инновационная деятельность" применительно к деятельности образовательных учреждений может быть рассмотрено как целенаправленное преобразование содержания обучения и организационно-технологических основ образовательного процесса, направленное на повышение качества образовательных услуг, конкурентоспособности образовательных учреждений и их выпускников, обеспечение всестороннего личностного и профессионального развития обучаемых. Инновационная деятельность вузов осуществляется по трем направлениям: организационные инновации, инновации в технологии обучения и научные исследования [2].

Инновации в области технологии обучения включают поиск альтернативных контактных технологий и регулярное обновление содержания образования.

Инновационная деятельность негосударственных образовательных учреждений является имманентным свойством сущности их функционирования. Она обеспечивает их конкурентоспособность на рынке образовательных услуг, создает выгодные условия для разработки и внедрения инноваций в систему образования, существенно влияя при этом на реформирование самой системы.

Отметим, что на качество образования, его практическую направленность и эффективность влияют ряд объективных и субъективных факторов, из которых важнейшим в настоящее время является инновационная деятельность высших учебных заведений. Поэтому вполне очевидно, что без осмысления общих вопросов образования обеспечить решение частных вопросов, в том числе в сфере социальной образовательной инноватики, невозможно [2].

Для каждого вуза очень важно определить не только количество и качество инноваций, но и их направление, обеспечивающее наибольшую отдачу выпускников вузов обществу. Сейчас в нашей молодой развивающейся стране ежегодно президент награждает наиболее отличившихся предпринимателей и руководителей предприятий различной формы собственности за их существенный вклад в подъем экономики страны. Поэтому вполне естественным является введение в обучение инноваций, направленных на развитие и формирование предпринимательских способностей наших студентов.

Понятие "предпринимательство" имеет несколько определений, синтезируя которые, можно сделать вывод, что инновационная деятельность является неотъемлемой, важнейшей частью процесса предпринимательства, а сами предприниматели обладают способностью воспринимать, создавать и использовать нововведения [1]. Предприниматель – это человек, который предстал-

© В. Ф. Данильчук, Ак. В. Кузьменко, С. Б. Кононыхин, 2002

ляет финансовый капитал в условиях риска, связанного с возможностью его невозврата. Это индустриальный лидер, менеджер, организатор и координатор экономических ресурсов, человек, обладающий особым видением.

Видение играет важнейшую роль в формировании предпринимателя, его творческом развитии. В вузе ведется работа по развитию творческих способностей студентов. Например, в курсе лекций по дисциплине "Техника и технология услуг в туристическом бизнесе" введен раздел "Защита инноваций в туристическом бизнесе". В лекциях этого раздела студенты рассматривают проблему интенсификации творческой деятельности, изучают порядок составления заявки на изобретение, патентный поиск и содержание патентных документов, продажу и покупку лицензий, патентоспособность, патентную чистоту и конкурентоспособность экспортных поставок и др.

Потребность введения такого раздела обусловлена тем, что туристический бизнес требует от его участников постоянного поиска, разработок новых решений в экономической, технической, организационной и других сферах деятельности. Чтобы создать свое предприятие (туристическую фирму, ресторан, кафе, придорожную гостиницу), нужно обязательно использовать что-то необычное с целью привлечения внимания посетителей к новому объекту. Возможно, это оригинальное строение придорожной гостиницы, новая мебель и драпировка, изысканная посуда или нестандартные услуги, основанные на каком-то техническом изобретении. Благодаря таким нововведениям объект начинает интенсивно развиваться и процветать. Проблемой является лишь то, что конкуренты моментально заимствуют их новшества и пытаются внедрить их в своей деятельности. В таких случаях защитой от плагиата идей служат охранные документы в виде патентов.

На практических занятиях студенты учатся составлять заявки на изобретения, проводить патентный поиск, выделять аналоги и прототип для разрабатываемого ими нового технического решения, а также составлять описание изобретения.

Патентный поиск проводится в игровой форме. Для этого на подготовительном этапе группу делят на две или три подгруппы, а каждую подгруппу — на несколько звеньев (3–4 звена) по три человека. В каждом звене и подгруппе из студентов выбирается руководитель, членам группы определяются должности по способностям. Каждой группе задается тема и направление поиска. При большом объеме и глубине поиска, а также его разветвленности поиск проводится несколькими группами или подгруппами. Игровая форма проведения занятий позволяет преподавателю организовывать учебный процесс в новых условиях — в патентном отделе библиотеки, так как требуется постоянное обсуждение найденных новых технических решений в первую очередь с коллегами по поиску. Роль руководителей звеньев и подгрупп заключается в снятии эмоциональных всплесков при нахождении аналогов и переводе эмоций в деловое обсуждение вопросов, что дает возможность преподавателю вникать в содержание аналогов и творчески их обрабатывать вместе со студентами. Руководитель звена отвечает за глубину и полноту патентного поиска, выделяет аналоги и прототип создаваемого группой технического решения, например по рекламе, руководит разделением труда между членами группы и выполнением ими обязанностей. Такая форма постановки работы студентов вырабатывает чувство ответственности, в том числе и за других, дает навыки коллективной работы по защите авторских прав.

На практических занятиях преподаватели имеют возможность передавать свой личный опыт в создании изобретений. Например, для наглядности они используют свои заявки, подготовленные ранее и поданные в "Український інститут промислової власності" (Укрпатент) для получения охранных документов.

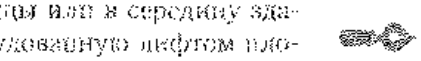
Одна из таких заявок оформлена на способ приготовления рекламной информации и устройство для его осуществления, заключающееся в том, что рекламу в виде логотипа или изделия из замороженной цветной пищевой жидкости помещают в кубик пищевого льда. Далее кубик льда опускают в стакан с жидкостью и подают клиенту — потенциальному покупателю рекомендуемого изделия. Такой необычный способ рекламирования создает яркое впечатление и вызывает интерес к услугам фирмы, поместившей эту оригинальную рекламу.

В качестве другого примера используется заявка на рекламный стенд, создающий эффект движения для привлечения внимания к рекламируемому объекту и демонстрирующий его стойкость к атмосферным воздействиям. На стенде рекламируемые изделия установлены на гибких стержнях, которые под воздействием воздушного потока качаются из стороны в сторону. Также в устройстве на стенде предусмотрена имитация дождя и возможность создания эффекта восходящего, заходящего и полуденного солнца.

В результате такой наглядной формы обучения уже появились первые студенты-изобретатели, пробующие свои силы в создании новых технических решений по рекламе, гостиничному и ресторанному хозяйству. Например, заявка на "Способ доставки людей к гостинице в горной местности" составлена с участием студентов. Главная идея заявки заключается в том, что в гористой местности от ближайшей возвышенности к крыше гостиницы прокладывается мост. Доставка туристов осуществляется автобусом по мосту на крышу гостиницы или в середину здания на специально оборудованную лифтом площадку. Между соседними зданиями гостиницы также проложены мосты, соединяющие их крыши или определенные этажи. Способ актуален для экологически чистых районов, где для спускающихся у гостиниц проложены только пешеходные дорожки. При этом лифты гостиниц используются также в качестве подъемников при желании экскурсантов подняться в горы.

Следующее изобретение студенты подготовили самостоятельно — это рекламное устройство из стекла, имитирующее земной шар и расположенные на нем туристические маршруты с различными цветовыми световыми эффектами. Это устройство студенты предлагают использовать в своей работе после окончания вуза.

Раздел, посвященный защите инноваций, студенты начинают изучать в начале пятого семестра, чтобы на свою новую разработку студент мог получить охранный документ до начала дипломирования и включить в дипломную работу для подтверждения новизны разработки.



Литература

1. *Литов А. Б.* Маркетинг и управление инновациями. — СПб.: Питер, 2001. — 230 с.

2. *Филиппов В. М.* Актуальные проблемы и направления инновационной деятельности в российском образовании // Инновации в образовании. — 2001. — № 1. — С. 5—16.

3. *Ульянова Е. В.* Инновационная деятельность государственных образовательных учреждений: фактор развития системы образования в России // Инновации в образовании. — 2001. — № 1. — С. 56—71.

УДК 37.011: 001.895

А. П. ОМЕЛЬЧЕНКО
(Економіко-правовий технікум при МАУП, м. Київ)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 339–342

Розглядаються основні якості, які повинен мати керівник для управління науковими проектами. Викладається сутність мотивації праці і аналізується сучасний стан науки України та рівень заробітної плати у цій галузі. Акцентується увага на стимулюванні творчої активності наукових робітників. Пояснюються причини зниження творчої активності працівників та пропонуються заходи щодо стимулювання новаторських ідей.

Розглядаючи питання інноваційного потенціалу нашої країни, зосередимося на одному аспекті – персоналі інноваційної організації, а точніше, на підході до управління цим персоналом.

На сучасному етапі система управління кадровою структурою науково-технічних організацій ще не набула свого розквіту. Але це справа часу. Керівники повинні отримати значний досвід, знання і навички для управління такою організацією.

У чому ж полягають особливості управління інноваційною організацією? По-перше, ми маємо справу з науковими проектами – складними неповторювальними і новими по суті. Тому менеджер повинен не тільки мати широкий діапазон знань тієї галузі науки, в якій він працює. Він також має вміти:

- гнучкувато змінювати спосіб своєї поведінки, використовуючи різні методи, але не відступаючи від своєї мети;
- швидко орієнтуватися в різних ситуаціях;
- логічно абстрактно мислити, аналізувати існуючу інформацію та бачити ситуацію в перспективі;
- приймати нестандартні рішення, коли це необхідно;
- постійно поглиблювати та розширювати свої знання.

Звичайно, ці здібності менеджер набуває з часом, у процесі активної діяльності та у взаємовідносинах не тільки з персоналом, а й з іншими менеджерами інноваційних організацій (обмін досвідом, знаннями). Керівник повинен бути прикладом для своїх підлеглих. Тільки своїми власними досягненнями та діями він зможе навчити їх працювати продуктивно та якісно.

По-друге, в обов'язок менеджера входить не тільки організація роботи, а й спонукання наукових працівників до творчої, новаторської праці.

Мотивація праці в ринкових умовах є одночасно функцією управління і методом управління. У багатьох компаніях та організаціях недостатньо розвинена методика мотивації професіоналізму та творчості працівників. Оскільки для інноваційних організацій з високим рівнем спеціалізації розв'язання цієї проблеми має життєво важливе значення, то втрата кваліфікованих кадрів для них обертається справжньою катастрофою. Дуже багато компаній постраждало від того, що втратили висококваліфікованих спеціалістів у зв'язку з їх переходом до конкурентів. Тому питання мотивації для людей, зайнятих науковою діяльністю, відіграють значно більшу роль, ніж для інших працівників. Завдання менеджера полягає в тому, щоб сформувати у робітників внутрішній, власний мотив діяти результативно та цілеспрямовано.

© А. П. Омельченко, 2002

Первинні потреби найчастіше задовольняються за допомогою грошей. Але, за оцінками західних спеціалістів, стимулом творчої людини до дій є високі потреби: у поглиблені знань, самовираженні, бажанні створити щось краще, тим самим роблячи світ досконалішим. Наукових працівників фінансові проблеми спонукають до дій тільки тоді, коли їхній заробіток не перевищує прожиткового мінімума. Тому потреби, які виокремив у своїй піраміді А. Маслоу, треба задовольняти в комплексі, не применшуючи значення ні однієї з них (хоча за рівнем розвитку людини вони різні).

У наш час рівень заробітної плати наукових працівників бюджетної сфери дуже низький. Ця проблема веде до руйнування інтелектуального потенціалу України та зниження творчої активності. Також не впливає на розвиток інноваційної діяльності. Аналізуючи стан сучасного розвитку науки України (табл. 1), зазначимо, що у зв'язку з відтоком найкваліфікованіших наукових кадрів кількість працівників галузі "Наука та наукове обслуговування" в 1999 р. змонополася порівняно з 1995 р. майже на третину [2, с. 44].

Протягом 1996–1999 рр. до інших країн, які запропонували кращі умови для наукової діяльності, виїхали 700 докторів і кандидатів наук. Також відбуваються зміни у віковій структурі науковців. Питома вага молодих працівників у віці до 28 років у 1999 р. становила лише 9,5 % загальної чисельності працівників наукової галузі; кожен п'ятий фахівець – пенсіонер [2, с. 44]. Як свідчать дані табл. 1, кількість розробок зі створення нових видів техніки й технологій в 1999 р. порівняно з 1998 р. зросла на 5,6 %, але питома вага розробок, які за техніко-економічними характеристиками перевищують світові аналоги, залишається досить низькою. Так, у 1999 р. вона становила 3,75 %; технічний рівень 46,9 % розробок невизначений через відсутність інформації про кращі світові аналоги.

Аналізуючи рівень заробітної плати в галузі "Наука та наукове обслуговування" (табл. 2), можна зробити висновок, що динаміка змін розміру середньомісячної заробітної плати в цій галузі за 1995–1999 рр. свідчить про збільшення заробітної плати у грошовому вираженні, проте реальна заробітна плата не зросла.

Таке становище зумовлюється тим, що купівельна спроможність знижується, оскільки темпи зростання споживчих цін на товари та послуги перевищують темпи зростання заробітної плати. Темп зростання індексу інфляції в 1997 р. порівняно з 1996 р. склав 122,4 %, а рівень середньомісячної заробітної плати в галузі "Наука та наукове обслуговування" – 115,9 %; у 1998 р. – відповідно 110,6 і 106,3 % від попереднього року; у 1999 р. – відповідно 122,7 і 117,8 %.

Таблиця 1

Основні показники стану сучасного розвитку науки України

Показник	1995 р.	1996 р.	Темп росту, %	1997 р.	Темп росту, %	1998 р.	Темп росту, %	1999 р.	Темп росту, %
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.	1453	1435	98,8	1450	101,1	1518	104,7	1506	99,2
Загальна чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	175799	160103	89,1	142532	89,0	134413	94,3	126645	93,8
Кількість виконаних розробок, од.	51915	44100	85,0	42576	96,5	41794	98,2	43746	104,7
Технічний рівень виконаних розробок зі створення нових видів техніки й технологій:									
Усього розробок, од.	21186	14864	70,2	11464	77,1	10152	88,6	10718	105,6
Порівняно зі світовим, од.									
– перевищує	786	688	87,7	456	69,6	460	100,4	402	87,4
– відповідає	9952	7609	76,4	4965	65,3	4880	92,3	5064	110,6
– нижчий	359	271	75,4	194	71,6	186	95,9	223	119,9
– не визначений	10069	6326	62,8	5847	92,4	4926	84,3	5029	102,1

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2000.

Таблиця 2

Динаміка рівня середньомісячної заробітної плати працівників галузі "Наука та наукове обслуговування" та індексів інфляції за 1995–1999 рр.

Показник	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
Середньомісячна заробітна плата, грн	80	149	179	186	219
Темп. росту, % від попереднього року	--	174,4	115,9	106,3	117,8
Темп росту індексу цін, % від попереднього року	--	160,3	122,4	110,6	122,7

Джерело: Україна в цифрах 1999 р. — С. 203–204; Праця та зайнятість населення в Україні: Аналіт. стат. зб. — К.: Міністерство праці та соц. політики України, 2000. — С. 32.

За даними табл. 2, середньомісячна заробітна плата одного працівника цієї галузі в 1999 р. становила 219 грн і перевищила рівень попереднього року на 17,8 %. Відповідно в доларовому еквіваленті: 53 (за середньорічним курсом) проти 77 дол. в 1998 р. Для порівняння: у країнах СНД середня заробітна плата в доларах США згідно з офіційними курсами валют, встановленими банками країн співдружності, в 1999 р. становила. Казахстан — 98, Російська Федерація — 64, Білорусь — 72, Узбекистан — 59, Азербайджан — 43, Вірменія — 37, Молдова — 28, Киргистан — 26, Таджикистан — 9 [2, с. 45].

Питання вдосконалення системи оплати праці у сфері науково-технічної діяльності повинні вирішуватися комплексно для всіх галузей бюджетної сфери і категорій працівників з урахуванням чинного законодавства на основі дотримання одних принципів та обґрунтованих співвідношень у рівні заробітної плати [2, с. 45]. Для того щоб наша держава не втрачала "розумні голови", вона повинна подбати про матеріальний стимул наукових працівників.

Як ми зазначали раніше, потреби творчої, розвиненої людини не обмежуються тільки фізіологічним рівнем. Тому розглядаємо таку дуже важливу потребу, що стимулює до дій більшість наукових працівників, — потребу у знаннях, творчості.

Творчість в інноваційній організації — основна рушійна сила розширеного її відтворення та її розвитку, тому завдання керівника полягає у тому, щоб не знизити творчий потенціал наукового працівника, а стимулювати його. Насамперед керівник повинен знати причини, що призводять до зниження творчої активності робітника:

1. *Емоційні.* Людина боїться помилитися, бути осудженою з боку колег або керівництва, за некомпетентність (ці комплекси не дають можливості людині розвинути свій потенціал). Унаслідок цього людина стає пасивною.

2. *Професійні.* Працівнику бракує досвіду супернику. Він не оперує широким спектром методів роботи, знає тільки вузьку спеціалізацію.

3. *Рівень сприйняття.* Людина розглядає проблему тільки з одного боку. Відсутній відповідний інтелектуальний рівень.

4. *Особисті.* Перешкодами можуть бути лінь, егоїзм, заможність, консерватизм.

Основне завдання керівника полягає в тому, щоб виявляти талановитих людей, створювати умови для їхньої діяльності та усувати причини, що перешкоджають творчому росту. Зазначимо, керівник повинен зосереджувати увагу не тільки на тих, хто виявляє творчу активність, а й на решті працівників. Щоб стимулювати працівників інноваційної організації до створення нових ідей, керівнику необхідно дотримуватись таких принципів:

1. Висувати перед працівниками цілі, які за рівнем вищі, ніж були досягнуті. Цим самим керівник підкріплює в них віру і прагнення їх на вищий рівень. Треба завжди пам'ятати, що стимулом до продуктивної праці є високі цілі. Звичайно, керівник повинен переконати персонал, що новий рівень може бути цілком досяжний.

2. Створювати умови вільного доступу до необхідної для роботи інформації, яка цікавить працівників. Це допомагає розширити кругозір працівника, підвищити його кваліфікацію.

3. Бути максимально уважним до кожного працівника і враховувати кожну його ідею. У результаті керівник буде мати велику кількість альтернативних методів для розв'язання проблеми.

4. Незавантажувати талановитих працівників одноманітними рутинними операціями, а розвивати їхні інтереси, пропонувати їм нові, цікаві завдання.

5. Спокійно сприймати будь-які ідеї.

6. Підтримувати працівників у разі невдачі або помилки. Не треба вчергове нагадувати працівнику про його помилку. Ситуацію з помилкою слід вважати черговим етапом набуття досвіду, з урахуванням якого можна просуватись далі.

7. Пам'ятати, що матеріальний стимул допомагає створенню новаторської ідеї.

8. Бути чесним до себе та інших. Честь — це складова благополуччя, яке має бути властиве кожному керівнику. Тим самим він є прикладом для інших працівників. У талановитих людей дуже тонка психіка, на яку дуже негативно впливають неправда та несправедливість.

9. Поважати в людях індивідуальність, новаторованість. Наголошувати на взаємній повазі, співчутливій та розумінні, що дуже важливо для талановитих людей.

10. Давати можливість всім працівникам брати активну участь у прийнятті рішень та формуванні планів.

11. Давати можливість працівникам просуватися по службі з будь-якого рівня у новій відповідності з їх досягненнями.

12. Підкреслювати важливість внеску у загальну працю конкретної людини, а не всієї групи або відділу. Бути максимально уважним при обговоренні проблеми та шляхів її розв'язання на засіданнях, зборах, щоб помічати, хто з робітників був новатором ідеї.

13. Надавати більше свободи робітникам для розвитку їхньої самостійності та максимального виявлення їхнього творчого потенціалу, не дозволяючи при цьому порушувати дисципліну.

Дотримання керівником у співпраці з науковими працівниками зазначених принципів дасть змогу йому максимально використовувати творчі здібності цих працівників, забезпечить розвиток управлінських якостей керівника і сприятиме досягненню цілей інноваційної організації.

Література

1. *Батьковский А., Попов С.* Приемы мотивации к труду и профессиональному росту (на примере инновационных организаций) // Пробл. теории и практики упр. — 1999. — № 1. — С. 104–109.

2. *Герасименко О.* Вдосконалення системи оплати праці наукових працівників на основі розробки нової єдиної тарифної сітки // Економіст. — 2003. — № 3. — С. 44–47.

3. *Инновационный менеджмент:* Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 327с.

4. *Кравченко М. О.* Кадрові складові інноваційного потенціалу промислових підприємств // Маркетинг в Україні. — 2001. — № 1. — С. 36–39.

5. *Митин А.* Управленческие взаимоотношения с талантливыми людьми // Управление персоналом. — 2000. — № 3. — С. 15–19.

6. *Фатхутдинов Р. А.* Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998. — 600 с.

УДК 37.011+001.895

Л. М. БЕРЕСТЕНЬКА, старш. викл.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕС-ОСВІТІ

Наукові праці МАУП. 2002, вип. 3, с. 243–244

Формування в Україні ринкових відносин гостро потребує фахівців, які, маючи глибокі фахові знання, здатні до творчої і самостійної діяльності, вміють виявляти проблеми і знаходити шляхи їх розв'язання, брати на себе відповідальність за наслідки прийнятих рішень.

Зрозуміло, що перебудову підготовки майбутніх менеджерів у цьому напрямку неможливо без активного впровадження в навчальний процес нових технологій навчання, зокрема тренінгових.

Бізнес-тренінг є засобом формування у студентів практичних навичок і вмінь щодо організації фірми та управління її діяльністю. Використання у тренінгу комп'ютерних програм дає можливість імітувати різні економічні та управлінські ситуації, примушує учасників приймати відповідні рішення, кваліфіковано реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища фірми.

Перша комп'ютерна імітаційна гра з менеджменту була розроблена у США в 1957 р. З того часу створено десятки комп'ютерних програм з розвитку управлінських навичок. Застосування їх у навчальному процесі значно підвищує рівень підготовки управлінців.

У Міжрегіональній Академії управління персоналом (МАУП) накопичено певний досвід проведення бізнес-тренінгів у ході підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційних рівнів "спеціаліст", "бакалавр", "магістр".

У бізнес-тренінгу для магістрів використовується комп'ютерна імітаційна гра "INVESTOR INDUSTRY", яка була розроблена спеціалістами ФРН і адаптована до умов країн з перехідною економікою. Гра застосовується у тренінгових курсах для менеджерів 14 постсоціалістичних країн. В Україні ця гра використовується з 1997 р., у МАУП – з 1999 р.

Бізнес-гра моделює діяльність фірм в умовах олігополістичної конкуренції. Всі учасники розподіляються на команди по 3–4 особи (умовна фірма). Завдання кожної команди – ефективно управляти своєю фірмою, конкуруючи з іншими командами на ринку готової продукції. Функції членів команди розподіляють між собою самостійно.

Стартові умови ведення бізнесу в усіх фірм однакові. У процесі гри між фірмами розгортається внутрішньогалузева конкуренція (боротьба за перерозподіл галузевого ринку та отримання найбільшого прибутку).

Керівництво кожної фірми повинно розробити певну стратегію управління, яка в бізнес-грі реалізується шляхом маніпулювання кількісних параметрів господарської діяльності. Власне, конкуренція між фірмами є боротьбою їх стратегій. Показники фірми та її становища на ринку є результатом прийнятих у ході бізнес-гри управлінських рішень та дій щодо виробничої, маркетингової, фінансової діяльності.

Комп'ютерна програма забезпечує високий темп гри, яка розрахована на 15 виробничих циклів. Це дає можливість оцінити довгострокові стратегії фірм. Перевагою цієї розробки є також наочність, швидкість порівняння результатів діяльності фірм, гнучкість (пристосування до широкого спектру реальних ситуацій). Ще однією важливою особливістю програми є можливість використання різноманітних варіантів гри – від найпростіших до найскладніших з поступовим ускладненням завдань.

