Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Часть 1
Современные инновационные трансформации

Под научной редакцией
проф. Перервы П.Г., проф. Савченко О.И.

МОНОГРАФИЯ

Харьков – 2013

УДК 330.1
ББК 65.050
С 50

Рецензенты:
С. И. Архиереев, докт.экон.наук, профессор кафедры экономической теории Харьковского национального университета им. В.Н.Каразина
П. Т. Бубенко, докт.экон.наук, профессор, директор Северо-Восточного научного центра НАН и МОН Украины
Л. Т. Гораль, докт.экон.наук, доц., директор института экономики и управления в нефтегазовом комплексе Ивано-Франковского национального технического университета нефти и газа
А. В. Плотников, докт.экон.наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Рекомендовано к печати Ученым советом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (протокол №12 от 24 декабря в 2013 г.)

Розглянуті питання методологічного, методичного забезпечення інноваційних процесів, основи стратегічного управління інноваційним розвитком, розкрита роль державної економічної політики, а також вивчені галузеві, регіональні і структурно-функціональні особливості інновацій.

Монографія рекомендується всім тим економістам (студентам, аспірантам, викладачам, фахівцям), хто займається дослідженням проблем інноваційного розвитку, управлінням інноваційними процесами, питаннями економічної динаміки. У книзі представлені висновки і ідеї, з якими буде корисно ознайомиться представникам фірм і компаній, які працюють в умовах жорсткої конкуренції.

С 50 Стратегии инновационного развития экономики. Часть 1 Современные инновационные трансформации. [Многотомная монография/ под научн. ред. П.Г. Перервы, О.И. Савченко]. – Х.: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2013. – 243 с. – Рос. мовою.

ISBN 978-617-7188-20-8

Рассмотрены вопросы методологического, методического обеспечения инновационных процессов, основы стратегического управления инновационным развитием, раскрыта роль государственной экономической политики, а также изучены отраслевые, региональные и структурно-функциональные особенности инноваций.

Монография рекомендуется всем тем экономистам (студентам, аспирантам, преподавателям, специалистам), кто занимается исследованием проблем инновационного развития, управлением инновационными процессами, вопросами экономической динамики. В книге представлены интересные выводы и идеи, с которыми будет полезно ознайомиться представителям фирм и компаний, которые работают в условиях жесткой конкуренции.

УДК 330.1
ББК 65.050
© Колектив авторів, 2013
© НТУ «ХПІ», 2013

ISBN 978-617-7188-20-8

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……. 5
Глава 1 ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ……..…. 8
Раздел 1.1 Политика постиндустриализации в Украине в контексте глобальных технологических тенденций ……..……..……..…. 8
Раздел 1.2 Новая парадигма регионального инновационного развития …… 16
Раздел 1.3 Интеграция методологических подходов к раскрытию сущности и анализу развития интеллектуально-инновационной системы регионов ……..…. 24
Раздел 1.4 Исследование влияния адаптационных процессов на состояние промышленности ……..…… 33
Раздел 1.5 Сущность и основные виды стратегий предприятий ……. 41
Глава 2 УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ…… 52
Раздел 2.1 Экономика знаний, как ресурс инновационных изменений в обществе ……. 52
Раздел 2.2 Развитие теории индикативного управления в современной экономической науке …… 57
Раздел 2.3 Корреляционный анализ зависимости выполненных научных и научно-технических работ от объемов и источников финансированияза 2005 – 2011 гг. ……..…. 64
Раздел 2.4 Время как фундаментальный организационный фактор в общей теории предприятия …… 72
Глава 3 ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ……. 83
Раздел 3.1 Развитие ценностного подхода в теории оценки стоимости предприятия…… 83
Раздел 3.2 Оценка нематериальных активов. Капитал бренда. Капитал культуры качества.……..……. 93
Раздел 3.3 Методы оценки марочного капитала ……. 112
Глава 4 ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И РЫНОЧНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИКИ ……..…….. 118
Раздел 4.1 Энергетический потенциал государства и эффективность его реализации ……..…… 118
Раздел 4.2 Некоторые вопросы интеграции Украины в рынки электрической энергии соседних стран…….. 130
Раздел 4.3 Оценка результативности интеграционных процессов на предприятиях топливно-энергетического комплекса …….. 140

Глава 5 ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ 152
Раздел 5.1 Сегментация неформального сектора рынка труда в Украине 152
Раздел 5.2 Управление трудовым потенциалом на основе оценки факторов адаптации..... 162
Глава 6 УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: СУЩНОСТЬ, ИСТОЧНИКИ И ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ..... 172
Раздел 6.1 Анализ международных стандартов в сфере устойчивого развития и социльной ответственности 172
Раздел 6.2 Использование концептуальных положений комплексного природопользования в формировании стратегий устойчивого развития..... 187
Раздел 6.3 Исследование состояния и перспектив развития корпоративной социальной ответственности во внешнеэкономической деятельности украинских предприятий..... 193
Глава 7 ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ И КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ 199
Раздел 7.1 Инвестиционно-инновационная политика в условиях бюджетного дефицита 199
Раздел 7.2 Бюджетный механизм обеспечения социальной инфраструктуры в Украине..... 205
Раздел 7.3 Формирование кредитной политики банков в стратегии инновационного развития экономики Украины 215
Раздел 7.4 Управление финансовым потенциалом банка как инструмент его инновационного развития 226
Раздел 7.5 Совершенствование и повышение эффективности финансово-кредитных рычагов регулирования развития аграрной сферы..... 235
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 243

ВВЕДЕНИЕ

С 26 по 30 мая 2013 г. в Национальном техническом университете «Харьковский политехнический институт», на базе кафедры Организации производства и управления персоналом, прошла V Юбилейная международная междисциплинарная научно-практическая конференция: «Стратегия инновационного развития экономики: бизнес, наука, образование» (SIDEC 2013). Цель проведения которой – генерация новых идей и конкретных предложений относительно определения основных современных вызовов в разных отраслях экономики, объединении креативных и новейших практик украинских и зарубежных ученых, государственных, политических и общественных деятелей, промышленников и предпринимателей, заинтересованных в устойчивом экономическом развитии общества.

Эта конференция по своей проблематике логически продолжает дискуссию, начатую на научных конференциях SIDEC с 2009 по 2013 годы.