Могутнім засобом досягнення навчальних результатів тренінгу, розвитку навичок студентів, зміни їх самосприйняття є зворотний зв'язок (feedback). Зворотний зв'язок являє собою повідомлення інформації про дії людини, їх резуль-

© Л. М. Берестенька, 2002

тати та наслідки. Важливість зворотного зв'язку була підтверджена ще на початку XX ст. експериментами Е. Торндайка, одним учасникам інформацію про результати їхніх дій надавали негайно після кожної дії, іншим — після виконання всього завдання. Експерименти показали, що негайний зворотний зв'язок допомагає швидко встановити точність дій.

У реальних виробничих умовах зворотний зв'язок спрацьовує так само швидко і продуктивно: сучасні дослідження підтвердили, що негайне надання працівникам інформації про результати їхньої праці підвищує продуктивність праці протягом однієї зміни на 10–30 %.

У бізнес-тренінгу зворотний зв'язок здійснюється двома шляхами. Перший — це надання комп'ютером інформації про наслідки обраних рішень, які мають вигляд конкретних оціночних показників — рангових місць фірм за обсягом реалізованої продукції та величиною отриманого прибутку, що визначаються за результатами кожного ігрового періоду. Окрім цього, після кожного періоду комп'ютер показує зміни основних параметрів фірми, її баланс, подає звіт про фінансові результати, про рух грошових коштів, наводить показник покриття постійних витрат. Виходячи з цього здійснюється аналіз і перегляд дій, уточнюється або змінюється тактика та випробовуються нові управлінські дії в новому періоді.

Механізм бізнес-гри передбачає наявність альтернатив прийняття рішень у кожному ігровому періоді, що вимагає від студентів досить високого теоретичного та методичного рівня для обґрунтування свого вибору. Другий напрямок зворотного зв'язку — коментар виконаних дій, який робить тренер окремо для кожної команди. Цей коментар — не консультація щодо подальших дій команди, а оцінка конкретного досвіду з акцентом на позитивних прикладах.

Найважливіше у зворотному зв'язку — його своєчасність. Відкладання зворотного зв'язку по відношенню нових дій на кінець тренінгу означає зниження його ефективності. Зворотний зв'язок дає великий матеріал для самоаналізу і самооцінки (проблематизації), дає змогу побачити свої сильні та слабкі сторони, окреслити напрямки професійного розвитку.

Важлива роль у досягненні цілей бізнес-тренінгу належить тренеру. У процесі гри його роль та функції змінюються. Так, до початку ігрового процесу він виконує роль інструктора, який знайомить зі змістом і правилами гри. У процесі гри він діє і як інструктор, і як суддя-рефері (слідкує за дотриманням правил, контролює режим ігрового часу, визначає розмір пеней і штрафних санкцій), і як власне тренер (коментує, спрямовує дії учасників, але не підміняє їх). На завершальному етапі гри тренер грає роль ведучого: організовує презентації, обговорення, оцінює підготовлені командами звіти, ставить питання, підводить підсумки тренінгу.

Оцінка результатів тренінгу завершує цикл навчання. За основу при оцінюванні роботи команд у тренінгу прийнято суму рангових чисел — рейтинг команди серед конкурентів за показниками обсягів продажу і величини отриманого прибутку в кожному ігровому періоді. Ці показники традиційно вважаються одними з найважливіших у діяльності фірми.

Досвід роботи МАУП із впровадження тренінгових технологій навчання дає змогу зробити такий висновок: бізнес-тренінги з використанням комп'ютерних програм сприяють кращому оволодінню студентами підприємницьким мисленням і діями, дають можливість набути навичок прийняття управлінських рішень, вміння працювати в команді і, як результат, сприяють підвищенню рівня підготовки майбутніх менеджерів.

Література

1. *Вяхирев О. С., Ноулов А. И., Зобов А. М.* Учебные конкретные ситуации. Кн. 1: Ситуационное обучение менеджменту. — М.: НОЦК — ГАУ, 1997.

2. *Глухов В. В., Кобышев А. Н., Козлов А. В.* Ситуационный анализ (деловые игры для менеджеров). — СПб.: Спец. лит., 1999.

3. *Кларин М. В.* Технология обучения. — Рига: Эксперимент, 1999.

УДК 37.011+001.895

В. Д. РОЖОК, д-р техн. наук, проф.
Г. А. ПАСТЕРНАК-ТАРАНУШЕНКО, канд. экон. наук, доц.
(Киевский экономический институт менеджмента)

РОЛЬ ПОДГОТОВКИ ЭЛИТЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ НЕЗАВИСИМОГО ГОСУДАРСТВА

Науковий вісник МАУП, 2002, вип. 3, с. 345–347

Украина завершает первую фазу перехода к рыночной экономике, в процессе которой вследствие несовершенства или интерпретации законов произошло накопление значительных капиталов. Следующая фаза — либеральный капитализм, основой которого является законопослушность граждан. Такой настрой и курс обществу должна задать украинская элита. А это значит, что ей самой, обществу и государству нужно подготовиться к изменениям. Готовы ли мы к ним?

Начнем с состояния безопасности, имеющего три основных направления: военное, экономическое и политическое. Первое обеспечено в основном за счет того, что серьезные угрозы этому сектору безопасности нашей страны отсутствуют. Политическая стабильность более или менее достигнута, о чем свидетельствует снижение напряжения, искусственно созданного так называемым делом Гонгадзе. Исходя из этой ситуации политические лидеры Украины поняли, что в сфере политики существуют угрозы как естественного, так и искусственного характера.

Не менее сложная ситуация сложилась в секторе экономической безопасности. Начавшийся подъем экономики сопровождался упомянутым искусственно созданным политическим напряжением в жизни страны, что привело к снижению международного рейтинга Украины, а в связи с этим — к уменьшению объемов инвестиций, что, естественно, снизило темпы роста благосостояния населения и развития экономики.

Индикатором безопасности служит уровень стабильности государства, определяемый соотношением векторов его развития: ментальности экономики и права. Ментальность в лучшем случае — это соотнесение самооценки своей значимости с рейтингом, установленным для страны ее окружением — мировым сообществом. Этот показатель, формируемый элитой, имеет решающее значение в задании интенсивности развития. Его значительное преобладание над вектором развития экономики приводит к чрезмерно интенсивному расходованию ресурсов и к возникновению обострений в виде революционных преобразований: изменения общественной формации, войны, изменения государственного строя, государственных переворотов и т. п. Недостаточное развитие ментальности способно привести к потере суверенитета, даже государственности, т. е. к распаду государства или к потерям части его территории. В силу этого для тех, кто обеспечивает безопасность государства, первоочередной задачей является целесообразное управление именно этим вектором развития.

Ментальность формируется историей, культурой, образованием, наукой, религией, искусством, литературой, спортом и рядом других факторов. Определяющими в ее развитии являются состояние и цели элиты, т. е. авангардной части общества. Привести ментальность элиты в соответствие с моментом исторического развития страны и мира — главная задача системы образования и науки. Сегодня этой важнейшей сферой Украина гордиться пока не может. Растаскивание общественного достояния (во всех его видах и формах) превращено в норму поведения. И именно элита подает в этом пример всем гражданам нашей страны. Так, по данным Генеральной прокуратуры Украины, будучи премьер-министром страны, П. Лазаренко перекачал на свои счета в

© В. Д. Рожок, Г. А. Пастернак-Таранушенко, 2002

зарубежных банках 1,7 млрд дол. США, бывший премьер-министр правительства Украины Ю. Тимошенко только в офшорную зону на острове Науру перевела 1 млрд дол. Механизм получения этих денег теперь известен: нефть и газ, стоимость которых вписывалась в государственный долг Украины перед Россией, перепродавались в европейских странах по низким ценам. А вырученные средства отправлялись на зарубежные счета этих представителей элиты. Ежегодно из Украины вывозится до 5 млрд дол. при размере доходной части Государственного бюджета страны примерно в 6 млрд дол. Недавно Всемирный банк причислил Украину к группе самых бедных стран мира. Ведь годовой доход среднестатистического гражданина Украины опустился ниже 756 дол.

Какими же морально-этическими нормами и какой культурой вооружена такая элита? Способна ли она заботиться об интересах граждан и страны и вести их по пути прогресса? И хотя не на одних лазаренко и тимошенко состоит украинская элита, ответ очевиден. Как и то, что в значительной степени на формирование такой элиты повлияла система образования, воспитания и права, а также часть избирателей, не понимающих сути происходящего и полностью доверяющих любой пропаганде.

Основная причина всего этого — непонимание элитой ее роли в достижении украинским государством намеченных целей. Да и сами цели сформулированы нечетко и недостаточно обоснованы. Отсюда витиеватое и крайне медленное движение к прогрессу.

Элита — это лучшее, что есть у нации, в концентрированном виде отражающее уровень накопленного предыдущими поколениями в культуре, искусстве, экономике, науке, политике. И великая миссия образованных заключается в подготовке высококачественных специалистов в сфере управления государством, способных воспринять, развить и использовать достижения прежних поколений в сочетании с новейшими достижениями человечества в этой сфере.

Нет смысла говорить о сложностях и трудностях — у какого поколения их не было: у дореволюционного, революционного, довоенного или военного времени? Каждому поколению доставались свои трудности. Но тем не менее, одно поколение приходит на смену другому, видоизменяются и переносимые ими беды, т. е. человечество продвигается вперед. И украинский народ как составляющая человечества должен упорно стремиться к продвижению в направлении более рационального использования ресурсов, гарантированного соблюдения прав человека и их преобладания над иными устремлениями и ценностями. Готовы ли мы к этому? Достаточно ли подготовлена наша элита? Что нужно сделать, чтобы украинская элита стала образцом для всех остальных стран мира? На эти и многие другие подобные вопросы должны быть найдены четкие и ясные ответы, исходя из которых Украина и будет строить свое будущее.

Элита должна обладать качествами, позволяющими, с одной стороны, сохранять себя как авангард общества, а с другой — накапливать опыт и капиталы в различных его формах для поддержания элиты будущего, т. е. для самовоспроизводства. Все это усложняется необходимостью сочетания видения перспективы с умением сиюминутной защиты и обеспечения своего положения в обществе.

Эту усложненность задания следует учитывать учебным заведениям, осуществляющим подготовку элиты. В настоящее время политическая элита готовит себе смену через семейное наследование, т. е. отец стремится передать сыну свое положение в обществе. Украинская элита молода, поэтому каждое из отмеченных явлений имеет свое проявление в единичных случаях. Например, династия народных депутатов Черноволов или научные династии Патонов, Крелисовых.

У высших учебных заведений, особенно с частной формой собственности, задача усложняется. Ведь финансирование за счет обучаемых вынуждает искать новые, наиболее привлекательные формы и методы обучения, совмещая обеспечение интересов государства и подготавливаемой прослойки элиты. Мы акцентируем внимание именно на том, что элита не является чем-то монолитным, а состоит, как и все общество, из отдельных прослоек, отличающихся не только по направлениям (политическая, экономическая, деловая, финансовая, организационная, управленческая или по иному признаку — местная, региональная, общегосударственная), но и по возможностям, накопленным предыдущими поколениями. В связи с этим наиболее состоятельная в финансовом отношении прослойка предпочитает готовить свою смену за счет обучения ее за рубежом (наиболее богатые начинают с колледжей, менее богатые — с университетов). Таков удел бедных стран. Таким образом, вузы страны, стараясь привлечь абитуриентов для обучения элиты, сталкиваются с внешней конкуренцией и теряют значительную часть клиентуры, а значит, и прибыли.

При этом требования к подготавливаемым в таких вузах специалистам постоянно растут. Их выпускники как представители прослойки элиты, которая еще только завоевывает передовые позиции в обществе, должны быть хорошо подготовлены к конкурентной борьбе, они должны приобрести специальные навыки и владеть самыми современными методами и формами достижения своих и государственных целей. С учетом этого в нашем институте идет перманентное обновление не только программ, но и состава изучаемых дисциплин.

Так, много времени уделяется изучению кременгации (науки о методах активизации творческого мышления) [2] и квалиметрии (науки о количественном определении качества управления) [1], что формирует повышенную гибкость и углубленное восприятие при подготовке, принятии и реализации управленческих решений. За счет этого улучшается качество государственного, регионального и местного управления, а также вырабатывается положительное отношение к поискам и реализации неординарных решений. Последнее особенно важно для Украины, жертвой в тисках энергетической зависимости и предельной ограниченности финансовых возможностей. Поэтому в настоящее время две группы студентов работают над разработкой нескольких сценариев для обоснования закрытия и введения в эксплуатацию нефтепровода Одесса — Броды и терминала "Южный".

Особенность подготовки элиты заключается еще и в том, что обучаемые должны научиться рассматривать происходящие события в комплексе задач и устремлений системы управления. И при этом они постоянно должны учитывать изменения реальной жизни. Поэтому мы обучаем студентов работе с официальными источниками в режиме экономической разведки. Умению отобрать из потока сообщений те, которые способны в наибольшей степени повлиять на экономику и политику государства, на социальное положение общества, должно сочетаться с умением изыскать средства и способы решения возникающих проблем с минимальными потерями или с максимальной выгодой для государства и гражданина.

Наш институт разработал и в настоящее время издает курсы лекций и специальный учебник по обеспечению экономической безопасности в двух частях: "Статика процесса" и "Динамика процесса". Аналогов такого учебника нет, поэтому его подготовка была трудной и долгой. Надеемся, что представленные в нем результаты будут полезны украинскому обществу и государству.

Литература

1. *Пастернак-Таранушенко Г.* Вища школа конкурентної боротьби. Квалідиметрія // Вісн. НАН України. — 1994. — № 6. — С. 66–68.

2. *Пастернак-Таранушенко Г.* Економічна безпека держави: Підруч. для службовців держ. упр. / За ред. Б. Кравченка. — К.: Ін-т держ. упр. і самовряд. при Кабінеті Міністрів України, 1994.

УДК 37.011+001.895

В. Г. АЛЬКЕМА, канд. техн. наук, проф.
(Нікопольський інститут управління, бізнесу та права)

НАУКОВА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТУДЕНТІВ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 348–350

Метою цієї роботи є встановлення сутності змісту і особливостей організації наукової та інноваційної діяльності вищого навчального закладу, що пов'язана з підготовкою фахівців для сфери економіки та підприємництва.

Підготовка фахівців у вищих навчальних закладах повинна бути спрямована не тільки на озброєння випускників певним обсягом знань, а й на забезпечення певного місця в соціально-економічній системі: науці, виробництві, підприємництві та інших сферах, напрацювання своєї інтелектуальної власності на основі органічного поєднання навчального процесу з практикою, наукової та інноваційної діяльності.

За останні п'ять років у розвинених країнах світу зрушення в соціумі, інформаційні позовлення, мобільність технічного й організаційного вдосконалення виробництва спричинили потребу розбудови перманентної підготовки та перепідготовки фахівців. Адже науковий, технологічний та культурний розвиток держави забезпечується тоді, коли не менше чверті працездатного населення має відповідний часовий, фаховий, культурно-освітній рівень.

Орієнтування провідних вищих навчальних закладів, як у світі взагалі, так і в Україні, внесло досить суттєві зміни в організацію, структуру та зміст навчально-виховного процесу. Економічна освіта сьогодні — це підготовка спеціалістів, здатних забезпечити організацію виробничо-комерційної діяльності фірми на різних рівнях. Система такої підготовки складається з кількох компонентів: вищі навчальні заклади, спеціалізовані технікуми та курси, які, як правило, функціонують при вищих навчальних закладах.

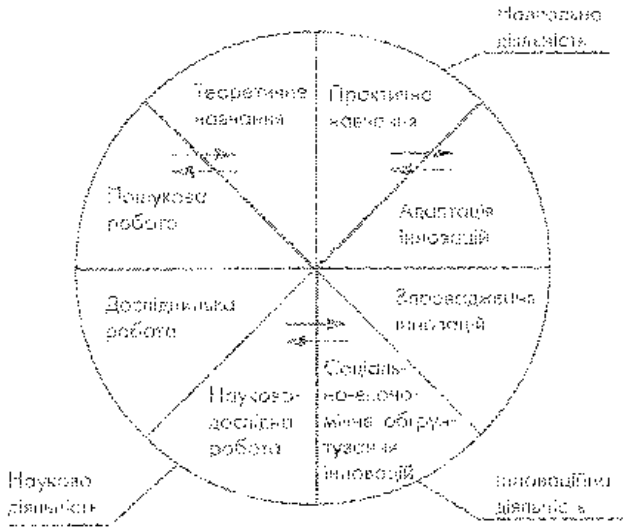
Соціально-економічні умови сьогодення вимагають від спеціалістів, крім професійних знань і умінь, ділових навичок розв'язання нетипових проблем, економічного складу мислення, лідерства та підприємливості. Сформувати фахівця, який би задовольняв вказаним потребам особистості, суспільства і держави, можна завдяки реалізації наукової та інноваційної діяльності студентів під час навчання. Наукова діяльність студента — це комплекс творчих робіт і заходів, які є невід'ємною складовою навчання, виконуються ним протягом всього періоду підготовки з метою задоволення особистих пізнавальних потреб, придбання та вдосконалення професійних вмінь і навичок, формування власних якостей конкурентоспроможності на ринку праці.

Інноваційна діяльність студента є також складовою його творчої діяльності, що пов'язана з розробкою та впровадженням наукових результатів у різні сфери господарювання з метою пошуку власного місця у соціально-економічній системі суспільства. При поглибленому аналізі цих визначень можна дійти кількох важливих висновків:

- наукова та інноваційна діяльність студента є органічно поєднаними і взаємодоповнюючими сферами;
- наукова діяльність є основою (фундаментом) інноваційної діяльності;
- наукова діяльність студента переважно орієнтована на вдосконалення його особистих ділових навичок. Вона формує його інтелектуальний потенціал;
- інноваційна діяльність студента спрямована на досягнення певного соціально-економічного ефекту в окремій ланці діяльності з метою створення власного іміджу і забезпечення в майбутньому бажаного місця роботи.

На підставі викладеного можна зазначити, що процес підготовки фахівців у вищих навчальних закладах поділяється на кілька складових, які можна представити у вигляді графічної моделі (див. рисунок).

© В. Г. Алькема, 2002



Складові підготовки фахівця

Навчальна діяльність за цією моделлю є підгрунтям для формування творчого потенціалу студента. Основне завдання цієї діяльності полягає в наповненні інтелекту знаннями, як загальноосвітніми, так і професійними, а також у формуванні основних професійних ділових вмінь і навичок. Але формування фахівця лише в межах навчальної діяльності не забезпечує уміння для розвитку його власного потенціалу сьогодні і в майбутньому. Оскільки переважна більшість сучасних педагогічних технологій зорієнтована на репродуктивне мислення, знання оцінюються залежно від обсягу їх запам'ятовування, а не від рівня засвоєння та ступеня практичного застосування.

Тому часто випускник слабко орієнтується у сфері чи галузі майбутньої діяльності. Його уява про особисту роль у майбутній професійній діяльності є неконкретною, а досить часто і неправильною. Підготовка фахівця тільки у межах навчальної діяльності не наповнена практичним змістом, а сам студент є, як правило, пасивним засвоювачем знань. Він не змотивований на творчу діяльність, а мотивація діяльності студента є найважливішою складовою успіху підготовки фахівця.

Ефективну мотивацію у процесі навчання можна забезпечити шляхом задоволення власних потреб вищого рівня – самовираження і визнання особистої його значущості діловим і професійним оточенням та ін.

Якщо розглядати навчальну діяльність як змістовну (базову) частину підготовки фахівця, то наукова діяльність тут буде інструментом розширення та вдосконалення отриманих знань, вмінь та навичок, а також інструментом виробництва нових знань. Але остаточно творчий потенціал майбутнього фахівця оцінюють не на підставі того, які терміни і означення він вивчив та які методи аналізу опанував. Таку оцінку можна встановити на етапі реалізації студентом інноваційної діяльності.

Тільки у процесі інноваційної діяльності студента виявляються його вміння та навички щодо формування ідей у вигляді конкретних пропозицій та рішень, соціально-економічного, екологічного, техніко-технологічного обгрунтування бізнес-проектів. Інноваційна діяльність дає студенту можливість проявити себе ще на студентській лаві лідером, фахівцем-початківцем, що має значний потенціал і претендує в майбутньому на ключові позиції у конкретній сфері діяльності. Студент змотивований до реалізації інноваційної діяльності, як до інструмента професійного визнання, фактора конкурентоспроможності та створення позитивного власного іміджу в певних колах роботодавців. Роботодавці зацікавлені в реалізації інноваційної діяльності студента як в засобі ефективного підбору та оцінки контингенту молодих спеціалістів.

Таким чином, навчальна, наукова та інноваційна діяльність студента є важливими складовими діяльності з підготовки фахівця. Кожен із згаданих видів діяльності реалізує окрему функцію підготовки. Під час реалізації певного виду діяльності оцінюються конкретні якості фахівця. Концептуальні аспекти такого підходу наведено в таблиці.

Функції та якості, які формують складові діяльності з підготовки фахівця

Вид діяльності	Основна функція діяльності	Якості фахівця, що оцінюються
Навчальна	Формування бази знань і основних умінь та навичок	Повного правильність засвоєння знань; наявність основних умінь у навчальній діяльності
Наукова	Формування бази творчого пошуку і механізму вдосконалення вмінь та навичок	Правильність застосування методології наукових досліджень. Наявність навичок системного аналізу, синтезу, узагальнення, перетворення інформації
Інноваційна	Формування механізму самовдосконалення, власного іміджу і особистої соціальної та професійної значущості	Наявність інноваційного мислення, лідерські якості, навички ситуаційного аналізу, творчого мислення, розв'язання проблеми

Незважаючи на усвідомлення більшістю колективів вищих навчальних закладів про необхідність реалізації інноваційної діяльності студентів під час навчання, сьогодні реального механізму впровадження такої діяльності немає. Ініціативу, пов'язану зі створенням інноваційної структури, необхідно взяти на себе навчальному закладу, оскільки інноваційна діяльність студентів та їх результати безпосередньо впливають на формування якісних і кількісних показників студентського контингенту. Це відбувається за рахунок позитивного іміджу навчального закладу, що формується підприємницьким середовищем та органами місцевого самоврядування на підставі досягнень студентів у сфері організаційно-економічних і техніко-технологічних інновацій. Крім цього, наявність студентів у сфері інноваційної діяльності окремих підприємств, які висвітлено у місцевих засобах масової інформації, впливає на прийняття абітурієнтами та їхніми батьками рішення щодо вибору і вступу до провідного навчального закладу, що має досягнення студентів у сфері інноваційної діяльності. У закладах економічної освіти інноваційні структури можна створювати шляхом формування власних структурних підрозділів (університетський бізнес-центр, тренінгова лабораторія та ін.) або спільних з місцевою владою чи підприємницьким середовищем міських бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків. Найбільш розповсюджені сьогодні такі інноваційні структури, як тренінгова лабораторія та бізнес-центр. Здебільшого тренінгова лабораторія має на меті створення студентською групою віртуального підприємництва і планування та організацію всіх процедур його функціонування, штучних структур організаційно-виробничого та інноваційного характеру. Під час роботи в лабораторії студент опановує всі етапи інноваційного процесу та його зміст і усвідомлює його особливості. Щоб підвищити ефективність інноваційної діяльності студентів, професорсько-викладацькому складу навчального закладу необхідно сформувати базу даних тренінгової програми на підставі об'єктивних даних діяльності підприємств. Інноваційна діяльність студентів у межах міського або бізнес-центру вищого закладу освіти дає можливість реалізувати таку інноваційну діяльність, яка найтісніше пов'язана з етапом упровадження практичного результату інноваційної діяльності, замикає повний цикл стимулювання суб'єктів такої діяльності. Тобто підприємство, звертаючись з конкретною проблемою до бізнес-центру, отримує не тільки пряму послугу, що пов'язана з розв'язанням конкретної проблеми, а й знайомиться з можливостями студентів як потенційних кваліфікованих спеціалістів, що залучені до роботи у складі творчих груп. Студент, у свою чергу, виконуючи певну роботу, самовдосконалює свої знання, вміння та навички, а також забезпечує місце майбутньої роботи. Навчальний заклад вирішує не тільки питання практики та стажування студентів, а й отримує можливість працевлаштування випускників, підвищення власного іміджу та конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Важливим аспектом, що безпосередньо впливає на якість наукової та інноваційної діяльності студентів, є ефективна організація управління нами. Особливістю управління процесами наукової та інноваційної діяльності є координація дій наукових та інноваційних структур навчального закладу, органів місцевого самоврядування і підприємницького середовища. За організаційною структурою вищого навчального закладу наукові та інноваційні підрозділи безпосередньо підпорядковані проректору з наукової роботи. На нього також покладено узгоджувально-координаційну функцію зовнішніх зв'язків з органами місцевого самоврядування з питань розробки інноваційної політики та впровадження інновацій в діяльність підприємств бюджетної сфери. Крім того, проректор з наукової роботи бере участь в реалізації приватизації техніко-економічного та інших видів проектування. Така схема організаційної взаємодії дає змогу реалізовувати процедури інноваційного менеджменту на регіональному рівні і постійно впроваджувати програми наукової та інноваційної діяльності навчального закладу.