На всех этих, ставших уже традиционными, конференциях обсуждается группа экономико-теоретических проблем, связанных с выявлением механизмов влияния структурных характеристик национальной экономики на динамику его развития, особенности государственного регулирования, развития социально – экономических систем, форм и инструментов управления при формировании и реализации стратеги инновационного развития и т.д.

Особенностью нынешней, пятой по счету, конференции было то, что обсуждение вызовов шло с учетом новых тенденций в развитии национальных экономик, касающихся необходимости смены парадигмы развития от экспортно-сырьевой к инновационной модели.

В настоящее время идеи циркулируют между людьми значительно быстрее, чем когда – либо прежде. В этих новых условиях как никогда понимается необходимость разработки концепции инновационной трансформации экономики, отличающейся сложной структурой и многоуровневым характером регулирующих ее институтов.

Результаты обсуждения, в котором приняли участие не только отечественные, но и зарубежные специалисты, показали, что уровень теоретического осмысления поставленных проблем требует дальнейшего осмысления; несмотря на обширные теоретические наработки. Подчеркивалась необходимость интеграционных процессов, осмысление зарубежного опыта стимулирования инновационного развития и его адаптация к современым условиям, расширение инновационного сектора в экономике.

Конференция актуализировала рассмотрение данных вопросов у специалистов, интересующихся данным направлением.

Результатом нашей совместной работы является предлагаемая коллективная монография, подготовленная на основе сделанных докладов. Монография отражает позиции участников конференции по всему спектру вопросов.

Авторы монографии:

Перерва Петр Григорьевич, доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины, декан экономического факультета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Введение, Заключение);

Довгаль Елена Андреевна, доктор экономических наук, профессор, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Раздел 1.1);

Балджи Марина Дмитриевна, доктор экономических наук, профессор, Одесский национальный экономический университет (Раздел 6.2);

Савченко Ольга Игоревна, кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 1.4);

Швец Ирина Борисовна, доктор экономических наук, профессор, Донецкий национальный технический университет (Раздел 5.2);

Шостак Лилия Борисовна, доктор экономических наук, профессор, Университет современных знаний (Раздел 7.1);

Давыдов Александр Иванович, кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Раздел 3.1);

Евтушенко Виктория Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Раздел 6.1);

Баранник Вячеслав Алексеевич, кандидат технических наук, старш.научн.сотр., Региональный филиал Национального института стратегических исследований в г. Днепропетровск (Раздел 4.1);

Величко Александр Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, Институт последипломного образования инженерно-педагогических работников Университета менеджмента образования (Раздел 7.2);

Вихляева Светлана Ивановна, кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 4.3);

Гетало Владимир Петрович, кандидат экономических наук, профессор, Полтавський институт МАУП (Раздел 2.1);

Гребенюк Наталья Александровна, доцент, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Раздел 7.4);

Гусенко Ольга Сергеевна, старший преподаватель, Одесский национальный экономический университет (Раздел 1.2);

Доценко Сергей Ильич, кандидат технических наук, докторант, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенко (Раздел 2.4);

Дячек Виталий Васильевич, преподаватель, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Раздел 2.2);

Жидяк Александра Романовна, кандидат экономических наук, доцент, Львовский институт экономики и туризма (Раздел 7.5);

Зубкова Алина Болеславовна, кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 3.2);

Побережная Екатерина Викторовна, аспирант, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 5.2);

Нестеренко Роман Александрович, старший преподаватель, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 1.4);

Евтушенко Анна Валентиновна, преподаватель, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Раздел 3.3);

Новосад Валентина Алексеевна, кандидат экономических наук, Генеральный директор, ООО «МЕЙ» (Раздел 4.2);

Побережный Роман Олегович, ассистент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 1.5);

Скворчевский Александр Евгеньевич, кандидат технических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 2.3);

Стецюра Лидия Алимпиевна, соискатель, Университет банковского дела Национального банка Украины (Раздел 7.3);

Тульчинская Светлана Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (Раздел 1.3);

Шевченко Татьяна Петровна, аспирант, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Раздел 6.3).

Глава 1

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Раздел 1.1

Политика постиндустриализации в Украине в контексте глобальных технологических тенденций

(Довгаль Е.А.)

В XX в. мир пережил научно-техническую и информационную революции, которые заметно изменили условия и характер экономического развития разных частей планеты и структуру международного обмена. Сегодня в глобальных условиях развития мировой системы хозяйствования роль и место той или иной страны в системе межгосударственных отношений, конкурентоспособность ее экономики и национальная безопасность напрямую зависят от сложившегося технологического уклада. Достигнутый обществом качественный уровень научно-технического потенциала и эффективность его использования, состояние науки и ее инфраструктуры становятся определяющими факторами развития современного постиндустриального (информационного) общества. Его характерными признаками являются: формирование единого мирового информационного пространства, процессы информационной и экономической интеграции регионов, стран и народов; доминирование в экономике нового технологического уклада, базирующегося на массовом использовании перспективных информационных технологий, средств вычислительной техники и телекоммуникаций; создание и развитие рынка информации и знаний как факторов производства в дополнение к рынкам природных ресурсов, труда и капитала, превращение информационных ресурсов общества в реальные ресурсы социально-экономического развития; возрастание роли информационной инфраструктуры в системе общественного производства; повышение уровня образования, научно-технического и культурного развития за счет расширения возможностей систем

информационного обмена на национальном, региональном и международном уровнях [1, с. 32].

Сегодня очевидно, что устойчивое поступательное развитие экономики Украины возможно только в русле перехода к преимущественно постиндустриальному технологическому укладу, а на его основе – к постиндустриальному обществу, в рамках которого возможно достижение экономического процветания и создание необходимых условий для свободного развития личности, повышение уровня конкурентоспособности украинской экономики в глобально интегрированном пространстве с сохранением национальной самобытности и культурных традиций, с развитым гражданским обществом и правовым государством. Именно к этой цели должен привести научно-технический прогресс в украинском обществе в обозримом будущем.

При этом придется отказаться от убеждения в равнозначности формирования либеральной рыночной модели экономической системы и «общества всеобщего благоденствия». Не трансформация отношений собственности в направлении увеличения доли частной собственности как самоцель, а становление современных производственных отношений, основанных на последних достижениях научно-технической революции – вот реальная основа для создания конкурентоспособной экономики Украины.