Отже, наукова та інноваційна діяльність студентів вищого навчального закладу є важливим напрямком підвищення професійної підготовки фахівця, невід'ємним елементом його професійної мотивації, засобом задоволення потреб особистості студента у творчому пізнанні, самовираженні та визнанні його фахової значущості, вагомою складовою конкурентоспроможності навчального закладу, а також ефективним інструментом підприємств, фірм та організацій у процесі добору кадрів.

УДК 37.011+001.895

Г. П. МОРІЙ, д-р іст. наук, проф., академік
(Придунайське відділення МАУП, м. Ізмаїл)
Т. Р. ГУМЕНЮКОВА, канд. пед. наук, доц.
(Ізмаїльський педагогічний інститут)

ЦІННІСНЕ СТАВЛЕННЯ ДО ЛЮДИНИ ЯК АСПЕКТ МОРАЛЬНОЇ КУЛЬТУРИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 351–359

Стратегічні напрями перетворення змісту сучасного виховання зумовлені необхідністю його реальної гуманізації. Гуманістична педагогіка, на яку спирається зміст виховання сьогодення, характеризує категорію "зміст виховання" через пріоритетні основи моральних цінностей. Таким чином, вона зорієнтована на гуманістичні, особистісно значущі цінності: моральну культуру особистості, саморозвиткову компетентність, вільний вибір, проектування моральної поведінки та ін.

Починаючи з епохи Відродження, коли людину було проголошено найвищою життєвою цінністю, виховання розглядають як спосіб прийняття людиною норм моральної культури й подальший розвиток людини на основі цих норм. Проблема виховання майбутнього громадянина держави має бути розв'язана через аксіологічний, ціннісний аспект, який представлений у нашому дослідженні моральною культурою особистості сучасного школяра. Концептуальні основи складного процесу формування моральної культури особистості окреслено в Національній програмі "Освіта: Україна XXI століття" (1994). Концепції гуманітаризації загальної середньої освіти (С. У. Гончаренко, Ю. І. Мальований, 1994), Концепції гуманітаризації вищої освіти Міністерства освіти України (1996).

Зазначимо такий факт, як виникнення проблеми моральної розвиненості морального світу сучасного школяра, про що свідчить доволі незначна кількість педагогічних досліджень.

Нова філософія освіти затверджує пріоритетний напрямок розвитку загальнолюдських цінностей — зорієнтувати особистість у розмаїтості матеріальної та духовної культури, формуючи моральну культуру на підставі діяльнісного підходу, де зміст і організація виховних технологій створюють передумови для позитивної діяльності школярів не в перспективі, а сьогодні. Тобто моральну культуру треба не знати, а оцінювати її, тобто перебувати у *культурному стані*.

Сучасний підліток не може жити у розвиненому духовно-моральному світі. Має бути єдиний світ на основі високої моралі, гуманізму, культури дітей і вчителів. Моральним має стати все навколишнє середовище, більш успішно та послідовно має бути гуманізація виховання, особливим аспектом якої є формування моральної культури особистості підлітка.

На сучасному етапі розвитку освіти й виховання слід пам'ятати, що освітньо-виховна діяльність повинна бути спрямована на проектування особистісно-орієнтованого підходу, який в нашому дослідженні представлений як культурологічний.

Під культурологічним підходом слід розуміти виховання особистості через призму поняття "культура", тобто процес виховання повинен здійснюватись в культурному середовищі, всі компоненти якого мають бути наповнені людським змістом, спрямовані на людину, яка вільно виявляє свою індивідуальність, здатність до культурного саморозвитку та самовираження у світі моральних цінностей.

Будучи ранні досліджень на культурологічній теорії особистості, ми враховували основні аспекти праць В. Зіненка про цілісний

© Г. П. Морій, Т. Р. Гуменюкова, 2002

характер людини, де проявляються відомі вчені концепції про людину. Так, К. Маркс свого часу розробив концепцію, за якою людина — це сукупність соціальних якостей, сукупність всіх суспільних відносин, З. Фрейд — концепцію біосоціальної людини, К. Ушинський — концепцію моральної людини, А. Лосєв — концепцію духовної людини. За сучасною концепцією В. Шубинського, людина є суб'єктом творчої життєдіяльності. Згідно із зазначеними теоріями людина розвивається, інтегруючись у культуру, соціально-культурну творчість, опановуючи цінності культури. Це означає, що людина повинна мати можливість культурно розвиватись у своїй творчій діяльності.

Для нашого дослідження важливим є проблемне питання про людину культури як гуманну особистість. Якщо людина свобідна, то її неможливо примусити бути доброю та гуманною, вона має стати такою сама. Таким чином, одним із завдань сучасного виховання є формування у суб'єкта прагнення, бажання та волі до морального самовдосконалення. З метою морального самовдосконалення людини необхідно задіяти такі механізми, як моральна самосвідомість, рефлексія, моральний вибір, прийняття відповідальності за свою поведінку, співчуття та допомога оточуючим.

Сучасне виховання повинне стати засобом створення власного морального образу особистості, її неповторної індивідуальності, моральності й духовності.

Представники сучасної гуманістичної педагогіки (О. Бондаревська, А. Волицька, В. Зінченко) вважають, що у вихованні людини провідними є людинотворчі функції — культуротворча і функція соціалізації. Культуротворча функція дає можливість накопичувати, зберігати та розвивати культурні надбання, сприяти загальнолюдській культурній ідентифікації. З метою адаптації особистості в сучасному суспільстві необхідно зорієнтувати її на моральні, ціннісні норми загальнолюдської культури.

Виходячи з гуманістичних позицій варто окреслити у змісті сучасного виховання особистості на основі моральної культури структурні компоненти.

- *когнітивний* — передбачає наявність школярем знань, уявлень, переконань про людину, культуру, моральність як сферу духовного розвитку;
- *аксіологічний* — передбачає введення учнів у світ загальнолюдських моральних цінностей і надання їм допомоги у виборі системи ціннісних орієнтацій;
- *емоційний* — включає потреби, мотиви, емоції, співчуття, здатність людини до "морального резонансу", співчуття та доброзичливості;
- *регулятивний* — характеризує конкретний спосіб втілення в моральній практиці помислів і почуттів, ступінь їх перетворення в повсякденну норму життя та поведінки;
- *діяльнісно-практичний* — характеризується набутими вміннями, навичками, звичками діями, вчинками і власною поведінкою особистості, тобто культуру треба не знати, а мати в собі.

З метою виявлення сутності моральної культури особистості старшокласника важливо розуміти, на який образ людини вона орієнтована. Зміст особистості сучасної людини, яка орієнтована на моральну культуру, характеризується засвоєнням загальнолюдських цінностей, діяльність — креативністю, пошуком творчого вирішення проблеми, а поведінка людини стає більш автономною, саморегульованою. Ці особливості знаходять своє відображення у таких особистості, що проявляться завдяки засвоєнню норм моральної культури. Ціннісне ставлення до людини є таким загальнокультурним поняттям, психологічне значення якого є особливим для сучасної педагогіки. Категоріальний апарат теорії цінностей охоплює такі категорії, як "цінність", "ціннісна орієнтація", "оцінка", без яких не можна охарактеризувати моральну культуру особистості. На думку вчених, включення ціннісних орієнтацій у структуру особистості дає можливість виявити найбільш загальні детермінанти поведінки, витоки якої слід шукати в моралі, загальній діяльності людини.

У зв'язку з тим, що цінності відіграють важливу роль у мотивації поведінки людини, ставлення людини до оточуючого світу означає осмислення нею картини світу, що впливає на її дії, поведінку, вчинки.

Цінності мають соціально значущий характер, оскільки віддзеркалюють моральну спрямованість і ціннісний сенс поведінки людини. Саме тому вони є регулятором у відносинах між особистістю та суспільством.

УДК 37.011+001.895

В. П. СЛАДКЕВИЧ, канд. экон. наук, проф.
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ПОЛИТИКА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТУДЕНТАМИ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Научный труд МАУП, 2002, вып. 3, с. 353–354

Переход Украины к рыночной экономике требует подготовки специалистов, которые помимо знаний в своей будущей деятельности должны иметь навыки работы с информацией и легко адаптироваться в среде новых информационных технологий.

Одним из путей совершенствования подготовки современных профессионалов управления высшими учебными заведениями является использование новейших образовательных технологий на основе информационных компьютерных систем, Интернета. Это способствует оптимизации режима образования, улучшению профессиональной подготовки будущих менеджеров, использованию адаптационных возможностей обучения в связи с современными требованиями рынка труда.

Интернет в наше время как уникальный механизм распространения информации играет большую роль в образовании. Количество пользователей в 2000 г. возросло до 160 млн чел. В Интернете имеется огромное количество информации: статьи по различным дисциплинам, справочники, базы данных, техническая документация. В современных условиях подготовка профессиональных экономистов, менеджеров и других специалистов не может быть достаточно успешной без использования информационных ресурсов Интернета.

Использование информационных технологий предусматривает получение, обработку, сохранение и передачу информации с помощью компьютеров и компьютерных сетей.

Система современных информационных технологий включает две взаимосвязанные группы средств (аппаратные и программные), которые применяются в обучении.

Указанное направление совершенствования подготовки специалистов может быть использовано для преподавания управленческих дисциплин в виде тестового контроля знаний, деловых игр, проведения зачетов и экзаменов в компьютерных классах. Наиболее распространены на практике такие формы тестовых заданий, как закрытые тесты (несколько вариантов ответов, из которых только один правильный), тестовые задания открытой формы с инструкцией "дополнить", задания с инструкцией "установить соответствие" и задания на установление правильной последовательности действий, процессов, операций, суждений, вычислений и т. д.

При организации обучения с использованием современных информационных технологий высшие учебные заведения сталкиваются с проблемой преобразования традиционных аудиторных курсов в онлайновые. Варианты решения проблемы следующие:

- можно предоставлять возможность преподавателям самостоятельно осуществлять такое преобразование;
- можно использовать услуги специальных разработчиков учебных программ;

© В. П. Сладкевич, 2002

- преподаватели могут работать вместе с программистами, которые занимаются конвертированием традиционных учебных курсов в онлайновые. При этом желательно, чтобы разработчики учебных программ имели опыт работы в сфере соответствующих дисциплин.

Виртуальное обучение обеспечивается дидактическими материалами и информационными ресурсами следующим образом:

- в вузе создаются прикладные программные системы учебного назначения (в том числе различные компьютерные деловые игры);
- формируются собственные электронные каталоги, картотеки, базы данных;
- создаются и предоставляются в сети электронные учебные материалы;
- автоматизируется учебный процесс, обеспечивается сетевой доступ к создаваемым базам данных;
- разрешается использование информации, получаемой через Интернет.

Преподавание управленческих дисциплин нужно усовершенствовать по таким направлениям:

- постоянная поддержка и обновление базы знаний по проблемам развития современного менеджмента. Новые данные должны оперативно попадать через Интернет к преподавателю и студентам для их использования на лекционных и практических занятиях. Сегодня получение таких данных является личной проблемой преподавателя и студентов;
- отработка теоретических выкладок с помощью компьютерных моделей.

Современный рынок программного обеспечения еще не совсем ориентирован на учебные программы для вышей школы (в частности, по менеджменту), но начало этому уже положено.

Литература

1. *Автоматизированные* информационные технологии в экономике. Учебник / Под ред. Г. А. Титоренко. — М.: Компьютер, 1998.
2. *Матушанский Г. У.* Проектирование педагогических тестов для контроля знаний // Информатика и образование. — 2000. — № 6. — С. 7–11.
3. *Основи* інформаційних систем: Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і доп. / В. Ф. Ситник та ін. — К.: Вид-во КНЕУ, 2001.
4. *Пивоварова М. А.* Информационные технологии в учебном процессе: возможности и опасности // Дистанционное и виртуальное обучение. — 2001. — № 3. — С. 27–28.
5. *Писаревська Т. А.* Інформаційні системи в управлінні трудовими ресурсами: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 1997.

УДК 37.011+001.895

Н. Г. БАГАУТДИНОВА, д-р экон. наук
(Казанский государственный технический университет им. А. Н. Туполева)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Научные труды МАУП, 2002, вып. 3, с. 353–367

В ходе экономической реформы глубокие изменения претерпели отношения собственности, в том числе в экономике образования, став определяющим звеном, интегрируя и организуя всю систему производственных отношений учреждений образования. Приходится констатировать, что отношения собственности, являясь базисом организационно-экономического механизма вуза, наименее разработаны теоретически в экономике образования. Видимо, некоторым кажется, что, законодательно запретив приватизацию (разгосударствление) государственных вузов, они сняли и саму проблему. Между тем это не так. Эволюция отношений собственности, возрастающее многообразие форм собственности, рост количества субъектов и объектов прав собственности происходит в государственных вузах объективно, как следствие реального многоканального финансирования вузов и диверсификации направлений и видов деятельности вузов, прежде всего во внебюджетной сфере. Как субъект рыночных отношений вуз подвержен всем тем экономическим изменениям, что происходят и во всех других отраслях экономики страны.

Всем реформе отношений собственности в сфере производства материальных ценностей посвящено много теоретических исследований, рассматривающих не только экономические, но и социальные, политические и духовные аспекты проблемы, то вопрос о сущности, экономической природе вузов, структуре их собственности, механизме управления государственной собственностью, доверенной вузам, изучен мало. В современной западной экономической науке значительный интерес представляет разработанная в рамках неоинституционализма экономическая "теория прав собственности", в частности проблема социальных издержек, с помощью которых оценивается эффективность форм собственности. Прямое отношение к нашей теме имеют работы по экономике социальной сферы зарубежных и отечественных авторов (Дж. Стиглиц, Е. Жильсон, Л. Якобсон и др.).

С социализацией собственности непосредственно связаны общественные блага, которые обладают двумя фундаментальными свойствами. Во-первых, это неисключаемость, т. е. доступ к данному конкретному благу практически не ограничен для желающих его получить (или им воспользоваться). Во-вторых, это неограниченность в потреблении, т. е. увеличение круга потребителей данного блага не вызывает не только снижения полезности, которую получает каждый из потребителей, но и не несет за собой дополнительных издержек при предоставлении данного блага. Здесь мы сталкиваемся с явлением, когда с увеличением количества потребителей лишь возрастает общественная полезность конкретного блага.

Отсюда вытекает, что законы обмена, по которым функционирует товарное производство, перестают действовать в данной сфере, здесь "рыночный механизм" не работает. Фундаментальные свойства данных благ делают невозможным их производство и функционирование в частном

© Н. Г. Багаутдинова, 2002

секторе экономики, т. е. частная форма собственности не в состоянии обеспечить их предоставление (предоставление благ такого рода, как правило, просто невыгодно для частного собственника), поскольку издержки не покрываются прибылью. Если же такая возможность и изыскивается, то круг потребителей, имеющих возможность приобретения такого блага, достаточно узок, и можно говорить о явлении подобного рода скорее как об исключении, чем о правиле. К тому же в данном случае отсутствует четкий и непротиворечивый критерий различия качества предоставления такого рода услуг в частном секторе (образовательных услуг или услуг врача на платной основе) и в общественном секторе (бесплатное образование или услуги врача такого же профиля).

Большинство экономистов, признавая допустимость частного сектора в экономике нашей страны, высказываются против передачи в сферу частной собственности предприятий транспорта, связи, энергетики, военно-промышленного комплекса и ряда других отраслей. Хозяйственно-финансовая деятельность государства, по их мнению, должна быть сконцентрирована на непроизводственной сфере — образовании, культуре, здравоохранении, фундаментальной науке, обороне. Нетрудно заметить, что перечисленные отрасли народного хозяйства — поставщики общественных благ, которые, если их перевести на частную основу (приватизировать), попросту перестанут быть общественными, они станут частными благами, привилегией немногочисленных социальных групп.

Возникновение потребности в общественных благах в первую очередь связывается с так называемыми провалами рынка (в литературе в качестве синонимов встречаются термины "ошибки рынка", "неэффективность рынка", "изъяны рынка"). Именно в этих зонах и призван функционировать общественный сектор как основной поставщик общественных благ.

Данная потребность обычно выводится из того, что социально-экономическое развитие разворачивается в сторону переноса акцента с издержек производства (затраты по производству, изготовлению продукта) на издержки по трансакциям (затраты на интегрирование все более дифференцирующихся элементов экономических отношений, т. е. в принципе на затраты, связанные с функционированием самих производственных отношений). Р. Коуз так определил трансакционные издержки: "Причина заблуждения экономистов была в том, что их теоретическая система не учитывала фактор, весьма существенный для того, кто намерен изучать воздействие изменений законов на размещение ресурсов. Этот неучтенный фактор и есть трансакционные издержки"*. Движущей силой этого процесса выступает стремление оптимизировать затраты на изготовление продукта, когда оказывается более выгодным нести издержки по трансакциям, нежели издержки по формированию (трансформации). Начало этого процесса связывается с началом распада традиционного общества.

Необходимость в трансакциях возникает с началом развития процесса разделения труда и необходимостью интегрирования в единое целое сначала разделившихся видов труда (профессий), а затем и кооперирования все более дифференцирующихся операций в рамках одного вида трудовой деятельности. Степень разделения труда и соответственно степень кооперации труда, с этой точки зрения, предполагает соответствующие количество трансакций, следовательно, соответствующий уровень издержек по их осуществлению. При этом общество стремится минимизировать и эти издержки. Такое стремление выражается в создании различного рода социальных институтов, социальных организаций, которые, с этой точки зрения, выступают как реакция общественного организма на наличие трансакционных издержек с целью их сокращения, и в связи с этим увеличивается выгода от обмена: фактически любой известный институт возникает как реакция на присутствие трансакционных издержек, по-видимому, для того, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена. Таким образом, определенному уровню разделения труда и его интеграции и кооперации соответствуют определенные социально-экономические формы организаций, призванных сокращать трансакционные издержки.

С дифференциацией операций внутри профессии интегрирующим началом выступил капитал. Стремление увеличить прибыль, в основном через оптимизацию производства, вело ко все большей детализации процесса труда, усложнилась структура самих средств производства, организация производственного процесса и процесса труда и т. д. В результате существенно возросло количество трансакций и соответственно связанных с ними издержек, с которыми капиталистическая организация производства более не могла справляться. Вследствие этого повышается роль государства, которое и берет на себя созда-

* *Коуз Р. Фирма, рынок и право.* — М., 1993. — С. 158.

ние определенных социальных организаций, призванных минимизировать издержки по трансакциям, поскольку всегда целесообразнее более полно использовать возможности уже имеющегося социального института, чем создавать новый. Это одна из причин появления общественного сектора экономики, когда государство берет на себя оказание услуг в виде предоставления общественных благ (формирование информационной инфраструктуры рынка, установление определенных стандартов качества и т. п.).

Другая причина развития общественного сектора объясняется усложнением структуры средств производства, связанных с внедрением технологий и ростом требований к работнику, а также с повышением роли человека в производстве.

Кроме того, существуют общественные блага, производство которых традиционно входит в функции государства как социального института. Среди них, например, обеспечение обороны, охрана порядка. Сюда можно отнести и трансакционные издержки, связанные с такой сущностной функцией государства, как правовая защита, содержание судов, арбитражей и т. п.

Такое развитие общественного сектора является обобществлением социально-экономических отношений и неспособностью организации производства на основе частной, капиталистической формы собственности на определенном этапе развития разделения труда обеспечить эффективное удовлетворение общественных потребностей в них. Эту задачу вынуждено решать государство через общественный сектор. Итак, фундаментальные свойства общественных благ дают возможность говорить об общей собственности на эти блага.

УДК 37.011+001.895

А. ГОШКО, канд. наук государственного управления
(г. Вишневое, Киевская обл.)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В СИСТЕМЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 358–361

Известный постулат, согласно которому управленческую элиту должны составлять самые профессионально подготовленные, одаренные и нравственные, практически трудно реализовать на практике, в том числе в силу влияния определенных "внешних" обстоятельств, называемых субъективными факторами. К сожалению, эти субъективные факторы оказались настолько постоянны, что их с полным основанием можно уже отнести к объективным, если на процесс формирования управленческой элиты посмотреть со стороны (и более обзорно). Например, пресловутое "телефонное право" поныне непробиримо как в советское время, так и в настоящий период в системе государственного управления и самоуправления при выдвижении работников на руководящие должности.

В общем-то сами по себе рекомендации кого-то по поводу назначения кого-то на определенную должность не несут в себе ничего "страшного" и приняты во всем цивилизованном мире. Но эти рекомендации в цивилизованном мире, во-первых, чаще письменные, чем телефонные; во-вторых, если рекомендуемый не обладает всеобходимыми качествами, а посему не справляется с должностными обязанностями, он может быть отстранен от этой должности без оглядки на того, кто его рекомендовал. Это чрезвычайно принципиальный момент.

К сожалению, как раз "во-вторых" у нас сегодня (как и раньше) не решается и, вероятно, не может решиться в действующей системе государственного и негосударственного управления. И если действующая система управления остается неизменной, она всегда будет иметь тенденцию к "загниванию", так как управленческую элиту будут пополнять и управленческие пни заполнять далеко не самые достойные кадры по своим профессиональным, деловым и личностным качествам.

Даже при отсутствии целеориентированных рекомендаций сверху выдвижение на должности сегодня осуществляется, как правило, достаточно субъективно, поскольку отсутствует в достаточной мере объективная информация, позволяющая комплексно и системно характеризовать не только трудовую деятельность работника, но и его потенциал. И снова причина такого положения кроется в действующей системе управления.

В этой связи возникает естественный вопрос: в чем же "провинилась" советская и действующая сегодня система управления в части формирования действительно сильной элиты, способной качественно управлять страной, каждым отдельным регионом и территорией, отраслью и предприятием (организацией)?

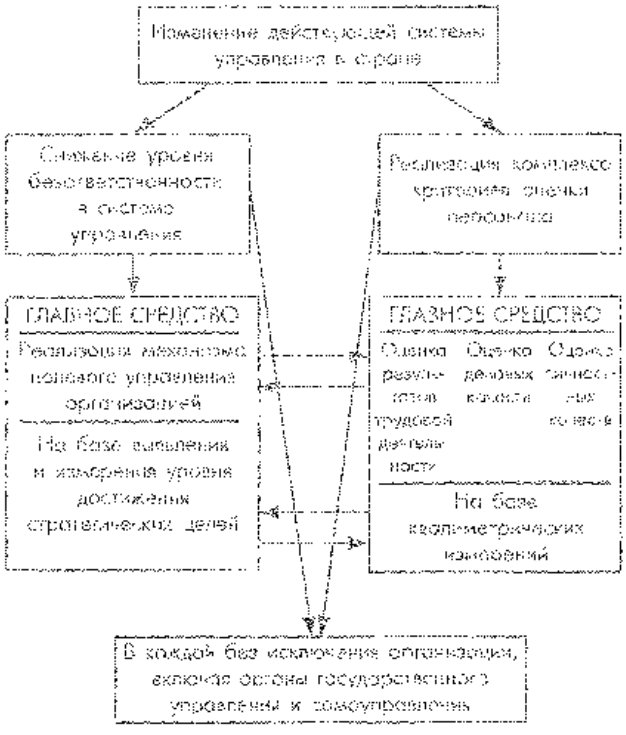
На взгляд автора, глубинной причиной сложившегося положения является господствующая (в рамках технократических воззрений на протекающие в стране процессы) безответственность в системе управления. Действительно, если каждый руководитель четко отвечает за результаты своей деятельности, он не может "терпеть" слабого работника, поскольку тот не способен успешно выполнять возложенные на него задачи.

© А. Гошко, 2002

Правда, чтобы "телефонное право" перестало оказывать такое доминирующее влияние, должна быть выработана система объективных критериев оценки трудовой деятельности и деловых и личностных качеств работников. Именно такая система могла бы стать комплексным движителем объективизации процесса выдвижения в резерв и назначения руководящих кадров, постепенно оздоравливающим нашу управленческую элиту.

Однако повторим еще раз: такой комплексный движитель оздоровления управленческой элиты невозможен в рамках господствующей безответственности в системе государственного управления и самоуправления.

Поэтому, если рассматривать новые концептуальные подходы к формированию управленческой элиты и ее резерва с позиций взаимодополняющих основополагающих принципов такого формирования, то к первому принципу следует отнести необходимость изменения действующей системы управления в направлении снижения уровня безответственности, а ко второму — разработку комплекса критериев оценки трудовой деятельности, профессиональных, деловых и личностных качеств персонала (рисунок).



Новые концептуальные подходы к формированию управленческой элиты и ее резерва в Украине

В трудах отечественных ученых, профессионально занимающихся проблемами управления в Украине (в частности, разработкой и реализацией научного проекта "От целевого управления персоналом организацией — к целевому управлению обществом"), уже предложено концептуальное решение *безответственности* в системе государственного управления и самоуправления. Осуществляется оно через реализацию механизма целевого управления персоналом каждой организации, среди которых особое место занимают центральные и нецентральные органы государственного управления и самоуправления.

Поскольку данный механизм целевого управления и его теоретический каркас уже освещены в научной литературе [3–5], остановимся несколько подробнее на его реализации в системе местного самоуправления с точки зрения влияния на формирование управленческой элиты и ее резерва через соответствующий комплекс критериальных оценок.

Например, в органах местного самоуправления механизм целевого управления, постепенно устраняющий безответственность, начинает функционировать с момента измерения уровня достижения конечных (стратегических) целей, скажем, муниципалитетом города. При этом уровень достижения целей рассматривается исключительно в одном русле — как результаты трудовой деятельности персонала муниципалитета.

Однако прежде всего следует ответить на вопрос: что же представляют собой конечные (или стратегические) цели деятельности органов местной власти?

Характерно, что мало кто из местных руководителей сегодня сомневается в том, что главной стратегической целью деятельности органов местного самоуправления является повышение (в рамках своей компетенции) уровня жизни населения, проживающего на подведомственной территории. И в то же время только единицы осознают, что этот уровень нужно научиться измерять, чтобы четко целеориентировать деятельность всего персонала органа управления, каждого подразделения и каждого работника на получение конкретных результатов. А потом отслеживать получение этих результатов.

С позиций выдвижения работников в резерв на руководящую должность это будет означать объективное "высвечивание" абсолютной состоятельности (или несостоятельности) работника занимать ту или иную должность.

Проведенные социальные эксперименты в г. Вышневое Киевской области и поселке Иль-

ния г. Кривого Рога [1; 2] показали, что уровень жизни проживающего населения можно определять в процессе социологического опроса на основе выявления степени удовлетворенности определенных потребностей жителей, например: в жилищных условиях, общественном транспорте, медицинском обслуживании, торговом обслуживании, экологической безопасности, безопасности жизни на территории и других потребностей, удовлетворение которых находится в компетенции местных органов власти.

Поскольку степень удовлетворенности потребностей выражается количественными показателями на основе квалиметрических измерений, уже через год (после проведения аналогичного социологического опроса) можно вывести динамику этих показателей и определить уровень достижения стратегических целей персоналом органа местного самоуправления (ОМС). Учитывая, что за каждой целью "закреплен" сотрудник (или подразделение ОМС), находящийся на соответствующей должности, определяется эффективность управленческой (организационной) трудовой деятельности конкретного сотрудника или руководителя подразделения.

Таким образом, реализация механизма целевого управления всем ОМС органично связана с оценкой результатов трудовой деятельности работников, т. е. в ходе такого управления резко снижается уровень безответственности за достижение целей организации. Здесь оба направления изменения действующей системы управления в ОМС связываются воедино через измерение уровня достижения стратегических целей, представленных в виде показателей, отражающих результаты трудовой деятельности работников на определенных должностях. Этот последний момент следует особо выделить, имея в виду чрезвычайную важность паспорта должности для решения проблемы выдвижения в резерв на руководящую должность.

Принципиальная оценка результатов трудовой деятельности ($О_{р.т.д}$) работников ОМС в квалиметрическом измерении может быть выражена формулой

$$О_{р.т.д} = П_{кол} П_{кач} ПЭ,$$

где $П_{кол}$ и $П_{кач}$ – показатель, характеризующий соответственно количество и качество вложенного труда при выполнении должностных работ сотрудником ОМС в относительном (квалиметрическом) измерении; ПЭ – полезный эффект (результат) трудовой деятельности, выраженный относительным показателем, характеризующим уровень достижения поставленной цели (являющейся промежуточным результатом достижения стратегических целей ОМС).

При этом характерным является то обстоятельство, что в основе такой оценки лежит принцип полезности затрат рабочего времени, придающий данной оценке универсальный характер. Любой работник на любой должности тратит рабочее время на выполнение своих должностных обязанностей. Уровень полезности этих затрат с точки зрения достижения целей ОМС как раз и позволяет выявить предложенная выше модель оценки результатов трудовой деятельности персонала.

Помимо выявления результатов трудовой деятельности персонала ОМС при формировании резерва руководящих работников следует учитывать также другие составляющие комплекса критериев оценки персонала, отражающие, в частности, деловые и личностные качества сотрудников ОМС.

При этом указанные качества можно оценивать на основе квалиметрических измерений в процессе последовательной аттестации персонала, а результаты оценки фиксировать в специально заведенном на каждую должность паспорте. Этот документ (полученный в процессе модернизации разрабатываемого на производстве еще в советское время паспорта рабочего места) должен состоять из двух различных, но органично соединяемых частей.

Первая часть — это идеальный (нормативный) портрет должности. Он содержит структурированный перечень биографических, профессиональных, деловых и личностных характеристик – требований к человеку, который будет занимать эту должность, и соответствующий набор показателей, отражающих эти требования.

Вторая часть как дополнение (вставка) к первой должна включать соответствующий набор показателей, которые выражают степень наличия этих характеристик у конкретного работника, занимающего сегодня эту должность. Вторая часть персонифицирована, поэтому используется как вкладка к паспорту должности.

Из сравнения первой и второй частей паспорта должности можно получить серьезную информацию, дополняющую результаты трудовой деятельности работников, для формирования резерва руководящих кадров в самом аппарате ОМС.

Література

1. *Гошко А.* Стратегія, тактика планування діяльності органів місцевого самоврядування. — К.: Видво УАДУ, 2000. — 186 с.

2. *Гошко А.* Технологія системи соціального контролю діяльності органів місцевого самоуправління (Метод. рекомендації). — К.: Видво УАДУ, 2000. — 96 с.

3. *Дмитренко Г. А.* Концепция антропосоциального управления переходным обществом // Персонал. — 1998. — № 1. — С. 7–11.

4. *Дмитренко Г. А.* Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций. — К.: МАУП, 1998. — 188 с.

5. *Дмитренко Г. А., Олійник В. В., Онуфрієва О. Л.* Цільове управління вимірювання результативності діяльності учнів і педагогів. — К.: УІПК Міносвіти України, 1998. — 84 с.

УДК 37.011+001.895

М. П. СТРЕЛЬБИЦЬКИЙ, д-р юрид. наук, проф.
Л. М. СТРЕЛЬБИЦЬКА, канд. юрид. наук, проф.
(Національна академія Служби безпеки України, м. Київ)

ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЕЛІТИ І НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 362–364

Наприкінці XX ст. здійснилася споконвічна мрія українського народу — була створена суверенна держава Україна.

Історичний шлях становлення державності України, досвід державотворення останніх десяти років, складні суспільно-політичні процеси, що відбувалися при цьому і відбуваються сьогодні, потребують осмислення, всебічного наукового аналізу. Одним із найважливіших аспектів досліджень є, на нашу думку, забезпечення національної безпеки і формування управлінської еліти, оскільки від цього значною мірою залежить доля будь-якої держави та її народу.

Специфіка вітчизняного державного розвитку полягає в неможливості сліпого копіювання чужого досвіду, котрий, як правило, в соціально-психологічних та історичних умовах України не приживається, у чому ми мали змогу не один раз переконатись.

Генеруючи досвід віків, неважко дійти аксіоми: поза державою у повноцінної нації не може бути повної самореалізації. У цьому разі нація не матиме майбутнього. Тут слід зважати на те, що державність — це не лише стан, а й процес розвитку, динаміка, яку необхідно простежувати і спрямовувати у потрібному напрямку.

Сьогодні Україна протистоїть потужним і добре скоординованим зусиллям своїх недругів (зовнішніх і внутрішніх) підірвати її оборонний та економічний потенціал, реанімувати бездержавність. Поширюються метастази організованої злочинності та корупції.

Процес державотворення в Україні завжди супроводжувався тиском і втручанням зовнішніх і внутрішніх сил, котрі вміло використовували як внутрішнє протистояння різних політичних течій, партій, так і політичну розшарованість у суспільстві, нездатність згуртуватись у важкі часи, відірваність державних лідерів від народу, нехтування його інтересами, невизначеність політичних цілей і шляхів їх досягнення, фальшиве розуміння української національної державності, незнання способів управління державою, невміння його організувати, підібрати керівні кадри тощо. Ці чинники завжди відігравали драматичну роль у долі української держави, яка врешті-решт втрачала свою незалежність. Існують вони й сьогодні, а тому становлять реальну загрозу втратити державність.

Серед суспільно-правових факторів, які в сучасних умовах суттєво впливають на функціонування української державності, важливе значення мають чітке теоретичне визначення і надійне практичне забезпечення її національної безпеки.

Національна безпека України нині є предметом комплексного багатогалузевого наукового дослідження і визначається як такий стан держави, що характеризує сукупність державно-правових і суспільних гарантій, котрі забезпечують необхідний рівень захищеності корінних інтересів кожного громадянина, суспільства і суверенної держави загалом від явних і потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз, що дає можливість стабільно і всебічно розвиватись.

Національна безпека неможлива без міцної держави, стійкості центральної влади та стабільності суспільства. Забезпечення національної та державної безпеки повинні здійснювати відповідні суб'єкти, ядро і основу яких складає національна управлінська еліта.

© М. П. Стрельбицький, Л. М. Стрельбицька, 2002

Зрозуміло, що ефективність і рівень роботи із забезпечення національної безпеки вирішальною мірою залежать від якісного кадрового апарату, і передусім керівного складу, підбір і розстановку якого в сучасних умовах слід здійснювати на нових засадах і на основі нової кадрової політики.

Сучасна кадрова політика є багатосуб'єктною і визначається насамперед як генеральна лінія, котра забезпечує виявлення наукових принципів підбору, розстановки і використання кадрів управління, визначення зумовлених конкретними історичними умовами вимог до них, а також завдань, напрямків, форм і методів кадрової роботи.

Кадрова політика на практиці проводиться за допомогою певної системи, що містить окремі дії та операції, планування і прогнозування потреб у кадрах, їх підбір, оцінку, розстановку, виховання, підготовку, контроль тощо. Основу цієї системи складають підбір і розстановка керівних кадрів.

Основними засадами і загальними правилами роботи з кадрами є принципи їх підбору. Серед них в умовах державотворення чільне місце посідають такі принципи, як професійна компетентність; дієздатність та ефективність; політична нейтральність; беззастережне служіння інтересам українського народу; наявність організаторських здібностей, доброчесність і відповідальність; вмотивованість і престижність управлінської праці; послідовне оновлення кадрів на основі спадкоємності, співпраці досвідчених і молодих працівників; соціальна справедливість; оновлення, гласність і колегіальність у вирішенні кадрових питань; підготовка таких керівних кадрів, котрі б знали історію, культуру, державну мову, традиції України.

В організації роботи з керівними кадрами важливу роль відіграє правове регулювання як на загальнодержавному, так і відомчому рівнях. З огляду на імперативні правові норми право тут є регулятором взаємовідносин органів управління і працівників. Останнім часом проведена значна законодавча і нормотворча робота щодо формування управлінської й кадрової системи, здатної автономно функціонувати в умовах суверенітету України. Проте тут не вдалося уникнути серйозних помилок і прорахунків, які нині гальмують розвиток і реформування системи управління. Чинна нормативно-правова база ще не має єдиного концептуального підходу до процесу формування і реалізації чіткої кадрової політики. Окремі законодавчі акти не спрацьовують, вони не підкріплені необхідною матеріально-технічною базою, кадровим забезпеченням. Чітко не визначені суб'єкт управління і його повноваження на всіх державних рівнях. Окремою проблемою є правове регулювання кадрової політики в умовах переходу до ринкової економіки і появи приватної власності, які охоплюють переважно імперативне і методичне регулювання взаємовідносин суб'єкта і об'єкта управлінської діяльності.

Аналіз теоретичних та практичних проблем управління і кадрового менеджменту дав змогу простежити їх генезис. Кадровий менеджмент одержав широке визнання у світі, адже він найбільше відповідає потребам і умовам ринкової економіки, є антиподом командно-адміністративного, авторитарного управління. Основними його ознаками як типу управління вважають: у центрі здійснення управління повинна бути людина з її потребами, інтересами, мотивами, цінностями; перевага надається економічним методам і засобам управління; професіоналізм управління — одна з основних вимог до менеджера; гнучка організація управління здатна швидко змінюватися відповідно до змін середовища. Таким чином, ця діяльність створює психолого-юридичні відносини між об'єктом і суб'єктом управління, сприяє досягненню поставлених цілей шляхом використання мотивів праці та інтелекту людей.

У нових умовах пріоритет має належати фахівцям-управлінцям, створенню ефективної структури і системи управління, оновленню його функцій і методів.

Отже, сучасні управлінці повинні повною мірою володіти методологією управлінської діяльності, причому адекватною рівням управління забезпечення національної і державної безпеки, які вони обіймають. Якщо на нижчих рівнях достатньо володіти відповідними прийомами, формами і методами впливу на підлеглих, то на верхніх, звідки здійснюється керівництво всією системою, управлінці повинні бути компетентні у політичній і професійній сферах, адже вони мають прогнозувати розвиток подій та кваліфіковано регулювати їх.

Система управління, де керівник відіграє організуючу роль персоніфікованого керівництва, висуває до нього певні вимоги. Сутність цих вимог полягає в тому, що для успішного управління діяльністю підлеглих керівник повинен володіти відповідними знаннями і вміннями, певними морально-етичними, діловими та особистісними якостями, бути беззастережно відданим інтересам своєї держави. Обсяг цих вимог є син-

тезовним і містить як такі, що висуваються до керівних кадрів апарату державного управління, так і до державних службовців. Ці вимоги змінюються адекватно історичному розвитку держави і суспільства.

Застосуванню на практиці наукових засад визначення залежності вимог, що висуваються до керівника, від характеру його діяльності і службового становища сприяє концепція побудови професійно-кваліфікаційної моделі сучасного керівника. Розроблена нами модель складається з двох частин: перша містить функції керівника у сфері адміністративно-управлінської і професійної діяльності; друга — кваліфікаційні вимоги до морально-етичних, ділових, особистісних якостей, знань і вмінь керівника.

Наша практика свідчить, що всебічному вивченню особистості до призначення на посаду сприяють такі ефективні методи її вивчення, як соціальне моделювання, психофізіологічне обстеження і психодіагностичне тестування. Організаційно-правові та інструментарно-методичні можливості спрямовуються на реалізацію профорієнтаційних, профконсультаційних, профвідбірних та профадаптаційних завдань. Досвід переконує, що все це за умов гласності і колегіальності прийняття рішень щодо визначення відповідності особи посаді сприяє недопущенню в підборі і розстановці управлінської еліти фактів протекціонізму, кар'єролюбства, незаконного лобізму, кадрового ризику.

Сьогодні всі автори пропозицій щодо шляхів виходу держави з кризи при широкому розмаїтті ідей одностайні в думці: відродити Україну зможуть лише професійно компетентні люди, патріоти з високим почуттям громадянського обов'язку.

Отже, стан національної безпеки України, сучасне і майбутнє її державності значною мірою залежать від формування управлінської еліти. Підбір і розстановка кадрів повинні здійснюватись у суворій відповідності до вимог, які до них висуваються, і згідно із сучасною кадровою політикою, її засадами.

УДК 37.011+001.895

О. Г. ГУДЗЕНКО, аспірант
(Волинський державний університет ім. Лесі Українки, м. Луцьк)

ДО ПИТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ ВИЩОЇ ШКОЛИ

Наукові праці МАУП. 2002, вип. 3, с. 365–366

З перетворенням України у самостійну державу розбудова системи освіти, її докорінне реформування має стати основою відтворення інтелектуального потенціалу українського народу, виходу вітчизняної науки і техніки на світовий рівень, становлення національного відродження, державності та демократизації суспільства України. Динамізм, притаманний сучасній цивілізації, зростання соціальної ролі особистості, гуманізація та демократизація суспільства, інтелектуалізація праці, швидка зміна техніки і технології в усьому світі — все це потребує створення таких умов, за яких народ України став би нацією, що постійно навчається. Держава і нація без високого рівня освіти — це суспільство без майбутнього.

Оскільки основним завданням освіти є формування інтелектуального капіталу для держави, вища школа повинна готувати національні кадри для забезпечення всебічного функціонування всіх сфер суспільства. Це повинна бути добре вихована, національно свідома і високоосвічена молодь. Таким чином, основне завдання національної школи — розвинути в дитини всі позитивні якості, закладені у ній природою (ідея "сродної праці" Г. Сковороди), і тим самим допомогти людині знайти у суспільстві місце, призначене для неї. Реалізувати цю мету можна за умови дотримування наукових педагогічних принципів історизму, народності, демократизму, гуманності, етнізації, природовідповідності, культуротворчості.

Використання знань і засобів української народної педагогіки в національній школі та родинному вихованні ставить реальний заслін бездуховності, особливо якщо додатково звернутись до світових напрацювань в галузі вдосконалення людської особистості, самотворення її як гармонійної істоти. Саме така мета вінчає розроблену західним психологом А. Маслоу [2] теорію самоактуалізації особистості (тобто такої, яка актуалізує закладені природою здібності, прагне до власного становлення як особистості у моральному та інтелектуальному плані).

На жаль, сучасна молодь подекуди характеризується інфантильністю, невмінням вирізняти справжні цінності. Тому освітянам необхідно докладати всіх зусиль до справи формування цілісної, гармонійно сформованої особистості, висококультурної, самовимогливої, з високим рівнем мотивації щодо самоосвіти і самовиховання. Молода особа гостро потребує співучасті педагога у визначенні саме тих цінностей, які їй допоможуть "статися" — стати собою, самоактуалізуватись.

Втілити це практично можна, якщо систематично і цілеспрямовано проводити виховну та навчальну роботу, в центрі якої буде перебувати студент як особистість з усіма його інтелектуальними, моральними особливостями, здібностями, задатками, інтересами, схильностями, потребами, проблемами...

В аспекті поставленої проблеми важливе місце посідає формування цілісного світогляду особистості, що формується. Тому вважаємо за необхідне відведення належного місця навчальним курсам, що сприятимуть підвищенню культурного рівня, виховуватимуть у студентів повагу до загальнолюдських цінностей (до етики ділових стосунків, історії культури, філософії, релігієзнавства, етнографії, психології).

Особливими є вимоги до особистості педагога, що працює в закладах освіти, альтернативних державним. Він повинен ретельно організувати не тільки викладацьку, а й виховну роботу.

Величезне значення має особистий приклад викладача. Він повинен вміти органічно поєдну-

© О. Г. Гудзенко, 2002

вати виховну роботу із навчальною безпосередньо на заняттях. Зусилля варто скеровувати на формування відповідного етичного рівня взаємодій систем "студент — студент", "студент — викладач". Прикладом мають служити високий етичний рівень поводження у системах "викладач — викладач", "викладач — студент". Проводячи виховну роботу, викладачу варто акцентувати увагу студентів на установках типу: "Щоб сформуватись як особистість, молода людина повинна не слідувати своїм слабкостям, а прагнути зорієнтуватись на їх бачення. Це спонукатиме до їх усунення". Необхідно наголошувати на золотому правилі моралі: "Чини іншим так, як би ти хотів, щоб чинили тобі".

З метою реалізації поставленої мети формування цілісної особистості необхідно звернути увагу на роботу психологічних кадрів. Психологам варто проводити тренінги, спрямовані на формування вміння правильно поводитись у трудовому колективі — студентській групі, соціальному середовищі (комунікативні тренінги).

На жаль, сьогодні молодь з різних причин неспроможна повністю бути суб'єктом власного професійного становлення, в неї відсутня справжня професійна самоідентичність, яка забезпечує "вживання" особистості з професією. Розв'язання цієї проблеми може бути забезпечене завдяки зрілій самосвідомості і позитивній рефлексивності особистості. Активна рефлексія дає змогу усвідомити себе суб'єктом професійного і життєвого становлення, долає у професіоналізацію компоненти самостійності, ініціативності, творчості. Вона допомагає особистості побачити в собі, відкрити, зорієнтувати в конкретні вчинки і дії професійний потенціал. Тому необхідно використовувати нові психолого-педагогічні прийоми роботи, що приводили б до створення ситуацій, в яких можливий розвиток професійної самосвідомості, виникнення нових знань, оцінок, ставлень особистості. Зокрема, творче "входження" студентів спільно з викладачем (психологом) у рефлексивну роботу уможливлює "трансформацію" зовнішніх вимог вимогливих викладачів (психолога) у внутрішні, особистісні зміст і смисли. Психологи О. Старовойтенко і М. Варабан [1] розробили модель рефлексивної підтримки формування професіонала в умовах вищого закладу освіти. Вона поєднує основні компоненти структури професійної самоідентичності особистості, які формуються через рефлексію: професійні інтереси, цілі, очікування, навчально-професійні дії особистості; навчально-професійні досягнення, результати; якості, що складають потенціал професіонала; етапи професійної кар'єри; цінності майбутньої професійної діяльності; прогностичну модель "Я — професіонал". Опитувальники, складені відповідно до моделі і проведені зі студентами, вироблятимуть ставлення особистості до себе як до професіонала, що формується; даватимуть змогу можливість встановити етапи професійної рефлексії і зразки професійного становлення.

Для виявлення студентом власного "Я — ідеального" образу, який він далалі перетворюватиме на "Я — реальний", можна провести анкетування, використовуючи запитання типу: "Які риси характеру притаманні освіченій особистості?", "Які риси характеру допомагають цю стати?", "Що мені заважає примушувати до поставленої мети?", "Яким повинен бути юрист?" (зазначити інтелектуальні, моральні, ділові якості), "Які риси характеру я повинен виховувати у собі, щоб стати справжнім юристом?", "Які риси заважають мені не зробити?".

У реалізації мети формування гармонійної особистості у найкращих національних та історико-педагогічних традиціях важливе місце посідає позакласна робота. Зокрема, у Луцькій філії МАУП вона систематично проводиться в туристичному клубі "Волинь", гуртку риторики і професійної майстерності, студії психологічного тренінгу та мистецькій студії.

З метою формування вміння адекватно сприймати себе як насамперед істоту, що має свободу вибору і можливість саморозвитку, з молодими людьми варто періодично проводити "людинознавчі" бесіди, тренінги у гуртках типу "Пізнай себе".

На нашу думку, оптимальні умови для виховання самоактуалізованої особистості створені у закладах типу МАУП, де велика увага приділяється окремій особистості, реалізується індивідуальний підхід у навчанні і вихованні, де стосунки у викладацько-студентському колективі будуються на повазі, стриманості, взаєморозумінні. Саме це є слідувавшим пріоритетам державної політики щодо розвитку освіти. А вони, як відомо, спрямовані на формування в молоді загальнолюдських цінностей та ідеалів.

Література

1. *Варабан М. Ю.* Рефлексія професійного становлення в юнацькому віці // Практична психологія та соціальна робота. — 1998. — № 6–7. — С. 80–81.

2. *Маслоу А.* Психология бытия: Пер. с англ. — М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 1997. — 304 с.