Как свидетельствует мировой опыт, именно научно-техническое развитие является решающим фактором в процессе социально-экономических преобразований, стабилизации экономики, повышения уровня и качества жизни населения. Для Украины, не обладающей значительными собственными запасами важнейших сырьевых ресурсов и пытающейся войти в семью технологически и экономически развитых стран на правах полноценного участника мирового цивилизационного развития, проблема повышения роли науки в обществе, увеличения и обновления научно-технического потенциала будет в ближайшие годы особенно актуальной.

Главным инструментом достижения этой цели в ближайшие годы должна стать государственная социально-экономическая политика постиндустриализации, ориентированная на дальнейший рост инновационной и инвестиционной активности отечественных субъектов хозяйствования всех форм собственности. Суть ее определяют как комплекс мер, реализуемых субъектами управления (органами государственной власти, корпорациями, научно-исследовательскими и образовательными учреждениями и др.) и направленных на постановку и решение следующих задач:

– создание и массовое внедрение принципиально новых технологий, материалов, товаров или услуг (нанотехнологии, термоядерная или водородная энергетика и др.);

– проектирование и реализация крупных индустриальных проектов (сеть высокоскоростных магистралей и т.д.);

– проведение долгосрочных программ, находящихся на стыке фундаментальной науки и перспективных в экономическом плане технологий и

проектов (например, освоение космоса, моря, создание новой системы развивающего образования) [2, с. 254].

В XXI в. научно-технический прогресс ставит перед страной ряд вызовов, адекватный ответ на которые сможет стать основой успешного проведения политики постиндустриализации. Первый вызов, стоящий сегодня перед экономикой Украины, – это обеспечение социальной составляющей инновационной и инвестиционной политики – ускоренное накопление, главным образом за счет эффективной капитализации достижений научно-технического прогресса, национального богатства и достижение уровня оплаты труда и качества жизни, близких к аналогичным показателям в экономически развитых странах [3, с. 141].

Необходимость приоритетного вложения финансовых и материальных средств в повышение интеллектуального потенциала и улучшение качества социальной и экологической среды обитания обусловливается резким ускорением инновационного цикла в глобальной экономике, ядром которого становятся новые информационные технологии, обеспечивающие огромную экономию времени, сил и средств в ходе социально-экономического развития. По существу сегодня в развитых странах создаются предпосылки формирования нового социально-научного сообщества за счет приоритетного накопления интеллектуального капитала [4].

Поэтому Украине в ближайшие годы необходимо перейти к инвестиционной политике, нацеленной на ускоренный перевод экономики на социально-инновационный путь накопления национального богатства с приоритетным использованием интеллектуального капитала [5, с. 97]. Это, в свою очередь, предполагает системное инвестирование научно-инновационного цикла, начиная с организации бесплатного среднего специального, а затем и всеобщего высшего образования, приоритетное финансирование фундаментальной науки, государственное стимулирование развития прикладных наук, опытно-конструкторских разработок, венчурного бизнеса и массового производства наукоемкой продукции и услуг при обеспечении элементов протекционизма во внешнеторговой политике и создании благоприятных социальных условий на основе приоритетного инвестирования социальной сферы на внутреннем рынке, создание национального рынка инноваций и интеллектуальной продукции, обеспечивающего востребованность научных идей, инноваций, новой техники и технологий. При этом предстоит обеспечить концентрацию научно-технического потенциала и финансовых ресурсов на наиболее приоритетных направлениях, по которым уже имеются научные заделы. Все это создаст необходимые предпосылки для формирования в Украине в ближайшие 20-25 лет нового социально-научного сообщества, которое следует рассматривать в качестве первой ступени в целенаправленной реализации стратегии перехода к устойчивому инновационному развитию страны.

Второй вызов – предотвращение значительного морального и физического износа основного капитала в производственной и иных сферах, что в

определенной степени обусловлено низкой эффективностью и непоследовательностью инвестиционной политики по развитию реального сектора экономики в инновационном направлении. В большинстве своем частные и корпоративные инвесторы, вкладывающие финансовые средства в украинскую экономику, ориентируются на краткосрочное кредитование торгово-закупочных и посреднических операций, не прявляя заинтересованности в долгосрочных инвестициях, по причине больших рисков, связанных с политической и финансовой турбулентностью [6].

Третий вызов – необходимость создания институциональной инфраструктуры национального рынка инновационных ресурсов, отвечающей потребностям постиндустриального технологического уклада. При этом в ближайшие годы следует уделять особое внимание привлечению в этот сектор инвестиционных ресурсов посредством позитивного воздействия государства на активизацию инвестиционных процессов частнопредпринимательского сектора, что будет стимулировать желание у инвесторов вкладывать инвестиции в средний и малый бизнес [7, с. 105-106].

Для ответа на эти вызовы и для перехода к научно-технической революции Украина должна (и может) в ближайшие годы преодолеть ряд негативных факторов: распределение средств государственного бюджета не в пользу науки; недостаточное количество научных работников, что явилось следствием длительного сокращения их численности (за период с 1990 по 2011 гг. численность сотрудников, выполняющих научные исследования и разработки, сократилась в 3,7 раза); снижение среднего квалификационного уровня преподавателей высшей школы, что не может не сказаться на качестве подготовки студентов; дискредитация фундаментальной науки, вследствие чего понижается и уровень подготовки научных кадров; сокращение удельного веса выполненных научных и научно-технических работ в ВВП (этот показатель сократился с 1,36% в 1990 г. до 0,79% в 2011 г.) [8].

Говоря о характере воздействия научно-технического прогресса на развитие украинского общества, следует учитывать и обратное влияние. Переход экономики страны к постиндустриальному технологическому этапу не может не сопровождаться становлением новой формы социальной организации общества – социально-научного сообщества. Вместе с тем инновационная восприимчивость населения, количественное соотношение сторонников и противников новой технологической революции, соотношение людей с высшим и средним образованием, структура занятости и другие характеристики, в свою очередь, в значительной степени предопределяют возможность и темпы поступательного инновационного развития.

В настоящее время по удельному весу занятых в различных технологических укладах, по доле этих укладов в производстве валового национального продукта, по обеспечению прироста валового внутреннего продукта за счет вклада науки, по структуре государственного бюджета и частных инвестиций, по инновационной активности отечественных субъектов хозяйствования всех форм собственности экономику Украины нельзя отнести к

инновационным. Вместе с тем без широкого использования последних достижений научно-технического прогресса невозможно сформировать социально-научное сообщество, персонифицирующее переход к инновационному пути развития.

Возникает явный парадокс: без технологической революции нельзя создать социально-научное сообщество, а без создания такого сообщества невозможно перейти к постиндустриальному технологическому укладу. Разрешить это противоречие помогает присутствие в экономической жизни страны сильного государства, последовательно проводящего социально-экономическую политику постиндустриализации, ориентированную на обеспечение основной доли прироста ВВП за счет вклада науки, на дальнейший рост инновационной и инвестиционной активности отечественных субъектов хозяйствования всех форм собственности, на недопущение социальных антагонизмов в обществе, которые, как свидетельствует история, неизбежно возрастают при переходе к новому технологическому укладу [6].

Становится очевидным, что для ускоренного перехода экономики к новому технико-технологическому укладу и для оптимизации воздействия научно-технического прогресса на общество в направлении усиления социальной направленности и экономической эффективности рыночной экономики необходимо, чтобы именно государство взяло на себя ответственность за выработку и реализацию стратегических целей и задач этого перехода, основных условий, принципов и приоритетов государственной политики постиндустриализации, обеспечивающих их реализацию.

Ведущая роль государства в обеспечении перехода к постиндустриальному обществу обеспечивается сохранением в своих руках политических экономических и правовых механизмов, регламентирующих «правила игры» для участников этого процесса, созданием адекватной новым условиям законодательной и нормативно-правовой базы, форм и методов административного регулирования, способствующих притоку инвестиций и развитию справедливой конкуренции, привлечением к активному участию в процессе перехода частного сектора экономики с предоставлением свободы выбора направлений деятельности предпринимательским структурам, заинтересованным в развитии производства и отечественного рынка информационных ресурсов, наконец, наличием у государства финансовых рычагов, способствующих выполнению этих целей и задач.

Государство уже сегодня выступает катализатором изменений, происходящих в интересах общества и человека, с целью чего: ведет борьбу с монополизмом и осуществляет контроль за концентрацией собственности в украинской экономике; юридически и технологически обеспечивает право на доступ к информации и информационным ресурсам для всего населения, а также охрану персональных данных, гарантирует получение гражданами набора информационных услуг; гарантирует свободу слова, независимо от технологической среды распространения информации; принимает меры по укреплению многонациональной культуры, противостоит информационно-

культурной экспансии из других стран, осуществляемой через СМИ и открытые информационные сети [7, с. 57].

При этом политика постиндустриализации должна быть направлена, прежде всего, на модернизацию существующей технико-технологической базы перехода к преимущественно постиндустриальному технологическому укладу – информационных технологий и средств их реализации, информационной инфраструктуры, производства и распространения новейших информационных продуктов и услуг, а также разработку и реализацию комплекса мер по созданию адекватной политической, экономической, информационной и социально-культурной среды, в которой должен осуществляться этот процесс.

В целом стратегия перехода к преимущественно постиндустриальному технологическому укладу, а затем и к постиндустриальному обществу должна иметь надведомственный общегосударственный статус, обеспечивающий возможность координации усилий всех участников процесса, и учитывать накопленный отечественный и зарубежный опыт программно-целевых методов организации работ [9].

Вместе с тем, украинский путь к постиндустриальному обществу определяется, как и для других государств, ее политическими, социально-экономическими и социально-культурными особенностями, к которым следует отнести:

– социально-политическую нестабильность, не позволяющую государственным органам эффективно участвовать в решении экономических и организационных проблем структурной трансформации экономики и общества, рассчитанной на длительную перспективу;

– растущий уровень регионализации страны, снижение возможностей централизованного руководства экономикой, быстрый рост влияния, в том числе финансового, региональных органов власти на обновление научно-технического потенциала;

– недостаток государственных средств для финансирования программ и проектов, реализующих инновации, существенное падение объемов производства, прежде всего, в высокотехнологичных отраслях, общее сокращение экономической активности и значительное снижение уровня жизни населения;

– все еще недостаточный (по сравнению с развитыми странами) уровень развития рынка информационных ресурсов и информационной инфраструктуры, отсутствие положительной динамики их модернизации и расширения;

– наличие устойчивой тенденции к снижению профессиональной подготовки и культурного уровня работников в различных отраслях, сопровождающейся существенным снижением доли высококвалифицированного труда, падением авторитета науки и научной деятельности, нарастанием имущественной дифференциации, а вместе с ней и

противоречий в экономических интересах различных социальных групп в форме общественных антагонизмов [7, с. 36-37].

Следует отметить, что масштабный переход высококвалифицированных научных кадров из науки и высшей школы в другие отрасли экономики носит крайне негативный характер, так как сопровождается потерей научной квалификации, изменением характера деятельности, а также приводит к резкому сужению перспектив создания социально-научного сообщества.

Как видно, рассмотренные выше политические и социально-экономические особенности существенно отличаются от условий, характерных для перехода развитых стран к постиндустриальному обществу. В силу этого, напрашивается вывод о том, что Украина должна не повторять путь, который уже пройден странами-лидерами, требующий значительных финансовых ресурсов (отсутствующих на сегодня) и, главное, предполагающий существенную «вестернизацию» украинского менталитета, фетишизацию западной системы ценностей, а двигаться к постиндустриальному обществу своим путем, который потребует минимальных темпов экономического роста, политической стабильности в обществе, координации и консолидации усилий государства, бизнеса и общества.

Этот путь, кроме задачи резкого повышения уровня инновационности украинской экономики, должен решать одновременно еще три стратегические задачи:

– содействовать развитию стратегически важных для новой хозяйственной парадигмы отраслей, таких, как энергосбережение (включая новые материалы), новый транспорт, новые технологии добычи сырья, новое образование;

– способствовать всестороннему территориальному развитию Украины, обеспечивать стирание экономических диспропорций между западными регионами и восточными;

– способствовать экспансии Украины на мировых ранках, на рынках быстроразвивающихся стран, создав там главные анклавы спроса на ресурсо- и энергосберегающие технологии.