УДК 37:3399

В. А. ПАЛКИН, *канд. ист. наук, проректор по учебной работе*
С. П. ХАРЧЕНКО, *проректор по воспитательной работе*
(Донецкий экономико-гуманитарный институт)

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ВУЗАХ УКРАИНЫ

Науковi працi МАУП, 2002, в. 3, с. 367–369

Образовательная сфера является важнейшей сферой, влияющей на все стороны человеческого бытия. Ее значение на рубеже тысячелетий возрастает. Немало сделано для развития высшего образования в Украине. «За годы независимости на основе Конституции Украины о государстве определены новые приоритеты развития образования, создана соответствующая правовая база, начато практическое реформирование отрасли в соответствии с Государственной национальной программой "Освіта. Україна XXI століття"» [3].

Серьезный вклад в подготовку специалистов для Украины вносят негосударственные вузы. Интересно, что общее количество вузов III–IV уровня аккредитации за годы независимости увеличилось со 156 в 1991 г. до 315 в 2001 г., причем этот прирост произошел прежде всего за счет роста вузов негосударственного сектора, которых в 2001 г. стало 92. В высших учебных заведениях Украины негосударственной формы собственности учится сегодня 117 тыс. студентов, или 7 % общего их количества [6].

В рассматриваемый период только на территории Донецкой области создано 10 вузов негосударственной формы собственности (не считая филиалов), в которых здесь обучаются таким специальностям, как международная экономика, экономика предприятий, бухгалтерский учет и аудит, правоведение, финансы, менеджмент организаций, психология, журналистика, начальное образование и др. [1].

Одним из первых частных вузов Донецкой области (год основания – 1992) был Донецкий экономико-гуманитарный институт (ДЭГИ). В 1997 г. он прошел государственную аккредитацию всех специальностей по образовательному уровню бакалавра, а в 1998 г. — специалиста.

В 1999 г. ДЭГИ решением государственной аккредитационной комиссии признан аккредитованным в целом. За десять лет в институте сформировал высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав, 10 % которого составляют доктора, 77 % — кандидаты наук. Преподаватели института постоянно откликаются от старых догм в методике преподавания, увеличивают количество практических, лабораторных занятий, проводят серьезную работу по методическому обеспечению самостоятельной работы, ведут серьезную научную работу. Ученый совет института принял решение о компьютеризации учебного процесса. В институте заложен мощный фундамент для организации этой работы. Сформировано пять компьютерных классов, оснащенных современными машинами, создана сеть с подключением к Internet. Это позволило вдвое превысить государственные стандарты обеспечения компьютерным временем одного студента.

Качественную подготовку специалистов помогает осуществлять действующая сквозная система контроля знаний на основе разнообразных форм входного, промежуточного и итогового контроля. Результаты контроля аккумулируются в рамках используемой в институте рейтинговой системы. Рейтинг каждого студента определяется в течение всего периода обучения на-

© В. А. Палкин, С. П. Харченко, 2002

чиная с первого курса. Он дает представление об основных показателях студента в учебной и общественной работе. По итогам рейтинга осуществляется качественный отбор выпускников-бакалавров для продолжения учебы до уровня специалиста.

С апреля 2000 г. в ДЭГИ функционирует международный научно-практический семинар для студентов и преподавателей "Украина и ее регионы в мировой глобализируемой системе". Участники семинара обсуждают вопросы о будущем страны, ее месте в мировой цивилизации, выборе путей экономического, социального, духовного и нравственного развития. В его работе принимают активное участие ведущие экономисты Украины, России, Белоруссии — Ю. Пахомов, М. Делягин, Э. Кочетов, И. Фоминский, Г. Губерман, И. Фельдман, С. Пожарный, А. Семенов, Ю. Макогон и др. Этот постоянно действующий семинар стал настоящей школой для подготовки молодых экономистов. Основными составляющими такой подготовки являются [4]:

- создание современной материально-технической и информационной базы обучения (библиотека, аудиторный фонд, актовый зал, столовая, минитипография, компьютерная база и др.);
- увеличение объема часов по таким дисциплинам (средствам делового общения), как иностранные языки и компьютерные системы, на каждую из которых приходится более 1000 ч;
- прохождение практики после каждого курса (компьютерной, технологической, внутривузовской, предвыпускной, преддипломной);
- постепенное сращивание производства, науки и образования.

О последней составляющей расскажем подробнее. ДЭГИ стал одним из учредителей учебно-научно-производственного комплекса "Прометей". Сегодня в его состав входит более тридцати предприятий, фирм, организаций Донецкой области. Среди них шесть банков, Донецкий металлургический завод, Ясиноватский машиностроительный завод, фирмы "Керамет", "АСКА", корпорация "Укрподшипник" и др. Создание такого комплекса позволило не только обеспечить местами практики студентов, но и подготовить условия для трудоустройства лучших выпускников ДЭГИ. Не случайно многие из них работают в Первом Международном банке, корпорациях "Укрподшипник", "Индустриальном союзе Донбасса", компании "Кока-Кола", Донецком металлургическом заводе и др.

Таким образом, негосударственные вузы Донецкой области стали важным субъектом на рынке образовательных услуг, подготовили для предприятий и организаций области тысячи специалистов.

Вместе с тем десятилетний опыт деятельности негосударственных вузов высветил большое количество проблем. К числу наиболее острых следует отнести отсутствие со стороны государства равного подхода к требованиям к вузам, которые прошли государственную аккредитацию, независимо от их организационно-правовых форм [5]. Это касается льготного налогообложения, устранения двойного налогообложения частных вузов, дискриминации в пенсионном обеспечении профессорско-преподавательского состава. Частные вузы должны быть исключены из числа коммерческих организаций, так как они не ведут коммерческой деятельности и направляют свою прибыль на дальнейшее развитие образования.

Отсутствует равенство в подходах к различным негосударственным вузам. Одни из них, находящиеся ближе к центру, открывают филиалы в регионах. Не имея аккредитации, они нередко выдают дипломы, используя документы головного вуза. Некоторым вузам разрешается иметь филиалы, другим нет. Сами филиалы, давая рекламу о подготовке специалистов в соответствии с IV уровнем аккредитации, не имеют ни штатных преподавателей, ни серьезной материально-технической базы.

Некоторые негосударственные вузы, желая привлечь абитуриентов, объявляют о зачислении в вуз учащихся 10-х классов средней школы, а после окончания школы — сразу на второй курс института. Причем руководители не всегда задумываются о том, насколько сопряжены программы школы и вуза, готов ли ученик к восприятию вузовских курсов, какова правовая основа этих действий?

ДЭГИ предпочитает решать эту и другие проблемы в рамках законодательного поля Украины. В целях формирования системы непрерывного образования институт открыл лицей "Международной экономики и финансов", создал стимулы для качественной подготовки учащихся.

Школьники, которые успешно усваивают программу подготовки, имеют возможность поступить сразу на второй курс института. Для этого руководство института подготовило программу эксперимента, соответствующие учебные планы, программы, получило одобрение от местных властей, соответствующих подразделений Министерства образования и науки Украины.

Серьезной проблемой для вузов негосударственной формы собственности является приоб-

ретение собственных учебных площадей. Представляется, что назрел вопрос о предоставлении негосударственным вузам, получившим государственную аккредитацию, льгот при покупке собственных зданий.

Одной из важнейших задач, которую следует незамедлительно решать совместными усилиями центра и регионов, является определение количества специалистов, требующихся для переходной экономики Украины. С одной стороны, средства массовой информации систематически сообщают о закрытии очередного предприятия, с другой — существует мировая тенденция развития наукоемких отраслей, для которых нужны специалисты новой формации. Сколько таких специалистов необходимо для республики, для каждого региона? Здесь следует учитывать не только крупные расходы бюджетных средств, но и разбитые судьбы тысяч выпускников, не имеющих возможности найти работу по специальности.

Поэтому так важно для государства иметь объективную информацию для принятия научно обоснованных решений. Первые шаги в решении этой проблемы можно сделать на региональном уровне. В рамках реализации Программ развития регионов следует создать группы для подготовки научно обоснованных прогнозов о том, сколько и каких специалистов потребуется в независимой Украине.

Еще одной проблемой для регионов Украины становится организация переподготовки кадров. Ее решением занимаются правительства многих стран мира. Так, государства ЕС называют разработку долгосрочной программы занятости приоритетом номер один. В Европе, как и в США, ряд профессий, относящихся к индустриальной эпохе, отмирает, в то же время появляется множество новых, востребованных постиндустриальным периодом [2].

Такая же проблема становится первоочередной и в Украине. Ведь не секрет, что многие вузы нашей республики выпускают тысячи специалистов, которые затем пополняют армию безработных. Известно, что в Украине на учете в фонде занятости стоит около 3 млн чел., из них около 50 % с высшим образованием. Решить этот вопрос можно, создав специальные общественные образовательные центры, учредителями которых в масштабах отраслей могли бы стать областные госадминистрации, центры занятости, управления статистики, образовательные учреждения, крупнейшие предприятия и организации, прежде всего испытывающие нужду в кадрах новой формации.

Таким образом, негосударственные вузы Донецкой области прошли сложный период становления, стали важным объектом предоставления образовательных услуг населению, подготовили для нужд предприятий области тысячи специалистов. Естественно, эта деятельность порошила множество новых проблем, которые можно решить лишь объединенными усилиями государства, предприятий, организаций и вузов.

Литература

1. *Вищі* навчальні заклади України. — Х.: Торсінг, 2001.

2. *Гойло В.* Интеллектуальный капитал // Мировая экономика и междунар. отношения. — 1998. — № 4. — С. 68–77.

3. *Національна* доктрина розвитку освіти України у XXI столітті. — К., 2001.

4. *Погосов П. А., Палкин В. А., Харченко С. П.* Образовательное пространство Украины в условиях глобализации // Прометей: Регион. сб. науч. тр. по экономике. — Донецк: Юго-Восток, 2000. — С. 66–73.

5. *Сидоренко О. Л.* Приватна вища освіта: шляхи України у світовому вимірі. — Х.: Основи, 2000.

6. *Ямковий В. А.* Вища освіта за роки незалежності. Статистичний аналіз. — К., 2001.

УДК 37.011+001.895

Ю. О. РЕДЧИЦЬ, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 370–372

У програмі діяльності Кабінету Міністрів України "Реформи заради добробуту", прийнятої Верховною Радою у квітні 2000 р., поставлено завдання розвитку експорту загалом і збільшення експорту продовольства зокрема.

Зернопереробництво в Україні є однією із провідних галузей агропромислового комплексу, яка має значний експортний потенціал. Аналіз балансу попиту і пропозиції пшениці (табл. 1), що становить найбільшу частку в експорті зерна, свідчить, що навіть в умовах економічної кризи обсяги виробництва є достатніми не тільки для покриття й внутрішнього споживання, а й для значного експорту.

До того ж обсяги експорту пшениці України мають стійку тенденцію до зростання. Так, його частка в загальному попиті збільшилась з 3,8 % у 1995/1996 маркетинговому році до 24,4 % у 1998/1999 р. В абсолютних цифрах це становило 650 тис. т у 1995/1996 р. і відповідно 4320 тис. т у 1998/1999 р., або збільшення понад 6 разів.

Зазначимо, що експорт пшениці збільшувався не за рахунок валового збору пшениці, обсяги якого навпаки зменшилися. Так, у 1998/1999 маркетинговому році порівняно з 1995/1996 р. валовий збір пшениці зменшився на 4,2 %. Обсяги експорту зростали переважно за рахунок зменшення продовольчого споживання у цей пе-

Таблиця 1

Баланс попиту і пропозиції пшениці України*

тис. т

Показник	Маркетинговий рік			
	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1799
Початкові запаси	975	1198	942	2109
Валовий збір	16273	13547	18404	15600
Пропозиція	17248	14745	19346	17709
Продовольче споживання	6340	5700	6100	5600
Споживання для кормів	6930	5620	6950	5360
Насіння	1260	1243	1447	1308
Втрати	900	600	1290	640
Кінцеві запаси	1198	942	2109	481
Експорт	650	640	1450	4320
Попит	17248	14745	19346	17709
Частка внутрішнього споживання у загальній пропозиції, %	96,2	96,3	92,5	75,6
Частка експорту у загальному попиті, %	3,8	3,7	7,5	24,4

*Показники розраховані за даними Асоціації аграріїв та власників землі

© Ю. О. Редчиць, 2002

ріод на 11,7 %, споживання цінності для кормів — на 22,7, зниження втрат зерна — на 28,9, кінцевих запасів — майже на 60 %. Валовий збір пшениці збільшився у 1997/1998 маркетинговому році, коли він підвівся на 13,1 % порівняно з 1996/1997 р., але потім знову зменшився з 18,4 до 15,6 млн т, або на 15,3 %, у 1998/1999 р.

У зв'язку з недостатнім використанням експортного потенціалу у зерновій галузі держава втрачає значні валютні кошти. Тому необхідно сприяти його розвитку. Безумовно, експорт пшениці здійснюватися за умови повної забезпеченості внутрішніх потреб на зерно. За прогнозами Міністерства аграрної політики, Україна має можливість протягом найближчих 5–7 років збільшити виробництво зерна до 55–60 млн т. Звичайно, основними факторами розвитку експорту зерна повинні бути збільшення його виробництва і підвищення якості, що можна досягти шляхом впровадження у зерновиробництво сучасної техніки і технологій, а також прогресивних форм і методів управління персоналом.

Зазначимо, що Україна лише кілька років тому вийшла на світовий ринок як експортер зерна. Визначення експортної політики держави тісно пов'язане зі світовим виробництвом зерна і місцем України в ньому. Згідно із даними ООН (UN FAO), Україна у 1998 р. посіяла 11-те місце у світі за обсягом виробництва пшениці (2,5 % загального світового обсягу). У 1997 р., найбільш врожайному, вона входила у десятку найбільших виробників пшениці і посідала 9-те місце у світі (3 % загального світового обсягу виробництва пшениці). Отже, Україні по праву може стати одним із провідних постачальників зернової продукції на світовий ринок.

Аналіз обсягів світової торгівлі пшеницею (табл. 2) свідчить, що частка експорту України у цій торгівлі у 1995/1996 і 1996/1997 маркетингових років не перевищувала навіть 0,1 %. У 1997/1998 р. її частка у світовому експорті пшениці підвищилася до 1,5 %, а у 1998/1999 р. зросла до 4,4 %.

Основними експортерами пшениці у світі є США, експорт якої у 1998/1999 маркетинговому році становив 30 млн т, Канада — 15,5, Австралія — 14,5 млн т. З аналізу світового експорту пшениці випливає, що за останні три роки він має тенденцію до зниження: з 101,4 млн т у 1996/1997 маркетинговому році до 97,5 млн т у 1998/1999 р., або на 3,9 %.

Це відбулося за рахунок зниження експорту такими провідними експортерами, як Канада і Австралія (відповідно на 14,7 і 20,4 %), незважаючи на те, що США і країни ЄС збільшили експорт пшениці відповідно на 11 і 1,1 %.

Зазначимо, що світовий попит на пшеницю має постійну тенденцію до зростання. Так за період з 1994/1995 по 1998/1999 маркетинговий року попит зріс приблизно на 10 %.

Таким чином, Україна має реальні можливості посісти чільне місце серед країн - основних експортерів зерна, роблячи свій внесок у задоволення його світового споживання і водночас збільшуючи валютні резерви.

Важливим фактором розвитку експортного потенціалу зерна України є управління персоналом, який здійснює цей експорт. Нині цьому фактору на рівні зерновиробника — колективного сільськогосподарського підприємства приділяють мало уваги. Тут спостерігається не тільки низький рівень менеджменту та організації виробничого процесу, а й неспроможність органі-

Таблиця 2

Світовий експорт пшениці[*]

млн т

Країни	Маркетинговий рік				
	1994/1995	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999
Аргентина	7,9	8,4	10,1	9,4	7,0
Австралія	7,8	12,1	18,2	16,5	14,5
Казахстан	3,5	4,4	2,3	1,9	1,8
Канада	21,8	17,1	18,2	21,6	15,5
США	32,5	33,7	27,0	28,1	30,0
Туреччина	1,9	1,2	1,0	1,6	3,0
Країни ЄС	17,2	13,3	17,8	15,6	18,0
Країни Східної Європи	5,6	4,9	2,1	4,3	6,8
У тому числі Україна	—	0,7	0,5	1,5	4,4
Інші країни	4,6	5,7	4,7	3,5	0,9
Разом	100,3	96,8	101,4	100,6	97,5

[*] За даними Української аграрної біржі.

зувати і здійснювати самостійно експортну операцію. Насамперед це пов'язано з такими причинами:

- брак кваліфікованих менеджерів у галузі зовнішньоекономічної діяльності;
- брак досвіду ведення ділових переговорів з іноземними партнерами-покупцями;
- відсутність спеціалістів-маркетологів, які б могли вивчати і прогнозувати кон'юнктуру зовнішніх зернових ринків, а також здійснювати пошуки ділових партнерів;
- відсутність постійного комунікаційного зв'язку із зарубіжними партнерами.

У зв'язку з цим зараз експорт зернопродукції з України здійснюють близько десяти потужних міжнародних трейлерів, які закуповують зерно безпосередньо з елеваторів або в українських посередників, які це зерно транспортують до морського порту.

Таким чином, низький рівень управління персоналом на рівні зерновиробників в Україні не дає їм можливості безпосередньо виходити на покупців за кордоном і самостійно здійснювати експорт зерна. При цьому українські зерновиробники втрачають близько 25 % прибутку, який одержують вітчизняні та зарубіжні посередники.

УДК 37.011+001.895

С. І. БЕРЕСТОВИЙ, зав. відділом
(Науковий центр радіаційної медицини АМН України, м. Київ)

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ГУМАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Наукові праці МАУП. 2002, вип. 3, с. 373–375

Аналіз тенденцій розвитку сучасного менеджменту засвідчує домінування у цьому процесі тенденцій психологізації та соціалізації управління [3, с. 11]. Саме на врахуванні психологічних і соціальних закономірностей управлінської діяльності ґрунтуються такі сучасні напрямки управлінської теорії, як стратегічний менеджмент та менеджмент людських ресурсів, в основі яких покладено ідею реалізації творчого потенціалу людини як суб'єкта та об'єкта управління.

Водночас у наукових розробках з теорії менеджменту дуже рідко зустрічаються роботи, в яких би розкрити сутнісних характеристик і можливостей названих моделей менеджменту залучається науковий потенціал теорії гуманізму. На наш погляд, саме з використанням теоретичних надбань гуманізму як процесу оволодіння соціального прогресу в поєднанні з процесом гуманізації безпосередньої управлінської діяльності пов'язане виявлення і використання значного інноваційного потенціалу сучасного менеджменту. Для підтвердження цієї тези розглянемо сутнісні ознаки гуманізму як соціального і наукового феномену.

У загальному розумінні гуманізм означає орієнтацію на саму людину, її запити і потреби. У гуманізмі втілюються прагнення особистості, колективу, соціуму до щастя і досконалості.

Сучасна соціальна філософія розглядає гуманізм як принцип світогляду, заснований на переконанні, що людина є найвища суспільна цінність, та цінності у здатності людини до необмеженого розвитку і самореалізації всіх її сутнісних сил, здібностей і талантів [5, с. 119].

Гуманізм визнає самоцінність людини, її право на свободу, щастя, самореалізацію своїх здібностей. Благо людини є критерієм оцінки соціальних інститутів, а принцип рівності, справедливості та цінності — нормою стосунків між людьми [6, с. 130].

Таке розуміння гуманізму принципово важливе для нашого дослідження. У ньому, на наш погляд, закладені критерії певної людської діяльності, в тому числі і управлінської, а також соціального інституту чи організації. Тобто у понятті "гуманізм" входить ще й кінцевий результат, на досягнення якого має орієнтуватися суспільство у своєму розвитку. У такому контексті процес реалізації принципу гуманізму в усіх сферах життєдіяльності суспільства може розглядатись як узагальнене розумінні змісту поняття "гуманізація".

Ми підтримуємо думку В. Дзюби та О. Степанової про те, що завдання будівництва в Україні демократичної і соціальної правової держави, а також формування громадянського суспільства у контексті магістрального шляху еволюції світової цивілізації висувають на перший план загальнолюдські та національні цінності, які в їх органічному поєднанні, відбиваючись через орієнтовану на людину економіку, побудовану на плюралізмі форм власності і високих технологіях, визначають сучасний рівень гуманізації як особистості, так і суспільства загалом [1, с. 8].

У здійсненні цих завдань науковці і політики мають спиратися як на напрацювання світової гуманістичної науки, так і на соціальний досвід впровадження гуманізму у країнах світового співтовариства, зафіксований у міжнародних нормативних документах.

Це насамперед Декларація прав людини, прийнята у 1948 р. Генеральною Асамблеєю ООН, а

© С. І. Берестовий 2002

також нові правові документи гуманістичного напрямку: Кодекс поведінки посадових осіб по підтримці правопорядку (1979 р.); Декларація про ліквідацію всіх форм нетерпимості і дискримінації (1981 р.); Декларація про право на розвиток (1986 р.), Конвенція проти тортурів та інших жорстких, нелюдських, принижуючих людську гідність видів покарання та покарання (1984 р.) та ін. Поважний внесок у гуманізацію світового цивілізаційного процесу зробили Гельсінська угода та діяльність Європейського суду. У 1989 р. представники гуманістичних партій 43 країн утворили так званий гуманістичний інтернаціонал.

Ці та інші міжнародні документи не тільки утворюють систему нормативно-правових гарантій невпинності процесу гуманізації у світі, а й слугують орієнтирами у здійсненні процесу гуманізації країнами, що стали на шлях демократичного розвитку. Завдяки цьому гуманізм існує не тільки як реальні стосунки людей, а й як регулятивний принцип, настанова, категоричний імператив, якими мають користуватися держава і кожний громадянин у своїй діяльності.

Визнання Україною цих міжнародних документів підтверджує орієнтацію на гуманістичний шлях розвитку, на реформування суспільства на засадах гуманізації.

Гарантом незворотності процесу гуманізації в Україні є Конституція - Основний Закон України. Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [4, ст. 3].

Узагальнюючи аналіз розвитку світового гуманізму, доходимо висновків:

- упродовж еволюції людства поширюється процес гуманізації сфер суспільства та видів життєдіяльності. Тобто процес гуманізації охоплює як суспільство загалом, всі сфери його діяльності, так і всі соціальні спільноти та групи;
- процес гуманізації не протікає рівномірно за стереотипними моделями. Кожна епоха має своє теоретичне розуміння сутності гуманізму та відповідні моделі його реалізації. Кожному конкретно-історичному суспільству відповідно до реальних умов його життя притаманні свої проблеми гуманізації суспільства, особливості процесу гуманізації.

Урахування цих висновків вимагає, з одного боку, орієнтації на сучасну парадигму процесу гуманізації, з іншого — гуманізація управління повинна розглядатися у контексті реального стану процесу гуманізації в українському суспільстві, основних сферах його життєдіяльності, зокрема в системі управління та інших соціальних інститутах. Крім того, необхідно дослідити, як відбуваються процеси гуманізації в тій чи іншій соціальній організації, в чому проявляється їх вплив на людину як об'єкт-суб'єкта управлінської діяльності.

За теоретичний орієнтир у дослідженні процесу гуманізації сучасного суспільства слід, на наш погляд, брати парадигму стійкого світового розвитку, визначену на конференції ООН з природного середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, червень 1992 р.).

Поняття про стійкий розвиток, як і сама парадигма, ще потребує всебічного наукового, філософського осмислення, наповнення глибоким економічним і соціально-культурним змістом. Але вже сьогодні це поняття увійшло до загально-планетарного вжитку та покладено в основу всіх сучасних міркувань і уявлень про можливі шляхи й характер майбутнього розвитку окремо взятого суспільства і світової співдружності держав [2].

Цінність для нашого дослідження ідей парадигми стійкого розвитку полягає в підтвердженні наших орієнтацій на розгляд управлінської діяльності у зв'язку з оточуючим природним і соціальним середовищем, орієнтацію на пріоритет в управлінській діяльності продовження життя людини та покращення умов її життєдіяльності.