Как представляется, первые шаги в направлении реализации этого пути должны состоять в следующем:

– развитие ряда инновационных национальных проектов на основе стимулирования создания в крупных корпорациях сегментов НИОКР в виде научных центров и венчурных фондов, а также стратегического сотрудничества с мировыми лидерами высоких технологий;

.– стимулирование более активного привлечения к хозяйственной деятельности крупных инновационных центров, интеграции и взаимодействия крупного капитала и малых фирм, развертывание НИОКР на базе технопарков;

– разработка и использование системы налоговых льгот относительно высокотехнологичных сегментов, предоставление им долгосрочных кредитов под государственную гарантию;

– создание и внедрение системы поддержки экспорта высоких технологий и наукоемкой продукции, а также содействие импортозамещению компонентов, необходимых для создания новейших технологий в Украине;

– развитие новой системы образования и активная пропаганда этой системы за рубежом, что позволит создать условия для реальной экспансии украинской культуры в мире.

Решение всех этих задач одновременно приведет к тому, что в Украине будет сформирована полноценная постиндустриальная экономика, которая будет способна играть важную экономическую роль в мировом пространстве.

Литература: **1** Україна : шлях до постіндустріальної цивілізації : зб. ст. і виступів / В.П. Семиноженко. – Х. : КОНСТАНТА, 2005. – 359 с. **2** Геєць В. М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків : КОНСТАНТА, 2006. – 272 с. **3** Новицкий Н. А. Вызовы XXI века в области инвестиционной политики / Н. А. Новицкий // Инвестиции и инновации в России: проблемы в начале XXI века (макроэкономические, социальные, институциональные и методологические) : сб. статей. – М.: Институт экономики РАН, 2001 г. – 302 с. **4** Dosi G, Llerena P, Labini M. S. Evaluating and Comparing the Innovative Performance of the United States and the European Union: TrendChart Policy Workshop 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.proinno-europe.eu /sites /default/ files/ Valuating _and_comparing_the_innovation_performance_of_the_US_and_the_EU_0.pdf 5 Нейсбит Дж. Высокая технология, глубокая гуманность : Технологии и наши поиски смысла. / Дж. Нейсбит. – М. : АСТ Транзиткнига, 2005. – 381 с. **6** Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.convdocs.org/docs/index-40493.html **7** Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [Жаліло Я. А., Архієреєв С. І., Базилюк Я. Б. та ін.]: за ред. Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2006. – 120 с. **8** Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/. **9** Arundel A., Hollanders H. Policy, Indicators and Targets: Measuring the Impacts of Innovation Policies, European TrendChart of Innovation 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://intrasoft.lu /proInno/ ScoreBoards/ Scoreboard2005/pdf/EIS2005PolicyandTargets.pdf

Раздел 1.2

Новая парадигма регионального инновационного развития

(Гусенко О.С.)

Экономическое развитие и трансформационные процессы за последние 25 лет стали более весомыми, чем раньше. Существующие теоретические концепции не могут предоставить экономический прогноз относительно будущего развития регионов. То есть, на сегодняшний день, необходимо создание новой парадигмы, которая сможет ответить на современные вызовы и охватить все экономические сферы региона, а именно индустриальный, финансовый и общественный сектора экономики.

Неоклассическая экономика долго игнорировала роль инноваций в экономических преобразованиях, однако с середины 1980 – х годов, новая теория экономического роста начала анализировать инновации как «двигатель» эндогенного развития региона, как модель, которая включает технологии, знание, научные разработки, т.е. основные детерминанты регионального развития.

Мы предлагаем использовать в качестве новой парадигмы регионального инновационного развития нео-шумпетерианскую концепцию. Она развивает техноэкономическую парадигму, которая связывает «волны» технологических изменений с экономическими и социальными учреждениями. Но, в существующей стадии развития, нео-шумпетерианская теория все еще далека от интегральной теории экономического развития. Большинство исследований, которые имели место в прошлом, были сконцентрированы на анализе реальной сферы экономики (например, работы Х.Хануха и А. Рика). Главными движущими силами индустриального и экономического развития регионов являются, прежде всего, технологические инновации. Но технологии не выступают единым источником благосостояния регионов и промышленность не развивается в вакууме. Экономический рост региона происходит под влиянием также денежно-кредитной сферы и общественного сектора экономики. Таким образом, анализ нео-шумпетерианской теории для интенсификации регионального развития должен состоять из изучения ее основных составляющих: индустриального, финансового и общественного секторов экономики.

Относительно индустриального развития, то особое внимание в нео-шумпетерианской теории отводится исследованию трансформационных процессов реального сектора экономики на макро-, мезо- и микроуровне. Однако, хотя экономические трансформации наиболее ярко проявляются на макроуровне, они не могут быть адекватно проанализированы. Источники этих

качественных изменений, вместо этого, могут быть найдены в динамике развития промышленности на мезоуровне (т.е. региональном уровне). На протяжении многих лет, интенсификация знаний и глобализация рассматриваются как наиболее важные рычаги экономической трансформации. Кроме того, серьезные качественные изменения в секторах экономики, компетенциях и институтах ведут к увеличению международной конкурентоспособности стран и регионов. Динамика промышленного развития характеризуется изменениями в природе конкуренции. Особенно в технологически развитых секторах, таких как биотехнологии, информационные и коммуникационные технологии, в связи с высокой степенью комплексности инноваций, конкуренция более не происходит только между определенными отдельными компаниями, но часто имеет место между группами экономических агентов (кластерами), где продуцируется новое знание. Более того, сегодня фирмы не конкурируют только в ценовом измерении, поскольку инновационная составляющая постояно играет доминирующую роль. Соответственно, конкуренция и кооперация влияют на процесс принятия решений экономическими агентами. Принимая во внимание, что традиционные фирмы, в связи с процессом глобализации, должны увеличиваться или за счет собственного роста или путем слияния или поглощения. Фирмы, конкурируя между собой по ценам, в тот же время соревнуются за инновации. Для того, чтобы справляться с давлением современного инновационного процесса, они вынуждены искать новые возможности для сотрудничества с малыми венчурными фирмами. В современной экономике «знаний» часто наблюдается сосуществование малых фирм, которые оказывают содействие технологическому развитию, и больших компаний, которые занимаются традиционной предпринимательской деятельностью. Т.е. возникновение новых идей, которые имплементируются в хорошо развитую и разветвленную предпринимательскую систему, в конечном итоге ведет к созданию новых отраслей производства.

Относительно места финансового сектора в нео-шумпетерианской теории, то здесь необходимо подчеркнуть, что именно Й. Шумпетер был первым, кто признал весомость финансов в экономическом развитии как стран, так и региона. В своей работе «Теория экономического развития» он говорит о том, что кроме творческих способностей предпринимателя, банковский риск – это вторая по весомости движущая сила экономической динамики [1, стр. 114]. Очевидно, что в современной экономике «знаний», наиболее подходящие под определение Шумпетером экономические агенты – это индустриальные банки и частные акционерные фирмы. Действительно, предприниматель и банкир должны рассматриваться с точки зрения симбиотических отношений: предприниматель открывает для банкира новые инвестиционные возможности, а банкир дает возможность предпринимателю рисковать.

Однако, банки и банковская система не в состоянии полно осветить тенденции и направления экономического развития. Кроме банков, еще одним важным экономическим агентом становится рынок ценных бумаг.

Взаимодействие банковской системы и рынка ценных бумаг прямо влияет на создание частных акционерных и венчурных фирм. Это происходит, в основном, за счет увеличения техноэкономических возможностей в экономике «знаний». То есть предприниматели являются симбиозом финансовых и технологических знаний, фокусируя свое внимание на привлечении капитала для новой рискованной инновационной деятельности.

Такие направления развития финансового сектора экономики отвечают нео-шумпетерианской теории, поскольку развитие финансов провоцирует рост реального сектора. С точки зрения новой парадигмы, каждый сектор экономики может быть проанализирован с двух сторон: первый – с точки зрения инновационной составляющей, второй – времени, которое необходимо для создания новых знаний. Т.е. обе перечисленные характеристики подчеркивают необходимость учета в реальном и финансовом секторах долгосрочного периода времени. Также, необходимо заново обосновать роль денежной политики и центральных банков. В монетаристской и неоклассической концепциях их роль четко определена. Это – стабильность цен и низкий уровень инфляции. Главными инструментами борьбы с инфляцией является регулирование денежного обращения и уровня процентной ставки. Эти инструменты являются важными и в нео-шумпетерианской теории. Однако, существуют расхождения при определении целей денежной политики, а именно ее главной цели – политической поддержки экономического роста и развития (например, Европейский Центральный Банк ЕС). Это, с одной стороны, означает, что предложение денег предназначено, прежде всего, для содействия нео-шумпетерианской динамике развития инноваций, которые являются главным источником современного экономического роста и развития. С другой стороны, центральные банки должны непрерывно анализировать отношения между реальным и финансовым секторами экономики. Поскольку, например, политика дешевых денег, которая нацелена на стимулирование и ускорение экономического роста, может превратить постепенный экономический рост в гипердинамический и будет оказывать содействие появлению финансовых «пузырей». Что и произошло в 2008 году, когда мир накрыла волна мирового финансового кризиса.

Относительно анализа общественного сектора как третьей главной составляющей нео-шумпетерианской теории, то здесь необходимо подчеркнуть, что существование и нужды общества объясняются постоянством и неизбежностью неуверенности, которая сопровождает появление инноваций. Понятие «творческого разрушения» [1, стр. 345] Шумпетер рассматривает с позиции, что невозможно при создании инноваций определить, кто одержит победу, а кто проиграет в «гонке» новых идей и знаний. Соответственно, эта неуверенность отрицательно влияет на инновационную деятельность экономических агентов, и, тем самым, сдерживает развитие конкурентоспособных производств в регионе, стране. Т.е. экономические агенты (индивидуум, фирма и др.) как члены общества, могут заключить определенный социальный контракт для избежания подобной ситуации. Такой

контракт, прежде всего, должен поддерживаться государственными органами власти. Ведь наличие социального контракта между экономическими агентами и государством, поддерживает инновационную деятельность последних, а также служит их социальным обязательствам в случае творческого успеха.

Без сомнения, между всеми составляющими нео-шумпетерианской теории существует много точек пересечения. В частности, можно выделить общественно-промышленные отношения, общественно-финансовые отношения та финансово-промышленные отношения.

Относительно общественно-промышленных отношений, то они проявляются в современной организации инновационного процесса, которая в научной литературе определяется как коллективный инновационный процесс [2]. Так, например, частные фирмы и государственные научно-исследовательские институты сотрудничают в создании и распространении знаний, которые включают, кроме межорганизационного сотрудничества между фирмами и государственными научно-исследовательскими институтами, участие частных фирм в таких исследованиях как молекулярная биология и нанотехнологии.

Общественно-финансовые отношения включают в себя политику по привлечению финансовых субъектов в инновационный процесс и обеспечению их знаниями и информацией с целью поддержки процесса принятия решений. Они также включают в себя сотрудничество между финансовых акторами, когда дело доходит до реализации и применения программ для дальнейшего развития инноваций и предпринимательства.

Финансово-промышленные отношения с одной стороны, включают в себя финансовое обеспечение инновационного процесса, а также, с другой стороны, обеспечение будущих перспективных инвестиционных возможностей таких как появление новых производств в промышленном секторе экономики. В экономике именно промышленность и сектор услуг должны обеспечить потенциал для инновационного роста и развития, а финансовый сектор должен обеспечить финансовые ресурсы для стимулирования этих процессов. В этом смысле существует своего рода симбиотические отношения между этими двумя составными нео-шумпетерианской теории.

Относительно участия государства в формировании и реализации инновационной политики, то мы не можем не подчеркнуть, что основная идея такой политики будет заключаться в необходимости рассмотрения возможности государства вести себя как компаньон и предприниматель в региональных экономических изменениях и детальном анализе этих ролей в поиске «новых комбинаций».