Зрозуміло, що такий інноваційний підхід до розуміння управлінської діяльності вимагає подолання вже застарілих стереотипів і підходів. Тут ми підтримуємо ідею щодо необхідності гуманізації самого управління, подолання технократичних підходів. Відмічаючи, що найповніше виявив себе зв'язок між традиційними онтологічними орієнтаціями, технократичними інтенціями та командно-адміністративною системою управління зазначимо, що для управління граничко складними явищами соціуму потрібні гуманітарна підготовка і високий професіоналізм, що "керівний досвід", набутий у минулому, є сумнівним аргументом для призначення на керівну посаду в умовах, що кардинально змінились.

Керівник-технократ вперто вважає, що найскладнішими природно-соціальними системами можна управляти такими ж методами, як і технологічними процесами. Саме тут формується прагнення до розв'язання надзвичайно складних проблем простими методами, спираючись на лінійно-технологічне мислення.

Ці висновки мають принципово важливий характер для нашого дослідження, оскільки в них:

1) стверджується необхідність гуманізації самого управління;
2) зазначається необхідність переосмислення існуючого управлінського досвіду керівників;
3) наголошується на необхідності гуманітарної підготовки та перепідготовки управлінських кадрів;
4) підкреслюється необхідність подолання технократизму в управлінні.

Ми вважаємо, що виходячи з принципу системності у структурі гуманізації управлінської діяльності можна виокремити такі рівні (напрями): гуманізація умов управлінської діяльності та гуманізація безпосередньо процесу управління.

Кожен з цих рівнів об'єднує, у свою чергу, складові, які у взаємодії утворюють відповідні підсистеми.

Так, гуманізація умов управлінської діяльності має охоплювати умови як в українському суспільстві загалом, так і в конкретній галузі й організації. Ці умови розглядаються як зовнішні для конкретної організації. У сукупності вони створюють оточуюче середовище, від міри гуманізації якого залежать можливості гуманізації управління в конкретній організації.

Крім того, зовнішні умови на кожному рівні структуровані відповідно до сфер життєдіяльності суспільства. Ідеться про економічні, політичні, соціальні, екологічні та духовні умови.

У такому розумінні умови гуманізації управлінської діяльності в тій чи іншій організації визначаються взаємопереплетінням умов у різних сферах життєдіяльності та різних рівнях суспільства.

Зазначимо, що загальну характеристику сукупності зовнішніх умов в українському суспільстві доцільно визначити за результатами щорічного звіту "Україна. Людський розвиток".

Загальним висновком із звіту 1997 р. є характеристика українського суспільства як такого, що перебуває у кризі, яка охоплює всі сфери суспільства. Отже, однією з важливих характеристик зовнішніх умов, за яких відбувається управлінська діяльність сьогодні, є кризовий стан зовнішнього соціального середовища. На наш погляд, урахування цієї характеристики зовнішніх умов є обов'язковою вимогою, яку необхідно враховувати в нашому подальшому дослідженні.

Переходячи до огляду гуманізації самого процесу управлінської діяльності, ми орієнтуємося на розуміння управлінської діяльності як процесу реалізації основних функцій менеджменту. Отже, гуманізація управлінської діяльності в організації має, на наш погляд, розглядатись як така, що охоплює:

- гуманізацію мети управлінської діяльності,
- гуманізацію кожної з функцій — складових цієї діяльності: функції планування, організації, мотивації і контролю,
- гуманізацію об'єднуючих процесів: комунікації і прийняття рішень;
- гуманізацію діяльності керівництва (лідера);
- гуманізацію персоналу — "суб'єктів-об'єктів" управлінської діяльності.

Зрозуміло, що можливості гуманізації управлінської діяльності в організації значною мірою залежать від зовнішніх соціально-економічних, соціально-психологічних, політичних і духовних умов, що склалися в українському суспільстві. Гуманізація цих умов є завданням соціальної політики суспільства загалом. У нашому дослідженні вони вже задані, хоча, звичайно, ми повинні орієнтуватися на реальний стан цих умов, а саме на їх кризовий характер.

Таким чином, інноваційний потенціал гуманізації управлінської діяльності в умовах сучасної України криється в об'єднанні можливостей гуманістично зорієнтованих цілей управління, спрямованих на створення у суспільстві умов, що забезпечують його стійкий розвиток, з гуманізацією як учасників управлінського процесу, так і самого процесу управління в усіх його складових функціях: плануванні, організації, мотивації, контролю та об'єднуючих процесах — комунікації і прийняття рішення.

Література

1. *Дзюба В. І., Степанов О. П.* Сходження до гуманізму. — К.: Либідь, 1997.
2. *Дробноход М. І.* Пріоритети стійкого економічного безпечного розвитку // Освіта і управління — 1997. — Т. 1, № 3. — С. 5–18.
3. *Еванко Л. И.* Уроки американского менеджмента (вступ. ст.) // *Мескон М., Альберт М., Хедуури Ф.* Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992.
4. *Конституція* України: Прийнята на V сесії Верховної Ради 28 червня 1996 р. — К.: Преса України, 1997.
5. *Соціальна* філософія: Короткий енцикл. слов. / Зап. ред., уклад. В. П. Андрущенко, М. І. Горлачо. — К., Х.: ВМП Рубікон, 1997.
6. *Философский* энциклопедический словарь / Гл. ред. Л. Ф. Федосеев, С. Н. Коволев, В. Г. Попонов. — М.: Сов. энцикл., 1988.

УДК 37.011+001.895

В. ИВАНОВ, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПАСПОРТА ДОЛЖНОСТИ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 376-379

Проблема формирования управленческой элиты в Украине должна решаться, по нашему мнению, в каждой организации и отдельности при общей направляющей политике из Центра.

Сущность наиболее профессионально подготовленных и способных работников (обладающих к тому же высокими личностными качествами) проявляется в процессе функционирования организации и осуществления двух видов управления.

Первый вид — это управление деятельностью всей организации с учетом взаимодействия с внешней микро- и макросферой, второй вид — это управление людьми, работающими в организации.

Оба вида управления органично вплетаются в деятельность первого руководителя и связаны, по сути, с решением двуединой задачи: организации стратегического управления, с одной стороны, на основе правильно определенных миссий, стратегических целей организации и средств достижения этих целей, с другой — на основе эффективного использования человеческих ресурсов в самой организации, играющих ключевую роль в реализации намеченной стратегии.

При этом повседневное принятие управленческих решений в части взаимодействия с внешней средой, которое является главной функцией первого руководителя (в силу большой зависимости от изменчивости этой среды), не вызывает адекватную реакцию персонала и приносит желаемые результаты при реализации этих решений. Во многом это обусловлено недостаточной профессиональной подготовленностью персонала (в первую очередь управленческого) к выполнению своих должностных обязанностей в новых условиях хозяйствования. В связи с этим необходимо использовать эффективный механизм расстановки персонала по "своим местам" и подбора новых профессионально подготовленных работников на конкретные рабочие места.

Сегодня можно с сожалением констатировать, что разработанного и удобного для применения объективного механизма расстановки и подбора управленческого персонала нет, а имеющиеся фрагментарные разработки оценки персонала, решающие данную проблему, необходимо еще преобразовать в стройную методику, удобную для пользования как с точки зрения объективности, так и простоты понимания и применения.

В наших исследованиях предлагается выделить из современных систем оценки персонала такой оценочный инструмент, как паспорт должности. Речь идет в первую очередь об управленческой должности как достаточно универсальной, требования к которой различаются в основном в двух аспектах: профессиональной области знаний, навыков и умений и в зависимости от масштаба руководства.

Именно этот оценочный инструмент может сыграть ключевую роль в механизме подбора персонала и расстановки кадров по "своим местам", если будет органично сочетаться с систематической оценкой результатов трудовой дея-

© В. Иванов, 2002

тельности работников, занимающих соответствующие должности.

Сам по себе термин "паспорт должности" начал применяться сравнительно недавно, хотя еще в советское время усиленно занимались паспортизацией рабочих мест и существовал термин "паспорт рабочего места". В данном контексте можно считать, что паспорт должности стал логическим продолжением паспорта рабочего места, но уже в приложении к более узкой профессиональной деятельности работников категорий специалистов и выше (С, В и А). Отметим, что сегодня главное содержание паспорта должности сводится в основном к требованиям, заключающимся в профессиограмме и психограмме должности. Например, работник, занимающий какую-то конкретную должность, должен быть профессионально подготовленным, т. е. знать то-то... уметь то-то., иметь такие то навыки и т. д. Одновременно он должен быть, скажем, инициативным, коммуникабельным (если имеет дело с персоналом), иметь хорошую память, сосредоточенное внимание, быть высокоморальным, физически здоровым и т. д.

Конечно, даже простое перечисление требований к работнику, занимающему ту или иную должность, уже приносит несомненную пользу в качестве определенного ориентира для сравнения при подборе персонала и на этапе его аттестации. Однако, согласимся, этой информации совершенно недостаточно, чтобы данный инструментарий – паспорт должности действительно занял достойное место в системе оценки персонала (если последней заниматься серьезно понимая, что в управлении персоналом оценке принадлежит исключительное место в качестве рычага воздействия на трудовое поведение работников).

В общем для совершенствования паспорта должности нужно решить целый ряд вопросов научного характера, чтобы данный инструмент стал действительно эффективным. На наш взгляд, эти вопросы касаются нескольких аспектов проблемы.

Во-первых, нужно выделить уровень требований, предъявляемых к работнику, который должен занять эту должность. Например, в какой мере работник должен быть инициативным, коммуникабельным?

Во-вторых, нужно научиться определять в претенденте на должность или в работающем сотруднике, занимающем эту должность (на этапе аттестации), уровень наличия у него характеристик и параметров, отвечающих уровню требований к должности. Например, насколько в этом человеке развита инициативность и коммуникабельность?

Очевидно, что имея такую информацию, можно достаточно четко ориентироваться в ситуации, а главное — доказательно оперировать информацией при подборе, расстановке и ... сокращении персонала (вернее, при оптимизации его численности).

Более глубокое рассмотрение этих двух аспектов предполагает отыскание какого-то измерительного инструментария, с помощью которого можно установить количественным образом уровень как нормативных требований к должности, так и наличие соответствующих характеристик в качестве в самом работнике, претендующем на должность или ее занимающем. Предполагается, что при современном уровне развития математических исследований использование квалиметрических моделей позволит осуществить это наилучшим образом. Тогда показатели, характеризующие искомые уровни, будут представлены в коэффициентном виде. При этом максимальный уровень будет всегда выражаться единицей.

Например, требуемый (нормативный) уровень для конкретной должности будет колебаться от 0,8 до 0,7, а фактический уровень данного качества в претенденте (или уже работающем сотруднике) составляет 0,55. Это будет доказательством отклонения фактического показателя от нормативного. Это же будет служить аргументом для самого работника, почему ему, скажем, трудно дается работа на этой должности при наличии достаточных знаниях и развитых умениях в профессиональной деятельности.

Еще одним аспектом совершенствования паспорта должности является усиление его функциональной роли в механизме целевого управления персоналом организации. Речь идет о том, что паспорт должности должен стать документом не только статистической направленности (пригодным для сравнения с эталоном работающего сотрудника или претендента на должность), но и ориентирующего человека, занимающего в настоящий момент данную должность, на взаимодействие с другими работниками при достижении целей организации.

Речь идет о том, что работник, занимающий определенную должность, должен совершенно отчетливо представлять свою роль и свое место в механизме достижения целей организации через систему определенных взаимодействий в социуме.

Как известно из научной литературы, полезной должностной профиль включает в себя шесть блоков (вопросов), ответы на которые должен дать сам работник, занимающий эту должность не менее полугода. Как показала практика, работникам удается составить такой профиль объемом в одну страницу (1,5–1,6 тыс. знаков) лишь после нескольких итераций методом постепенного приближения к "истине" по мере более глубокого осмысления содержания занимаемой должности.

Вопрос первый: сформулируйте миссию (предназначение) и главную цель своей должности.

Вопрос второй: опишите основное содержание своей работы.

Вопрос третий: приведите ожидаемые результаты своей трудовой деятельности.

Вопрос четвертый: назовите должности (и фамилии) тех, кто может предъявить Вам претензии по поводу объема, сроков и качества выполняемых Вами работ.

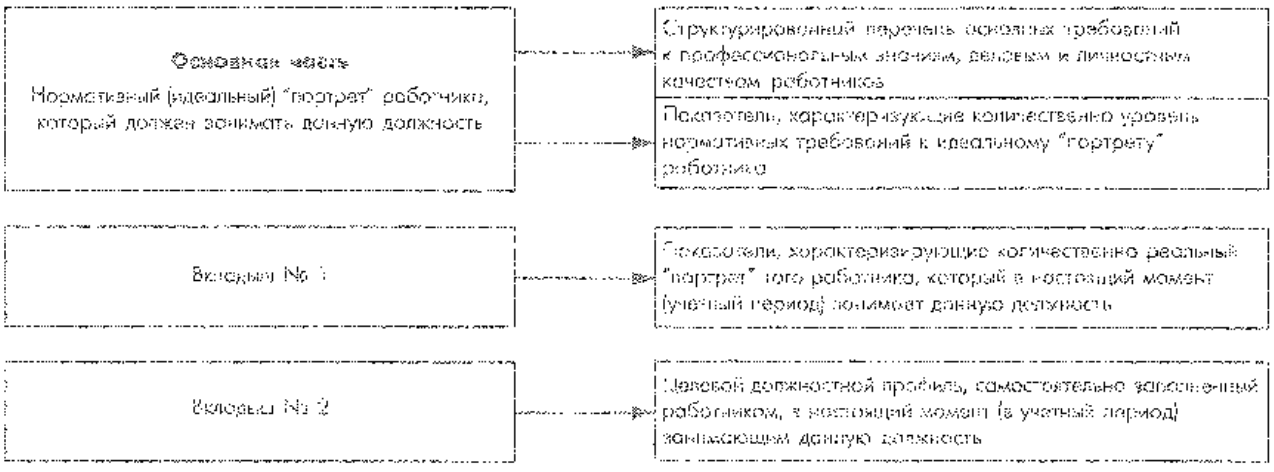
Вопрос пятый: назовите должности (и фамилии) тех, к кому Вы можете предъявить претензии по поводу объема, сроков и качества выполняемых ими работ.

Вопрос шестой: назовите того работника и его должность, который может Вас заменить на время Вашего отсутствия в течение двух-трех недель.

Таким образом, паспорт должности должен включать, во-первых, структурный перечень основных нормативных требований к работникам, которые будут занимать данную должность (идеальный "портрет" работника). Во-вторых, этот идеальный "портрет" должен быть выражен системой показателей, характеризующих количественно уровень нормативных требований к работнику на этой должности (рисунок).

В третьих, структурный перечень основных нормативных требований и количественная интеграция этих требований. В рамках идеального "портрета" работника, который должен занимать данную должность, эти требования должны составить основную, как бы стационарную часть паспорта должности. Эта часть обычно подвержена эволюционным изменениям в связи с изменениями целей организации, выпускаемой продукции, внешней и внутренней переструктуризацией деятельности и др., но это делается, как правило, не так часто. Чаще меняются работники, занимающие ту или иную должность. В связи с последним обстоятельством предлагается основную часть паспорта должности дополнить двумя вкладышами. На одном из них фиксируется фактический "портрет" работника, на учетный момент времени занимающего данную должность. Второй содержит целевой должностной профиль, заполненный этим же работником. Последний документ – вкладыш будет свидетельствовать о том, насколько глубоко данный работник понимает свою должность. Полная структура предлагаемого паспорта должности приведена на рисунке.

В настоящее время в государственном институте по проектированию предприятий рыбного хозяйства и промышленности "Укррыбпроект" Укргосрыбхоза Украины проводятся исследования по установлению структурированного перечня основных требований к нормативному (идеальному) "портрету" ключевой должности в проектном институте – должности главного инженера проекта. При этом одновременно определяется нор-



Полная структура предлагаемого паспорта должности в организации

магистный уровень по каждому из требований. В основу проводимых исследований положен принцип трехуровневого социологического опроса самих работников, занимающих сегодня данную должность, опытных работников — потенциалов, ранее занимавших эти должности в течение нескольких лет, вышестоящих руководителей.

При этом первичную информацию по специально подготовленным анкетам дают работники, занимающие эту должность сегодня. Бывшие работники и руководители лишь корректируют и дополняют первичную информацию.

Официальной вехой проводимых исследований является подготовка к аттестации всех ведущих специалистов проектного института, вызванной необходимостью повышения эффективности его деятельности в современных условиях.

Таким образом, исследования, начатые А. Гопко и Г. Дмитренко в системе государственного управления при аттестации государственных служащих, сегодня продолжены в нашем проектном институте. Результаты этих исследований обещают большие перспективы совершенствования оценки управленческого персонала с целью оптимизации процесса подбора и расстановки кадров, имеющей принципиальное значение для повышения эффективности деятельности проектного института в рыночной среде.

УДК 37.011+001.895

В. Є. КОМАНДРОВСЬКА, канд. екон. наук, доц.
(Національний авіаційний університет, м. Київ)

НАПРЯМКИ МАРКЕТИНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 380–381

Сучасний етап розвитку маркетингу в Україні пов'язаний насамперед з такими проблемами, як недосконалість ринкового механізму, нерозуміння сутності ринку, відсутність у вітчизняних підприємців ринкового стратегічного мислення та ін. Це можна пояснити сформованим за довгі роки планового господарювання менталітетом. Значною мірою це стосується маркетингу послуг, про яке досить складно говорити узагальнено, тому що він охоплює широкий, найчастіше важко порівнянний, спектр підприємницької діяльності.

Принципові відмінності маркетингу послуг пов'язані насамперед зі специфічними особливостями продукції, такими як нематеріальний характер, складність стандартизації і контролю якості, неможливість робити запаси продукції, підвищене значення тимчасового фактора, специфіка каналів розподілу продукції. Перелічені особливості зумовлюють основні складності маркетингу послуг. Однак маркетинг передбачає активний характер впливу, тому одним з його основних завдань є подолання цих складностей. Зокрема, для контролю якості послуги можна розробити стандарти обслуговування клієнтів, що досить чітко регламентують обслуговування споживачів.

На відміну від матеріального товару у процесі ухвалення рішення про використання послуги споживач найчастіше приймає його не самостійно, а разом з виробником. Прикладом можуть служити такі види послуг, як перевезення різними видами транспорту, побутові та освітні послуги.

Особливий інтерес для сфери вищого утворення становить маркетинг освітніх послуг, який ще не одержав у нас достатнього розвитку і не має під собою достатньої наукової бази. Вищі навчальні заклади найчастіше не мають у своїй структурі спеціальної служби маркетингу і використовують тільки окремі функції маркетингу – рекламу, "паблік рилейшнз" і стимулювання збуту. Водночас в умовах конкуренції, що підсилюється на ринку освітніх послуг вищим навчальним закладам варто проводити активну маркетингову політику, засновану на детальному вивченні ринку, виявленні потреб у певних спеціальностях на ринку праці, формуванні в абітурієнтів нових потреб в освіті.

Завдання маркетингового впливу на абітурієнтів ускладнене тим, що незважаючи на те що споживачем товару є він сам, особою, яка приймає рішення про її придбання, звичайно є його батьки, особливо в тому випадку, коли йдеться про контрактну форму навчання. Тому рекламні матеріали, розповсюджувані в школах, варто розробляти з урахуванням орієнтації на батьків, а агітаційні кампанії проводити не тільки серед школярів, а й на батьківських зборах. Результати проведеного анкетування серед студентів-маркетологів першого курсу Національного авіаційного університету (НАУ) показують, що при вступі у вищий заклад освіти з бюджетною формою навчання самостійно приймають рішення про вибір закладу і спеціальності 82 % студентів, а при вступі за контрактними умовами – 71 %, хоча це найчастіше не можна назвати цілком самостійним вибором, оскільки на їхній вибір впливають батьки, друзі і знайомі. З опитаної аудиторії у 53 % респондентів в університеті вже вчилися знайомі чи родичі. Цікавим тут є той факт, що 96 % опитаних стверджують, що на їхнє рішення щодо вибору вищого закладу

© В. Є. Командровська, 2002

реклама істотно не вплинула. Однак, як засвідчили результати, кількість абітурієнтів, що вступили у 2001 р. в НАУ, значно збільшилася, тому не можна заперечувати вплив на їхнє рішення рекламної кампанії, що була досить активною. З цього можна зробити висновок, що реклама вплинула на тих, хто приймав рішення вступати в університет на підсвідомому рівні. Тобто в цьому випадку реклама тільки підготувала до вибору, але, як стверджують респонденти, не мала істотного значення. У зв'язку з цим варто приділяти підвищену увагу якості та змістовності рекламної інформації, а також зацікавлювати абітурієнта не тільки під час приймального періоду, а й після нього, тому що гарні відгуки про вищий заклад освіти найбільшою мірою впливають на вибір його абітурієнтом.

Рекламне звернення має містити не тільки перелік спеціальностей, запропонованих вищим закладом, а й демонстрацію переваг, що має цей заклад, можливості і перспективи запропонованої спеціальності, перелік посад, що зможуть займати випускники вищого закладу освіти, знання та уміння, якими вони оволодіють за роки навчання. Незважаючи на значний обсяг витрат, необхідний для розробки та здійснення цього проекту, не саме той напрямок ефективної рекламної кампанії.

Як видно з проведеного дослідження за останні три роки, звертаючись до приймальних комісій вищих закладів освіти, абітурієнти та їхні батьки у 45 % випадків не мають чіткого уявлення про обрану спеціальність, у 35 % — не визначилися у виборі спеціальності чи закладу і лише 20 % переконані у правильності свого вибору.

З цього можна зробити висновок, що тільки ці 20 % абітурієнтів роблять цілком свідомий вибір, на який досить складно вплинути, а решта 80 % — це той величезний потенціал для вищого закладу освіти, на який можна вплинути з метою залучення до свого закладу.

У зв'язку з цим варто звернути увагу на різні кваліфікації працівників приймальних комісій, які найчастіше не можуть детально пояснити відмінності і особливості різних спеціальностей, що призводить іноді до втрати потенційних студентів.

Це має особливо важливе значення для набору студентів-маркетологів, оскільки процес маркетингу в нашій країні відбувається досить повільно. Тому абітурієнти, і особливо їхні батьки, найчастіше не мають чіткої уяви про професію маркетолога. Крім того, є деякі упередження проти неї, що зумовлені об'єктивними причинами. По-перше, маркетинг часто асоціюється зі збутом, зокрема з мережевим маркетингом, до якого основна частка українських споживачів ставиться негативно. По-друге, низький рівень організації маркетингової діяльності на підприємствах, де відділи збуту просто перейменовують у відділи маркетингу, не змінюючи сутності діяльності. По-третє, неправильно сприймають маркетинг керівники підприємств і фірм, які, орієнтуючись на короткострокові результати, зокрема на одержання максимального прибутку, заощаджують витрати на маркетинг, особливо в період кризових ситуацій. Прикладом нерозуміння сутності маркетингу підприємцями може служити серпневі кризи 1997 р., коли вони замість того, щоб використовувати його можливості для пошуку виходів виходу із ситуації, що склалася, зменшили виробничі витрати у фірмах, скоротивши робітників відділів маркетингу чи повністю ліквідувавши ці відділи. Тому, піклуючись про стабільне майбутнє своїх дітей, батьки недовірливо ставляться до професії маркетолога. При цьому зазначимо, що їхні докори про те, що в умовах нерозвиненого ринку про маркетинг не може бути і мови, ніяким чином обґрунтовані.

Для оцінки та підвищення ефективності маркетингової діяльності у сфері освітніх послуг і пошуку його нових можливостей доцільно періодично проводити опитування серед студентів, що того ж не можна робити безпосередньо на навчальних заняттях.

Таким чином, щоб удосконалити маркетингову діяльність у сфері освітніх послуг, потрібно реалізувати низку заходів:

- створювати у структурі вищого закладу освіти служби маркетингу, які здійснюватимуть комплексну маркетингову політику навчального закладу;
- проводити анкетування серед студентів з метою з'ясування критеріїв вибору вищого закладу освіти, джерел інформації, з яких отримана інформація про такий заклад, ступеня задоволеності зробленим вибором, розробити комплекс маркетингових дій з урахуванням отриманої інформації;
- розробляти системи стимулювання студентів, зокрема запроваджувати системи знижок для кожного студента, який поступив у вищий заклад за рекомендацією служби маркетингу.