Применяя нео-шумпетерианскую теорию в региональном аспекте, правительство может быть «компаньоном» регионов в решении ряда проблем, вызванных структурными изменениями. В конце концов, процесс экономического развития означает как создание, так и разрушение, и регионы, из последних сил сами должны искать пути к адаптации в новых условиях. Структурные сдвиги часто остро ставят вопросы перехода производственных

факторов региона к новой занятости. В отличие от неоклассических экономистов, которые допускают полную мобильность деятелей и активов, мы думаем, что адаптационный процесс далек от того, чтобы быть беспроблемным: из-за вялой экономической ситуации замкнутости для региона может быть сложным избегнуть истории и вступить на новые пути по собственной инициативе. Сначала, сопровождая и стимулируя изменения, необходимые для адаптации определенной территории к новым экономическим параметрам, государство может предложить помощь. В отличие от других деятелей, правительство имеет легитимную монополию власти и его задача повысить благосостояние населения. Через эту уникальную социальную позицию, государство имеет возможность облегчить проблемы адаптации депрессивного региона и, таким образом, сократить социальные и индивидуальные потери от изменений. С нашей точки зрения, политика, направленная на неквалифицированное межрегиональное перераспределение (как, например, трансфертные платежи в бедные регионы) будет неадекватной и даже может иметь «неправильные» эффекты, т.е. эффекты, которые приводят к обратным результатам. Скорее, целью правительства в региональных экономических изменениях должна стать оптимизация областного потенциала к инновационной адаптации для будущего развития. Это требует предоставления полномочий местному населению для мобилизации всех доступных ресурсов для получения выгоды из процесса структурных изменений. Во-первых, правительство может также помочь как в прорыве из экономической и институциональной замкнутости, так и в повышении осведомленности среди местного населения о том, что региональная модернизация действительно необходима. Поскольку структурные изменения неизбежно приведут к дислокации производственных факторов, на рынке труда может возникнуть социальное отторжение и конфликты. Как легитимная партия, для защиты прав собственности государство может действовать, как завершающий «менеджер конфликтов». Во-вторых, если население будет убежденно, что изменения действительно нужны, правительство сможет принять меры, относительно критического вопроса развития человеческих ресурсов, как того требуют новые экономические обстоятельства. Эта роль «тренера общества» может принять форму переподготовки уволенных работников, улучшая привычки служащих в удержании своих рабочих мест и создавая новые возможности для новых поколений. Таким образом, государство может хорошо помогать региону в увеличении его адаптивности к экономически широким тенденциям структурных изменений.

Роль государства, как «предпринимателя» тесно взаимозависима с вышеупомянутой функцией компаньона в региональных экономических изменениях. Эффективные структурные изменения означают образование новой основы, целевых и коллективных действий. Этот процесс, однако, должен быть начат, направлен и поддержан кем-то или чем-то: иначе говоря, структурные изменения требуют предпринимательства. На наш взгляд, именно предприниматель проявляет заботу об этом, создавая «новые комбинации»

(инновации). В дальнейшем предпринимательской функции вероятно будет противостоять неприязненное отношение, которое повышается, со стороны постиндустриальных рационалистов. Во избежание возможного разрушения предпринимательства правительство должен действовать. В первую очередь, государство должно попробовать сохранить региональную экономику открытой к изменениям насколько это возможно. Обществу необходимо продвигать больше экономического многообразия и институциональную открытость на региональном уровне. Например, правительство может попробовать избегнуть барьеров для предпринимательства. Применяя такой подход, государство может предоставить предпринимателям пространство для заключення соглашений, страховать их от возможных потерь и изменять направления в случае новых тенденций. Таким образом, возможности локальных сообществ для использования преимуществ структурных изменений по своей собственной инициативе могут быть расширены. Кроме стимулирования предпринимателей к развитию регионального климата многообразия и открытости собственными силами, государство может занять более активную позицию и попробовать помогать регионам в идентификации удачных возможностей для новых предприятий. Это может быть необходимо, так как структурные изменения, по определению, - это экономически широкий процесс, который часто требует координированных действий в более, чем одной части системы. Поскольку индивидуальным предпринимателям может не хватать мощности для инициирования глобальных изменений и развития систематических взглядов на регион в целом, государство может сделать первый шаг. На начальной стадии процесса изменений, правительство может привести местных предпринимателей к осознанным действиям и, таким образом, сократить неточность и информационные проблемы, которые возникают у них на рынке. Конечно, то, что государство будет иметь совершенное знание рынка и большие предпринимательские способности, чем рынок, находится под большим сомнением. Также, как и предприниматели, государство рискует сделать «провалы» рынка, т.е. поддерживать деятельность, которая не имеет экономического потенциала. Но это не то, на чем мы хотим сконцентрировать свое внимание. Скорее, мы думаем, как центральный агент в обществе, правительство имеет организационную мощность для фокусирования на тех новых идеях индивидуальных предпринимателей, которые могут быть заимствованы, обсуждены и объединены в период структурных изменений. Одним словом: государство - это организатор так называемой «встречи умов». Больше того, в связи со своей стратегической позицией, государство может формировать экономическую и институциональную реальность к явлениям, которые появились в результате регионального сбора предпринимателей. Общественное производство и маркетинг места («брендинг»), ориентированные на изменения субсидии или предоставление сервиса являются примерами предпринимательской роли государства.

Важным пунктом нашей нео-шумпетерианской теории является то, что правительство может быть соединяющим звеном между общими тенденциями

спроса на глобальном уровне и конкретными условиями предложения на локальном уровне.

Даже в ориентированной на политику региональной экономической литературе довольно распространен вопрос о том, в каком направлении государство должно осуществлять развитие региона. Часто авторы просто предлагают, что государство должно поощрять «предпринимательство» и «инновации», формируя и поддерживая кластеры или инновационные системы. Такие советы могут быть полезными, однако, они также не предоставляют помощь разработчикам политики, которые хотят знать, какую именно деятельность необходимо осуществлять здесь и сейчас. Таким образом, имеется в виду, что восстановление может иметь место во всех видах деятельности, и экономический успех обеспечен, если основные условия для инноваций являются привлекательными. Если регионы хотят быть успешными, они должны также думать и о своих «клиентах». Этот принцип может быть полезным правилом для власти, которая хочет помочь регионам в проведении их через процесс структурных изменений. Даже когда государство хочет помочь специфическим региональным секторам, в которых возникли проблемы, решение, какую деятельность стимулировать, не должно быть ориентированным на предложение. Сопроводительные и/или предпринимательские политики изменений, которые инициируются государством, должны большей мерой вдохновлены структурными тенденциями со стороны спроса. В этот момент, например, политика региональных изменений может использовать возможность повысившегося интереса к качеству жизни, стилю жизни и человеческому труду в современном обществе сервиса. Одновременно, испытание для государства проявляется в нахождении пунктов столкновения и совпадений между глобальными тенденциями и существующими локальными традициями в регионе. Таким образом, специфические составляющие регионального развития выступают как фильтр для инноваций. Если такие глобально-локальные (или более популярный термин«глокальные») общие границы могут быть обнаружены, то общественная политика должна быть направлена в сторону реализации и маркетинга результатов «новых комбинаций». Необходимо обратить внимание, роль государства, как компаньона, мало-помалу перейдет в роль предпринимателя в региональных экономических изменениях.