УДК 37.011+001.895

М. С. АЛИЕВ, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 382–383

Не секрет, что система высшего образования в большинстве современных постсоветских стран находится в глубоком кризисе. Причинами кризисного состояния являются не только реальные слабости национальных экономик, вследствие чего государство выделяет на образование недостаточно бюджетных ассигнований, но и концептуальная аморфность государственной образовательной политики, отсутствие эффективного механизма управления образовательным комплексом в целом.

В условиях рыночных трансформаций эффективная образовательная политика в сфере высшей школы, на наш взгляд, *возможна лишь как инновационная стратегия социально-адекватного менеджмента*. При этом следует учитывать реальное существование в большинстве постсоветских стран негосударственной системы высшего образования, которая в нынешних условиях выступает весьма активным и инициативным субъектом образовательной политики. Следовательно, современная социально-адекватная образовательная политика должна разрабатываться на основе принципа *полисубъектности*, т. е. на основе диалога, а в идеале — консенсуса, государственных и негосударственных образовательных структур высшей школы. К сожалению, существующие конституционные нормы в Украине, Российской Федерации, Азербайджане и других постсоветских государствах, утверждающие государственный монополизм в приоритетах образовательной политики, по сути не формируют политико-юридическую основу для такого диалога. А между тем, если более детально рассмотреть и проанализировать особенности воспроизводства валового внутреннего продукта России, Украины и Азербайджана за последние пять лет, то нетрудно сделать весьма печальный вывод о том, что ресурсные возможности государства по реальному обеспечению граждан этих государств конституционными гарантиями на бесплатное высшее образование неуклонно сужаются. Об этом свидетельствует и прогрессирующая коммерциализация государственных вузов, для которых коммерческий режим функционирования в целом ряде случаев является прямым нарушением существующих конституционных норм в области социальных прав граждан. Поэтому многими специалистами уже осознана необходимость серьезного радикального обновления юридического базиса образовательной политики как весьма значимого компонента социальной политики.

Однако по своему содержанию данная проблема не так проста, как это может показаться на первый взгляд, поскольку ее можно конструктивно решить лишь с учетом вполне реальных альтернатив доминирующей ныне пассивной (патерналистской) технологической модели социальной политики, реализация которой в целом связана с выполнением госбюджетных программ, осуществлением многоплановых субсидий, льгот, денежных выплат и пр. [1, с. 237–238]. В этой связи представляется важным рассмотреть теоретико-методологический аспект данной проблемы.

© М. С. Алиев, 2002

В последнее десятилетие ученые уделяют огромное внимание проблеме поиска адекватных критериев, которые позволили бы охарактеризовать специфику институциональной организации постсоветских обществ и важнейшие тенденции их перспективной системной трансформации. В настоящее время в основном выработаны макрокритерии, представления о которых формируются в рамках континуума "тоталитаризм — демократия". Такая позиция приводит к тому, что глобальная перспектива развития постсоветских государств связывается с усилиями по практической актуализации демократического идеала в экономике, политике, культуре. Однако такая позиция с научной стороны не является достаточно конструктивной, поскольку современное состояние постсоветских государств объясняется лишь с позиции их "недоразвитости", т. е. с позиции их несоответствия нормам и показателям, характерным для развитых демократических стран.

Нам представляется вполне оправданным поддержать научную позицию, согласно которой сегодня более содержательные идентифицирующие критерии постсоветских стран, которые раскрывают механизмы их социально-экономической трансформации, могут быть выделены в плоскости континуума "индустриальное — постиндустриальное (информационное) общество" [2, с. 148]. Такая перспектива позволяет оценить социально-экономические перспективы постсоветских обществ в рамках новой теоретической модели, согласно которой на основе таких индикаторов, как технический базис, экономическая основа благосостояния общества, ведущая отрасль, массовый класс, принципы управления, социальная структура, политический режим, идеология, религия, можно исследовать реалии индустриализма и постиндустриализма в постсоветских государствах.

Хорошо известно, что в обществе постиндустриального типа экономической основой его благосостояния служит не производство товаров, а производство знаний, что является закономерным следствием процесса превращения науки в непосредственную производительную силу. Следует также особо учитывать, что в большинстве современных постиндустриальных стран почти весь научный потенциал сконцентрирован в системе высшего образования, которая является функционально ориентирована как на подготовку высокопрофессиональных кадров, так и на инновационное приращение научных знаний и разработку новых прогрессивных технологий.

Такой институциональный статус системы высшего образования позволяет ей утвердиться в качестве приоритетного институционального сектора общественной жизни, развитие которого в большинстве случаев рассматривается властями в качестве объективной потребности и значимого ресурсного источника общественного развития. Именно поэтому в постиндустриальном обществе государство посредством проводимой социальной политики активно создает для образовательных институтов и самих граждан целый ряд условий и стимулов, которые обеспечивают *доступность* получения высшего образования для широких слоев общества.

Очевидно, что реальные перспективы разработки социально адекватной образовательной политики как инновационного инструмента управления системой высшей школы можно связывать лишь с процессами демократической трансформации Украины и ее интеграции в мировое сообщество развитых демократических государств.

Литература

1. *Акимов Д. И., Штудер Т. В., Адыгезалова С. Я., Татева М. С.* Эффективная социальная политика как антикризисный фактор и технологический способ регулирования и гармонизации социальных неравенств // Наукові праці МАУП. Вип.1: Антикризове управління підприємством, проблеми і шляхи їх розв'язання в умовах України: Зб. наук. пр. — К.: МАУП, 2001. — С. 284–288.

2. *Судаков В. И., Акимов Д. И., Шило В. А.* Феномен образовательной политики в контексте процессов социально-экономической трансформации Украины // Менеджмент качества современного образования: Сб. наук. тр. / Прил. к журн. "Персонал". — 1999. — № 4. — С. 148–149.

УДК 37.011+001.895

А. Г. ДАМИРОВ, канд. физ.-мат. наук, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ВЫСШАЯ ШКОЛА КАК ПОЗИТИВНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СТИМУЛ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА (НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ И АЗЕРБАЙДЖАНА)

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 384–386

Несмотря на глубокий системный кризис в современных постсоветских государствах, в частности в Украине [3, с. 168–174] и Азербайджане [2, с. 368–376], который вызван объективными и субъективными трудностями осуществления рыночных реформ и демократических преобразований, система высшего образования в этих странах, на наш взгляд, формирует специфический антикризисный вектор развития, о чем могут свидетельствовать следующие факты.

Во-первых, за годы независимости в бывших советских республиках возросла численность государственных вузов (в среднем на одну треть). Эту тенденцию достаточно четко иллюстрируют показатели роста государственных вузов в Украине, которые обобщенно представлены в таблице [1, с. 9].

Динамика численности государственных вузов в Украине

Тип учебного заведения	1991 г.	1998 г.
Университеты (классический)	10	16
Отраслевой университет	2	13
Технические и политехнические университеты	—	14
Академии и консерватории	6	40
Институты	138	60
Всего	156	173

Во-вторых, значительно расширился сектор негосударственных вузов Украины и Азербайджана, общая численность которых к 2000 г. соответствовала количеству государственных вузов. При этом негосударственные вузы в целом ориентированы на достижение самых высоких уровней профессиональной подготовки специалистов. Так, из 139 лицензированных высших учебных заведений Украины 100 относятся к третьему и четвертому уровням.

В-третьих, заметно возросла численность студентов государственных вузов Украины: с 880 тыс. в 1991 г. до 997 тыс. в 1997 г., а с учетом контингента негосударственных вузов общая численность превысила в 1997 г. 1100 тыс. студентов.

В-четвертых, относительно стабильной осталась численность профессорско-преподавательского состава, который заметно обновляется благодаря внутрипрофессиональной мобильности высококвалифицированных кадров. Такому обновлению существенно способствуют усиливающие процессы деградации отраслевых НИИ и академической науки.

В-пятых, весьма позитивным фактором является сохранение инженерно-технической подготовки специалистов в качестве приоритетного направления развития государственной системы высшего образования Украины. Так, программы 156 вузов в 1991 г. предполагали обучение по 284 специальностям, из которых 192 относились к инженерно-техническим [4, с. 7]. Примерно такое же соотношение остается и сейчас, несмотря на более низкий престиж инженерно-техничес-

© А. Г. Дамиров, 2002

ких специальностей. Подобная тенденция характерна и для Азербайджана.

В-пятых, в большинстве инженерно-технических вузов сохранилась (правда, во многих отношениях устаревшая) материально-техническая и научно-исследовательская база. В ряде ведущих вузов она поддерживается на должном уровне благодаря помощи в рамках программы ТАСИС и др.

Указанные тенденции, как мы полагаем, позволяют рассматривать систему высшей школы в качестве важного инновационного институционального стимула научно-технического прогресса. Данный вывод можно также обосновать исходя из анализа ряда прогрессивных тенденций общей функциональной трансформации самого института высшего образования в постсоветских странах.

1. Достаточно очевидной и значимой является тенденция перехода от характерной для советского времени профессионально-специализированной модели обучения к общеразвивающей модели. Известно, что в СССР в условиях централизации и планирования всех видов производства, включая и подготовку кадров, в наибольшей степени была востребована специально-профессиональная модель обучения, которая не создавала мотивации для смены вида профессиональной деятельности. Принятые в то время стандарты инженерно-технической подготовки во многом были нацелены на выработку специализированных профессиональных трудовых алгоритмов, которые еще в большей степени специализировались в условиях конкретной производственно-технологической системы. Узкая специализация, как известно, является определенным препятствием для овладения другими специальностями. Поэтому в рыночных условиях многие инженеры оказались в рядах безработных, поскольку не способны к гибкой перестройке алгоритмов профессиональной деятельности. Сам факт, что уже сейчас в ведущих инженерно-технических вузах Украины и Азербайджана студент помимо инженерной специальности может одновременно овладевать навыками других специальностей (менеджмента, права, аудита, банковского дела, социологии и пр.), может свидетельствовать о начале перехода к развивающей модели обучения как форме социально-адекватного менеджмента в области высшего образования. Ведь владелец широкими профессиональными навыками инженер может быть полноценным субъектом самых многообразных инновационных процессов.

2. Вторая ведущая тенденция функциональной трансформации института высшего образования в Украине и Азербайджане проявляется в достаточно высокой оперативности и гибкости в подготовке специалистов, в которых нуждается рыночная экономика. Особенно эта гибкость характерна для негосударственных вузов (создающих режим здоровой конкуренции внутри самого института высшей школы), которые готовят специалистов в области управления бизнесом, управления персоналом, банковского дела, права, международных отношений, иностранных языков, туризма и пр. За последние годы достаточно развитой стала система последипломного образования, которая дает возможность узкоспециализированным инженерам-профессионалам расширять горизонты своей интеллектуальной и деловой компетентности. Более гибкими стали и сами формы обучения: наряду с традиционными стационарной вечерней и заочной формами обучения в целом ряде вузов активно практикуются такие новые формы обучения, как дистанционная и корреспондентская.

3. Третья существенная тенденция функциональной трансформации института высшего образования в Украине и Азербайджане обусловлена введением нового образовательного уровня профессиональной подготовки — магистратуры. Сама ориентация учебного процесса на достижение более высоких образовательных стандартов, безусловно, заслуживает поддержки. Однако подготовка магистров целесообразна только в тех вузах, где есть возможность придать учебному процессу научно-исследовательский характер. При подготовке инженерно-технических кадров на магистерском уровне необходимо:

- больше вовлекать студентов в конкретно научно-исследовательские темы и проекты;
- изменить приоритеты обучения в магистратуре: процесс обучения должен заканчиваться написанием магистерской диссертации как полноценной научной работы с необходимым, хотя и элементарным, уровнем апробации (выступление на конференциях, публикация тезисов и пр.);
- осуществить переход к индивидуально ориентированному процессу обучения магистров: перечень "актуальных" проблемных курсов должен определяться конкретными задачами успешной подготовки магистерской диссертации.

Очевидно, что придать большую динамику описанным выше тенденциям может и должно государство, осуществляя политику усиления бюджетного финансирования высшей шко-

лы и создания систему льготного кредитования и налогообложения, нацеленную на превращение образовательных структур вузовской школы в мощные научно-исследовательские центры, стимулирующие прогрессивные технологические изменения.

Литературо

1. *Богомолов А. І.* Современные проблемы развития высшего образования в Украине // Менеджмент качества современного образования. Сб. науч. тр. / Прил. к журн. "Персонал". — 1999. — № 4. — С. 6—10.

2. *Ибадоглы Г.* Издержки "переходного периода" в Азербайджане // Азербайджан и Россия: общество и государство / Отв. ред. и сост. Д. Е. Фуромон. — М.: Ленкий сод, 2001. — С. 363—378.

3. *Подвижность* структуры. Современные процессы социальной мобильности / С. А. Мокеев, И. М. Прибытковa и др. — К.: Инст. социологии НАН Украины, 1999. — 204 с.

4. *Розвиток* освіти в Україні (1990–1991 роки): Доп. на 43-й сесії Міжнар. конф. з питань освіти (Женева, 1992). — К., 1992. — 92 с.

УДК 37.011+001.895

Д. И. АКИМОВ, д-р философии, докторант
М. С. АЛИЕВ, докторант
А. Г. ДАМИРОВ, канд. физ.-мат. наук, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ИНСТИТУТА ОБРАЗОВАНИЯ В ПЕРЕХОДНОМ ОБЩЕСТВЕ

(СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ)

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 387–392

Известно, что образование занимает сейчас одну из ведущих позиций среди социальных институтов общества. В настоящее время обнаружена прямая зависимость уровня материального благополучия, состояния культуры и духовности в обществе темпов экономического, научно-технического, политического прогресса от качества и уровня образования. Процессы глобализации существенно изменяют систему социальных функций образования, вследствие чего значительно обостряются противоречия между совокупным потенциалом человеческой культуры и реальными возможностями для многих стран и народов реально усвоить и воспользоваться современными достижениями человеческой цивилизации.

Научное изучение содержания трансформационных процессов современных постсоветских государств свидетельствует об углубляющемся кризисе экономической и социальной сфер жизнедеятельности этих стран. Исходя из этого система образования в переходных постсоветских социумах функционирует в трудных социально-экономических условиях. В то же время достаточно очевидным стало понимание значимости развития системы образования ясными как существенного антикризисного фактора, способного в условиях переходного общества реально и за короткое время содействовать созданию ресурсной базы для повышения уровня жизни людей, гуманизации самой социальной среды. Именно поэтому особо актуальными как в теоретическом, так и в практическом аспектах становятся научные исследования в областях социологии, социальной психологии, педагогики, политологии, социального управления и др., которые по своему содержанию направлены на поиск путей повышения эффективности функционирования институциональной системы образования.

Очевидно, что при изучении основных функциональных характеристик института образования в переходном обществе необходимо учитывать специфические особенности образования как феномена общественной жизни. Отметим, что в научной литературе доминирует позиция, согласно которой под образованием понимается процесс и результат совершенствования способностей личности, благодаря чему человек достигает социальной зрелости и формируется как развитая индивидуальность.

На наш взгляд, такая трактовка по сути не раскрывает специфику образования как социального феномена. В этой связи обратим внимание на следующие обстоятельства. Во-первых, важно учитывать, что образование охватывает прак-

© Д. И. Акимов, М. С. Алиев, А. Г. Дамиров, 2002

тически почти все социальные группы. Именно поэтому образование как социальный феномен выполняет важные интегрирующие и дифференцирующие социальные задачи, образуя в любом социуме специфический стратификационный профиль социальной структуры общества. Во-вторых, не менее важно также учитывать, что как социальный феномен образование в каждом социуме имеет определенную временную параметризацию. Очевидно, что в настоящее время овладение современными знаниями и необходимыми профессиональными функциями требует все более длительного и сложного обучения и воспитания.

Отмеченные обстоятельства указывают на то, что образование по своей природе является сложным социальным феноменом. Именно поэтому понятие образования многозначно. Его можно рассматривать и как результат, и как процесс усвоения систематизированных знаний, умений, навыков и развития личности.

Процессуальные характеристики образования, как мы полагаем, тоже многозначны, ибо образование включает и процесс обучения, и процесс воспитания. Именно поэтому образование является комплексным социальным феноменом, который в качестве объекта социологического изучения можно и необходимо анализировать в различных аспектах: социокультурном, деятельностном, технологическом, институциональном, управленческом и др. В *социокультурном* аспекте образование можно рассматривать как определяющий компонент культуры, обеспечивающий преемственность и воспроизводство социального опыта. Очень важным при этом является анализ образования как одного из ключевых факторов культурного прогресса. В *деятельностном* аспекте образование – это особого рода деятельность по обучению и воспитанию людей. Этот аспект предполагает изучение целей, содержания, мотивационной структуры, организации образовательной деятельности. В *технологическом* аспекте образование – это определенная комплексная система методов, способов, процедур оптимального и эффективного осуществления общественных задач обучения и воспитания людей. В *институциональном* аспекте образование – это особым образом организованная иерархизированная ролевая деятельность, опирающаяся на систему специализированных учреждений (институтов), функции которых регламентированы определенными правовыми специальными нормами.

С учетом изложенного считаем оправданным поддержать позицию американского социолога Н. Смелзера, который делает акцент на значимости поиска специфических системообразующих факторов, определяющих сущность образования как явления общественной жизни: "Образование – институциализированный (формальный) процесс, на основе которого общество передает ценности, умения и знания от одного человека, группы, сообщества к другим" [5].

Рациональный смысл данного определения, на наш взгляд, заключается в следующем. Во-первых, подчеркнута деятельностно-процессуальная сущность образования как институциализированного (т. е. осуществляемого посредством специализированных учреждений и организаций) практического средства передачи людям определенных ценностей, умений и знаний. Во-вторых, выделена общественная природа характера образования. В-третьих, отмечена определенная сложность и иерархизированность субъектной организации образовательного процесса: субъектами образовательного процесса могут быть и отдельные личности, и группы людей, и целые сообщества людей как граждан суверенных государств. В работе [5] отмечены и недостатки данной позиции. Так, справедливо указывая на полисубъектность образовательного процесса, Н. Смелзер по сути не объясняет то, почему различные субъекты образовательной деятельности способны к консолидированным действиям, т. е. выполнять однотипные образовательные задачи. Иными словами, американский социолог вопросу не пытается ставить проблему целевой направленности (социальной миссии) образовательной деятельности и параметризации социальных функций образовательных институтов.

Отметим, что рассмотрение содержания социальных функций образования сначала может показаться простой проблемой, которая может быть позитивно раскрыта даже на уровне здравого смысла, т. е. с позиций обыденного понимания людьми важности образования в организации повседневной жизни. В современной научной литературе обнаруживаются различные подходы к выделению и анализу функций образования как социального института. Среди данных подходов специалисты, как правило, поддерживают функционалистскую и конфликтологическую трактовку содержания образовательных функций.

Характерно, что в социологических работах 80–90-х годов XX в. некоторые исследователи аргументируют значимость обоих подходов, поскольку каждый из них фиксирует и объясняет важные социальные механизмы функцио-

нирования институциональной системы образования. Так, согласно функционалистской теории образование способствует сохранению культурных ценностей и социальным переменам, связанным с внедрением новых технологий и переменой существующих знаний. Образовательные институты являются также средством социального контроля и играют важную роль в подготовке людей к работе. Сторонники теории конфликта считают, что, как и другие социальные институты, система образования в значительной степени пронизана конфликтами, поскольку различные группы по-разному трактуют ценности, которые следует внушить учащимся. Кроме того, в функциональном плане институт образования специфически закрепляет и сложившуюся систему неравенств между людьми.

Уже сам факт, что социальные функции образования в принципе можно трактовать определенным образом (исходя из различных теоретических позиций функционалистского и конфликтологического подходов), может свидетельствовать о том, что данный вопрос является достаточно непростым по своему содержанию. Однако, несмотря на значительную мировоззренческую и идейную конфронтацию функционалистского и конфликтологического подходов при трактовании проблемы деятельностного статуса социальных функций образования, содержательные характеристики данных подходов во многом совпадают. В результате нашего изучения содержания этой проблемы мы пришли к выводу о значимости изучения деятельностных характеристик социальных функций института образования. В целях конкретизации нашей позиции мы считаем целесообразным рассмотреть и раскрыть ее смысловое содержание более подробно.

Прежде всего отметим, что характеристика социальных функций образования с деятельностных позиций, на наш взгляд, способствует выявлению целого ряда специфических и весьма характерных свойств института образования. В этой связи важно видеть, что термин "образование" имеет весьма определенный деятельностный смысл. Буквально этот термин означает "формирование образа". Именно в этом значении его ввел в педагогику И. Песталоцци (1747–1827). По его мнению, образование неразрывно связано с процессами становления и развития человека как общественного субъекта. Поэтому оно представляет собой определенную процессуальную линию развития человека от рождения до старости [7, с. 78–79].

Будучи динамичным прогрессивным фактором личностного развития, образование как общественный феномен является определенной специализированной деятельностью. В то же время ясно, что не всякая деятельность может реально обеспечить достижение позитивных результатов в образовании личности. Наилучших результатов можно достигнуть только в том случае, если для этого созданы определенные условия. Иными словами, человеку в период его становления, в том числе и в школьном возрасте, должны быть созданы определенные условия, которые способны реально обеспечить всемерное развитие личностных качеств с учетом генетической программы и в соответствии с социальной программой.

В строгом смысле вся систему этих условий, средств, включая ее процессуальные и результативные стороны, ученые и педагоги называют системой образования.Система образования в функциональном плане деятельно нацелена на получение эффективных результатов образовательной и воспитательной деятельности. Именно поэтому само образование можно понимать как некую итоговую совокупность знаний, умений и навыков, взглядов и убеждений, а также определенный уровень развития познавательных способностей и практической подготовки людей, достигнутых в результате учебно-воспитательной работы.

Такое понимание деятельностной сущности образования, которая проявляется в специфических процессуальных и результирующих характеристиках, в теоретико-методологическом отношении, как мы полагаем, способствует продуктивному и конструктивному уточнению и определению функционального статуса института образования как образования в узком, так и широком смысле.

В этой связи важно учитывать явную реальное состояние полифункционального статуса института образования, который влияет на содержание как макро-, так и микропроцессов общественной жизни.

С одной стороны, деятельное функционирование образовательной системы направлено на достижение целей и задач образовательной политики. Однако, с другой стороны, различные субъекты образовательного процесса весьма дифференцированно практически и профессионально действуют в соответствии с конкретными регламентирующими нормами и ценностями, определяющими порядок функционирования тех или иных образовательных институтов. На эту

особенность многие уместно обращают внимание Н. Лукашевич и В. Солодков, которые считают, что практическая деятельность социального института образования направлена на реализацию его целей и задач, на утверждение и развитие социальных ценностей, имманентных данной сфере совместного труда [2]. Наличие общих целей, ценностей и задач, которые присущи всем образовательным институтам, по сути и определяет содержание семи важнейших социальных функций института образования:

- социального воспроизводства;
- социальной мобильности;
- культурно-репродуктивная функция;
- коммуникативная;
- селективная;
- социального регулирования и контроля;
- инструментальная.

Целесообразно рассмотреть деятельностный смысл перечисленных функций.

1. *Функция социального воспроизводства*, как считают многие специалисты, состоит в том, что образование действенно способствует эффективной репродукции экономических, политических и духовных взаимодействий людей и поддержанию стабильности различных сфер общественной жизни. Как разновидность умственного труда образование в конечном счете воспроизводит представителей интеллектуальной сферы, участвует в воспроизводстве элиты общества. В совокупности различные виды профессионального образования являются самым главным генетическим истоком воспроизводства социально-профессиональной структуры того или иного общества. За счет образования наиболее эффективно формируются и преумножаются материальные и духовные богатства общества — реально растет его материальный, политический и культурный капитал.

2. *Функция социальной мобильности* проявляется прежде всего в определенной системе социальных стимулов, которые создаются образовательной системой и которые осознаются людьми в качестве побудительных мотивов и деятельных усилий людей в направлении смены своего социального статуса. Отметим, что мотивационный аспект данной проблемы достаточно обстоятельно изучил российский социолог Ф. Филиппов, который обосновал важность учета в ориентации человека на приобретение нового статуса специфики трех факторов [6]. Первый фактор — ретроспективный (осознание человеком своего социального происхождения как социального критерия, определяющего различные "стартовые позиции" людей, особенно в начале их жизненного пути). Второй фактор — ситуативный (осознание человеком своих наличных социальных позиций, а также путей и средств их достижения). Третий фактор — перспективный (выбор будущего социального положения и этапов движения к нему). Образование — это сложный и синтетический процесс деятельной актуализации всех трех факторов, который в основном ведет к смене статусного положения человека, поскольку в результате получения образования более престижными и более сложными становятся общественные и профессиональные роли, которые способен реально выполнять образованный человек.

3. *Культурно-репродуктивная функция* отражает ту реальность, что в ходе учебно-воспитательного процесса создается уникальная возможность сохранить и преумножить культурное богатство общества. Знания, умения и навыки, приобретаемые учащимися, активно ими усваиваются и индивидуализируются. Люди, таким образом, под непосредственным влиянием образовательной деятельности сами становятся живыми носителями определенных систем знаний, навыков и умений, которые воспроизводились и закреплялись в культуре того или иного общества в качестве значимых образцов познавательной и практической ориентации человека в мире.

4. *Коммуникативная функция*, как мы полагаем, выражает процессуальные характеристики учебно-воспитательной деятельности. Важно учитывать, что коммуникация в системе образования носит организованный характер. И это обусловлено главным образом двумя обстоятельствами.

Во-первых, сам процесс воспитания и обучения предполагает усвоение учащимися определенных значимых культурных ценностей, приобщение культуры, ее персонификацию. Для реализации этих задач необходима специальная организация коммуникативных взаимодействий, которая, по мнению российского социолога В. Нечаева, должна способствовать эффективной ориентации на усвоение знаний, побуждению к активному восприятию их содержания, действенному использованию и продуцированию усвоенных знаний, умений и навыков в повседневной жизни [3, с. 30]. В целом, соглашаясь с данными суждениями, подчеркнем, что на практике связать отмеченные деятельностные компоненты коммуникативного процесса в эффективно организованную

образовательную систему удается далеко не всем и не всегда. Однако опыт педагогов-новаторов свидетельствует об определенных возможностях решения данной задачи.

Во-вторых, специальная организация коммуникативных взаимодействий в образовательной сфере во многом обусловлена специфическими свойствами самого образовательного процесса, а также его пространственной и временной параметризацией. Учебно-воспитательный процесс, как известно, ограничен во времени и претендует на информацию законченную логически аргументируемую или лабораторно проверяемую, удостоверенную практикой, и такую, которая несет в себе сомнения, ведет к поиску истины с участием учащегося. Коммуникативная функция по сути формирует двусторонние каналы передачи информации по линиям "учитель — учащийся" и "учащийся — учащийся". Кроме того, важно также учитывать и действие ряда специфических противоречий коммуникативных взаимодействий в образовательном процессе. Так, довольно часто учителя ориентируют процессы передачи учебной информации не на "слабых" и среднеуспевающих учеников, а лишь на способных и талантливых. Такая ориентация в целом скорее снижает эффективность образования, поскольку в данном случае информационные каналы реально становятся прозрачными и открытыми лишь для определенной группы учащихся. Отметим, что в 90-е годы довольно распространенным явлением стало репетиторство, которое можно рассматривать в качестве специфической компенсаторной реакции родителей учеников на коммуникативные противоречия в современном образовательном процессе. Однако важно учитывать, что образовательный процесс в целом объективно и субъективно связан с дифференциацией коммуникативных взаимодействий, со специфическим осуществлением задач социальной селекции, специфичность которых проявляется в содержании селективной функции образования.

5. *Селективная функция* - естественное состояние дифференциации учащихся по способностям, предметным и профессиональным симпатиям. В обществе, где учащиеся разделены по социальному положению, селективная функция приобретает и другой характер — служит для поддержания стабильного состояния социально-классовых отношений. Оба подхода практикуются в структуре западного образования. В некоторых странах по окончании начальной школы происходит числовое подразделение детей. Престижным типом является полная средняя школа (грамматическая школа в Англии, лицеи во Франции, Италии, гимназии — в ФРГ). Существующий аспект сделан на привилегии знания будущего работника "среднего звена". Третий тип — "практическое образование" — цель на производство через систему специальной рабочей подготовки.

6. *Функция социального регулирования и контроля* проявляет себя в силу экономической и других форм зависимости образования как непроизводительной сферы деятельности людей. В большинстве стран мира львиная доля бюджетных затрат на содержание образования осуществляется за счет государства, остальная — за счет частного бизнеса и местных органов самоуправления (прямых налогов с населения). Известно: кто платит, тот и заказывает музыку. Школа — лучшая мастерская для воздействия на внутренний мир учащихся и учителей в нужном направлении. Здесь вырабатывается уважительное отношение к государственно-правовым актам, к ценностям рыночных отношений и системе свободной демократии, традициям и обычаям своей нации, своего региона, города и села. Функция социального регулирования и контроля формирует чувство благодарности к авторитетным и заслуженным людям, гражданскую позицию, местный патриотизм.

7. *Инструментальная функция* социального института образования предполагает разработку методов социализации школьников, поиск наиболее эффективных средств подготовки учащейся молодежи к функционированию в различных подсистемах общества: к труду на производстве, учебе, самостоятельной семейной жизни и т. д. Инструментальная функция также предусматривает руководство деятельностью учащихся вне школы. Она включает разработку превентивных мер против возможных вариантов "отклоняющегося" поведения. Отметим, что система образования выполняет функциональную роль не только в качестве института первичной социализации индивидов и социальных групп, но и в качестве института вторичной социализации, тем самым способствуя развитию творческих способностей людей как социальных субъектов на всех этапах их жизненного цикла.

Отметим, что в реальной жизни конкретных социумов степень полноты практической актуализации деятельного потенциала охарактеризованных выше основных социальных функций

образования является весьма различной. В переходных общественных системах постсоветского типа современные образовательные реформы в основном направлены как на усиление практической действенности социальных функций образования, так и на утверждение новых демократических принципов организации образовательной деятельности на государственном уровне. Так, в Конституции Украины (ст. 53) и Конституции Азербайджанской Республики подчеркивается значимость проведения образовательных реформ в целях создания действенных гарантий в обеспечении одного их фундаментальных прав человека — права на образование. Справедливость данной позиции достаточно показательно иллюстрирует содержание ст. 42 Конституции Азербайджанской Республики [1, с. 12]:

"Статья 42. Право на образование.

I. Каждый гражданин обладает правом на получение образования

II. Государство гарантирует бесплатное обязательное общее среднее образование.

III. Система образования контролируется государством.

IV. Государство гарантирует продолжение образования для талантливых лиц независимо от их материального положения.

V. Государство устанавливает минимальные стандарты образования".

Характерно, что в Украине суть образовательных реформ некоторые известные специалисты справедливо связывают с усилением процесса демократизации важнейших социальных функций образования. В демократическом обществе, как справедливо подчеркивается в аналитическом документе "Образование и наука в Украине", государственными приоритетами при решении проблем реформирования системы образования должны быть [4, с. 3–4]:

- удовлетворение образовательных потребностей всех членов общества на всех этапах жизненного цикла;
- доступ к образовательной и профессиональной подготовке всех, кто имеет необходимые способности, мотивацию и адекватную подготовку;
- образование и профессиональная подготовка выполняет не только образовательную, но и воспитательную функцию;
- образование и профессиональная подготовка выполняют роль защиты социальных интересов общества и стратификации его членов по ролям и статусу;
- образование и профессиональная подготовка функционируют в рамках таких форм управления, которые реализуются на основе двойного принципа ответственной автономии и подотчетности в условиях прозрачности;
- уменьшение монопольных прав государства в образовательной сфере за счет создания на равноправной основе негосударственных учебно-воспитательных учреждений, формирование многовариантности инвестиционной политики в образовательной отрасли;
- обеспечение уровня образования в государстве в соответствии с уровнем образования развитых стран мира.

Отметим, что выделенные украинскими учеными ключевые приоритеты в осуществлении образовательных реформ достаточно типично выражают суть инновационных демократических трансформаций социальных функций образования в переходных обществах.

Литература

1. *Конституция* Азербайджанской Республики. — Баку: Qanun, 2000.

2. *Лукашевич Н. П., Солодков В. Т.* Социология образования. — К.: МАУП, 1997. — 84 с.

3. *Нечаев В. А.* Социология образования. — М.: Изд-во МГУ, 1992.

4. *Освіта* і наука в Україні / В. Кремень, М. Степко, К. Лепківський та ін. — К., 2001.

5. *Смелзер Н.* Социология. — М.: Феникс, 1994. — 656 с.

6. *Филиппов Ф. Р.* Школа и социальное развитие общества. — М.: Педагогика, 1990

7. *Ясвин В. А.* Образовательная среда: от моделирования к проектированию. — М.: Смысл, 2001.

УДК 37.011+001.895

А. Б. РУХЛИС, докторант
(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

ЦЕЛЕВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛИЗАЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ В УКРАИНЕ

Науковi працi МАУП, 2002, вип. 3, с. 393–395

Понятие "социализация" (от лат. *sociālis* – общественный) является одним из ключевых не только в социологии, но и в смежных науках, таких как философия, психология, политология, педагогика. Возникновение этого понятия связывают с именами американского социолога Ф. Гиддингса (1855–1931) и французского социолога Г. Тарда (1843–1904). Согласно позиции этих ученых, социализация (*socialization*) – это процесс, в ходе которого достижения культуры общества передаются детям. С детского возраста поведение индивидуума формируется в соответствии с требованиями социальной жизни.

В этом смысле социализация есть функциональная предпосылка для каждого общества, необходимая для любой социальной жизни, а также для культурного и социального воспроизводства. Более конкретно и лаконично понятие "социализация" определяют И. Кон и В. Ольшанский – "процесс, в ходе которого человеческое существо с определенными личностными задатками приобретает качества, необходимые ему для жизнедеятельности" [8, с. 126].

Из приведенных определений следует, что социализация – это сложный, многоплановый процесс, являющийся предметом изучения многих наук. Отсюда и различие моделей (теорий) социализации. Приведем основные из них:

1. Теория когнитивного развития (Ж. Пиаже).

2. Теория приобретения нравственной и персональной идентичности через семейные отношения (З. Фрейд, Э. Эриксон).

3. Теории выработки понимания "Я" и социальной идентичности (Дж. Мид, Ч. Кули).

4. Теория интериоризации нравственных категорий и ценностей группы (Э. Дюркгейм).

5. Теория развития социального мастерства, поддерживающего интеграцию во всех назначениях и прежде всего в лингвистической коммуникации (С. Бернштейн).

Независимо от подхода к этой проблеме видно, что процесс социализации происходит как стихийно, так и целенаправленно, под влиянием множества "посредников" – семьи, родственников и друзей, коллектива (трудового, спортивного и др.), общественных структур и т. д.

Эти "посредники" в социологии объединены в понятие "социальные институты общества". Термин "институт" имеет множество значений (от лат. *institutum* – установление, установка). Мы его будем рассматривать в широком социальном смысле – как совокупность норм и образцов поведения, как сложную конфигурацию обычаев, традиций, верований, установок, правил-регуляторов, законов, которые имеют определенную цель и выполняют определенные функции.

В табл. 1 обобщенно представлена функциональная специфика социальных институтов с учетом определенных типологических различий между ними (по их объективной принадлежности к различным сферам общественной жизни – экономической, политической и духовной).

Как видно из табл. 1, культурные (образовательные, воспитательные) институты присутствуют

© А. Б. Рухлис, 2002

ют практически во всех социальных функциях общества. А там, где их нет явно, легко показать, что они присутствуют латентно. Отсюда можно сделать вывод, что приоритетом в практической деятельности социализационных институтов в Украине должны быть прежде всего культурные (образовательные и воспитательные) функции.

Таблица 1

Содержание функций социальных институтов

Функции	Типы институтов
Репродукция (воспроизводство общества в целом и отдельных его членов, а также их рабочей силы)	Брачно-семейные Культурные Образовательные
Производство и распределение материальных благ (товаров и услуг) *и ресурсов*	Экономические
Контроль за поведением членов общества (в целях создания условий для конструктивной деятельности и урегулирования возникающих конфликтов)	Политические Правовые Культурные
Регулирование использования власти и доступа к ней	Политические
Коммуникация между членами общества	Культурные Образовательные
Защита членов общества от физической опасности	Военные Правовые Карательные Медицинские

Период конца XX – начала XXI века войдет в историю не только как период распада последней тоталитарной империи и перехода от противостояния к взаимодействию и сотрудничеству, но и как этап пересмотра, переоценка большинства парадигм уходящего тысячелетия, прежде всего безопасности существования, глобальной экологии, целей государственной и индивидуальной деятельности, культуры, воспитания и образования, а следовательно, функционирования связанных с ними социальных институтов.

Впервые из дополнительного института непроизводственной сферы, приспособленного для сугубо "национального потребления", культура (а тем более образование и воспитание) превращается в одну из наиболее значимых частей всего производственно-социального комплекса, занимая ведущее положение среди способов жизнедеятельности, которыми оперирует человечество во избежание всеобщего коллапса и для решения ряда первоочередных глобальных проблем по обеспечению своего существования. (Особенно это стало очевидным после трагических событий 11 сентября 2001 г.)

Если ещё в начале прошлого основное внимание уделялось преимущественно отдельным звеньям "низших" уровней системы образования (методике преподавания в школе, воспитанию в дошкольных учреждениях и т. п.), то во второй половине XX в. ученые взялись за решение сложнейших проблем взаимодействия и взаимовлияния культуры и образования, социума и экономики, исследуя количественные и качественные характеристики всех уровней образования, анализируя как глобальные проблемы, так и конкретные вопросы.

Наглядно видно смещение приоритетов социализационных институтов. Обобщая социальное развитие человечества за последнее тысячелетие, приходим к выводу: что, несмотря на часы войн, восстаний, революций, выработаны высшие закономерности такого развития, направленного на познание Истины путем проб и ошибок. Это привело к появлению трех обществ, которые имели потребность в развитии многоуровневых систем образования. Причины такого явления более существенные, чем такой второразрядный фактор, как "классовая борьба", на котором "зациклился" научный коммунизм (в том виде, в котором он трактовался в СССР) с его упрощенным до примитивизма взглядом на развитие общества и его основных институтов – экономики и культуры (образования и воспитания).

В табл. 2 представлены основные характеристики трех вариантов общества [7, с. 5].

По данным табл. 2 построены рис. 1–3, которые иллюстрируют мировые тенденции (конъюнктуру) развития социума в аспектах культуры, образования и воспитания.

Из рисунков видно, что вектор социализации направлен в сторону культуры, образования. И это закономерно, так как с развитием технологической революции у человека появляется больше свободного времени на самосовершенствование и самообразование.

Заметим, что современное общество остро нуждается в образованных, культурных, коммуникабельных работниках. В данном случае происходит процесс взаимообогащения социум–индивидуум. Это, конечно, идеальная модель, но как раз в нашем случае векторы интересов социума и индивидуума совпадают.

Такая тенденция требует смены целевых интересов социума в сторону человека, его культуры, образования и воспитания. В этом, как нам представляется, заключаются основная идея и цель перестройки общества – смещение акцента от развития экономики (промышленности, сель-

Таблица 2

Основные характеристики разных периодов общества с разной системой образования

Характеристика	Общество		
	Сельскохозяйственное	Индустриальное	Информационное
Обязательность образования для всего населения	Низкая	Высокая	Очень высокая
Часть ВНП, вкладываемая на образование, %	<1	2–4	>6
Важность получения высшего образования	Очень мала	Значительна	Огромна
Общая характеристика образования	Короткое	Продолжительное	Непрерывное
Средняя продолжительность образования, лет	2–7	10–15	>20
Значение научных исследований	Очень мало	Большое	Очень большое
Часть ВНП, затрачиваемая на научные исследования, %	<1	1,0–1,5	2–3
Значение связи и информации (обмена)	Очень мало	Среднее	Очень большое
Часть ВНП, затрачиваемая на развитие связи и информации, %	1	2–3	6–9
Распределение населения по сферам деятельности, %			
— сельское хозяйство	>40	10–20	<10
— промышленность	15–25	>40	<20
— непроизводительный сектор (образование)	10–15	15–25	>50
Уровень урбанизации, %	<25	60–70	Убывание
Ожидаемая средняя продолжительность жизни, лет	32–40	60–70	>70
Средняя продолжительность свободного времени, лет	3	12	>16
Рост населения	Быстрый	Медленный	Очень медленный
Взаимосвязь участников социальных и экономических процессов как внутри страны, так и с внешним окружением	Малая	Большая	Очень большая
Организация общества	Простая	Сложная	Очень сложная
Роль СМИ	Незначительная	Большая	Огромная

ского хозяйства и т. д.) к совершенствованию человека. Исходя из этого можно сделать вывод, что формированию рыночных отношений во многом будет способствовать решение проблемы воспитания нового человека, деловые и личностные качества которого будут соответствовать рыночной среде.

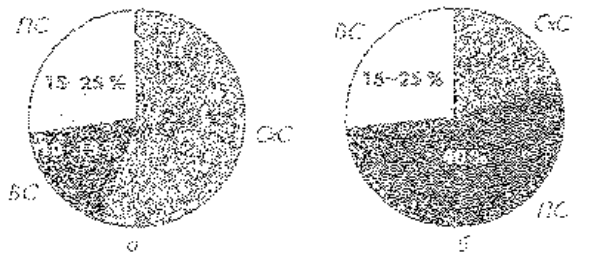


Рис. 1. **Распределение населения:**
а — сельскохозяйственное общество; *б* — индустриальное общество; *ПС, ВС, СхС* — соответственно сектор промышленный, вспомогательный и сельскохозяйственный

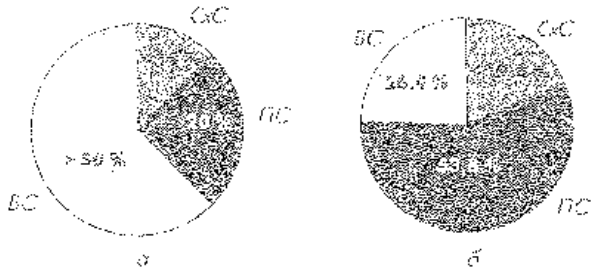


Рис. 2. **Распределение населения:**
а — постиндустриальное общество; *б* — Украина, начало 90-х годов XX в.

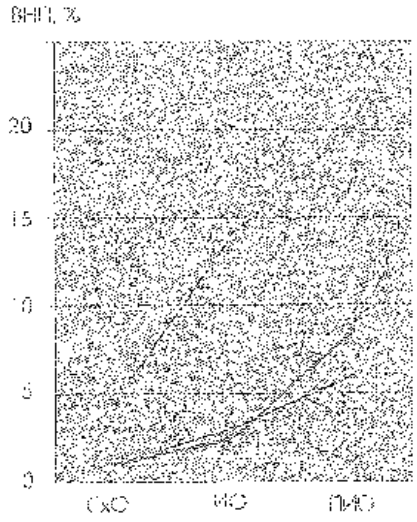


Рис. 3. **Мировые тенденции развития социума:**
1 — продолжительность образования, *2–4* — часть ВНП, выделяемая соответственно на развитие информации и связи, образования, науки; *СхО, ИО, ПиО* — соответственно общество сельскохозяйственное, индустриальное, постиндустриальное

Рассмотрим состояние экономики Украины в начале 90-х годов XX в. [7, с. 6]. В то время в сельском хозяйстве было занято 19,8 % активного населения, в промышленности — 53 %, в сфере услуг — 24 %. Следовательно, в конце XX в. мы еще не достигли уровня информационного общества (см. рис. 2). Заметим, что события последнего десятилетия XX в. мало что улучшили положение Украины: резкое падение производства, снижение социального развития общества, обнищание населения страны еще больше отодвинули нас от информационного общества.

Социализация — это процесс становления личности, включения индивидуума в систему мировых ценностей и культуры. Поэтому при долговременном (стратегическом) планировании экономических и социальных реформ необходимо учитывать глобальные социальные процессы (см. табл. 2, рис. 1–3).

С преобразованием Украины в независимое государство развитие культуры и образования стало собственной проблемой украинского народа и всех институтов молодого государства. В этой связи наиболее актуальной проблемой является определение приоритетов в развитии национального государства с целью повышения его конкурентоспособности.

Сегодня уже очевидно, что в мировом сообществе происходят изменения, связанные с появлением таких факторов общественного развития, как качество человека, условия его жизнедеятельности и самоорганизации, т. е. факторы технического прогресса обеспечивают антропосоциальный (человеческий) подход к развитию общества.

Данная мировая тенденция в настоящее время закреплена программой развития ООН, согласно которой уровень развития общества рассчитывают на основе индекса человеческого развития. Этот квалиметрический показатель характеризует, по сути, уровень антропосоциального развития каждого государства, в том числе и Украины. Например, в 1997 г. она занимала среди 175 стран 95-е место по уровню развития [4, с. 9–10]. С учетом развития мировой тенденции в Украине была принята "Державна національна програма "Освіта" (Україна XXI століття)" [8], согласно которой необходимо создать такие условия, при которых украинский народ стал бы постоянно обучающейся нацией.

В этой связи выделим такие приоритеты национального развития:

- формирование национального сознания, любви к родной земле, к своему народу;
- желание работать на благо Отечества, стремление его защищать;
- обеспечение духовного единства поколений, преемственности традиций, обычаев;
- воспитание уважения к родителям, к женщине, к культуре и истории своего народа и других народов, проживающих на территории Украины;
- формирование высокой языковой культуры;
- воспитание духовной личности, создание условий для свободного формирования ею своего мировоззрения;
- утверждение принципов общечеловеческой морали: честности, справедливости, патриотизма, добра и др.;
- воспитание творческого трудолюбивого отношения к своей земле;
- обеспечение полноценного физического развития всего народа, охрана здоровья;
- воспитание уважительного отношения к Конституции, законам Украины, идеям свободы, правам человека и гражданским обязанностям;
- обеспечение эстетического воспитания личности;
- формирование экологической культуры человека, его гармонии с природой;
- развитие индивидуальных способностей и талантов, обеспечение условий их самореализации;
- формирование у детей и молодых людей навыков межличностного общения, воспитания их в условиях развития рыночных отношений.

Литература

1. *Бубер М.* Два образа веры. — М.: АСТ, 1999.
2. *Головатый Н. Ф.* Учись учиться. — К.: МАУП, 2000.
3. *Державна* національно програма "Освіта" (Україна XXI століття). — К.: Райдуга, 1994.
4. *Дмитренко Г. А.* Стратегический менеджмент в системе образования. — К.: МАУП, 1999.
5. *Добреньков В. И., Кравченко А. И.* Социология. В 3 т. — Т. 3: Социальные институты. — М.: ИНФРА-М, 2000.
6. *Коломінський Н. Л.* Психологія менеджменту в освіті. — К.: МАУП, 2000.
7. *Корсак К. В.* Світова вища освіта. Порівняння і визнання закордонних кваліфікацій і дипломів: Монограф. — К.: МАУП, 1997.
8. *Лукашевич Н. П., Гуменюк І. В.* Соціологія. — К.: МАУП, 1998.

The formation problems of the innovation management system in transition economy and both methodological and organizational approaches to administrate the stages of the innovation management at the enterprises of different organizational forms are considered. The nature and role of innovation activity in business education and methods of financial support of innovation activity are described.

It is meant for scientists, lecturers, state employees, businessmen and all others, who are interested in the problems of innovative development of enterprises.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 3

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Educational edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY
OF PERSONNEL MANAGEMENT

Edition 3

INNOVATION MANAGEMENT:
THE PROBLEMS OF FORMATION IN TRANSITION ECONOMY

Редактор *В. М. Чирков*
Коректори *Л. Г. Бурлакіна, Т. К. Валицька*
Комп'ютерна верстка *А. В. Нефедов*
Оформлення обкладинки *Д. В. Коврига*

Реєстраційне свідоцтво ДК № 8 від 23.02.2000

Підп. до друку 12.12.02. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротаційний трафаретний.
Ум. друк. арк. 47,1. Обл.-вид. арк. 46,5. Тираж 300 пр

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Видавець і виготовлювач тиражу Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)