Государство должно вмешиваться в экономические процессы не более, чем это необходимо для минимизации шансов, что такая политика повредит нормальному течению экономического прогресса. Общественные власти должны быть удовлетворены мероприятиями, разработанными для создания условий, с помощью которых они просто стараются повысить шансы существования творческих сил. На практике, общественная поддержка, нацеленная на поиск «новых комбинаций», может иметь несколько форм. Для начала, разработчики политики могут делать все для расширения разнообразия и открытости региона с помощью целенаправленной политики в пространственной, экономической и институциональной сферах. Это возможно,

например, путем смешивания жилых и рабочих районов (смешивание функций), ликвидации препятствий для миграции предпринимателей (этническое предпринимательство) и инвестирование в привлекательное «качество места». Более того, правительство именно может выполнять роль предпринимателя, например, руководя стратегическими изучениями тенденций и субсидируя предпринимательские и исследовательские инициативы, которые изучают применение возможных «новых комбинаций». Хотя такие управляемые государством меры не ведут непосредственно к региональной адаптивности и росту, они во многом увеличивают шансы их проявления. И в конечном итоге, если глобально-локальные комбинации окажутся плодотворными, правительство может продвигать их в виде региональной брендинговой стратегии. Власть должна создавать реалистический имидж региона в процессе его брендинга - иначе говоря, необходимо спроектировать репутацию, которая подходит специфической идентификации рассмотренного региона. Будучи одновременно и ориентированными на будущее и базирующимися в определенных регионах, выше упомянутые «новые комбинации» действительно могли бы быть наиболее плодотворным источником вдохновения и общим знаменателем для регионов, которые ищут индивидуальный, уникальный и, таким образом, конкурентоспособный бренд.

Литература: 1 Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова. — М.: ЭКСМО. - 2007. — 864 с. **2** A. Pyka. Der kollektive Innovationsprozess. - Berlin: Duncker & Humblot. – 1999. – p. 46.

Раздел 1.3

Интеграция методологических подходов к раскрытию сущности и анализу развития интеллектуально-инновационной системы регионов

(Тульчинская С.А.)

В условиях становления экономики знаний появляется практическая потребность в качественно новых, системно согласованных принципах, методах выявления возможностей, оценки перспектив и тенденций развития экономики знаний. Для решения такой задачи требуется современный методологический аппарат качественной и количественной оценки процессов разного уровня и природы, в том числе таких как развитие интеллектуально-инновационной системы регионов (ИИСР) в условиях становления экономики знаний, определяющих экономические перспективы, технологические свойства и производственные возможности инновационной деятельности.

Под интеллектуально-инновационной системой регионов подразумевается совокупность взаимосвязанных подсистем (формирования, генерации, освоения знаний и диффузии инноваций) и их элементов, локализованных на определенной территории, которым присущи определенные свойства, вызывающие при взаимодействии новую интегрированную целостность, а также совокупность органов регионального управления и институтов, обеспечивающих реализацию инновационного процесса. Главной целью развития ИИСР является создание условий и механизмов обеспечения формирования, генерации, освоения знаний и диффузии инноваций для развития промышленных комплексов регионов и становления экономики знаний. Особенностью экономики знаний является способность не только распространять знания, но и создавать благоприятные условия для управления производством инновационной конкурентоспособной продукции. ИИСР способна удовлетворять потребности промышленного комплекса региона в инновациях и обеспечивать его развитие.

Анализ теоретико-методологических подходов раскрытия сущности ИИСР в условиях становления экономики знаний в самом общем виде можно условно разделить на: институциональный, системный, структурно-функциональный и синергетический.

В институциональном подходе (Б. Лундвалл, К. Фримен [8]) основное внимание уделяется роли институтов и их функционированию при развитии инфраструктуры. В состав институтов входят: формальные правила (законы,

административные акты, официально закрепленные нормы и т.п.); неформальные ограничения (традиции, обычаи, договоры, соглашения и т.п.); механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение определенных правил (суды, правоохранительные органы и т.п.). Раскрывая ИИСР через институциональный подход, авторы учитывают основные принципы данного подхода: институтоцентризм, единство, историзм. Институтоцентризм проявляется в том, что все факторы, влияющие на инновационные процессы и его результаты, действуют через институты и благодаря институтам. Единство – в невозможности взаимодействия между субъектами научно-инновационной деятельности вне институтов, которые определяют эти отношения; историзм – в том, что ИИСР представляет собой конкретную целостность, которая развивается исторически.

При таком подходе региональные институты различного характера выступают фундаментальными факторами функционирования и развития ИИСР, образующих в совокупности институциональную основу управления инновационным развитием региона. Причем государству в этом процессе отводится ключевая роль, а государственные и общественные институты приобретают особое значение. Поддерживая и развивая ИИСР, государство как главный субъект управления определяет приоритеты научно-технической и инновационной деятельности и поддерживает их развитие путем финансово-кредитных и налоговых инструментов, формирует организационные механизмы информационного и ресурсного обеспечения научно-инновационной деятельности, создает условия для роста интеллектуального потенциала. С этой целью разрабатывается законодательная база, которая определяет правовые, экономические и организационные условия научно-инновационной деятельности, осуществляется регулирование отношений между субъектами ИИСР, определяется порядок и условия предоставления финансовой поддержки субъектов, осуществляющих научно-инновационную деятельность в регионах. Роль институтов заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между субъектами ИИСР.

Использование институционального подхода для исследования сущности и развития ИИСР обусловливается тем, что создание и развитие институтов ИИСР невозможно без изменения фундаментальных социально-экономических факторов, поскольку институты ИИСР одновременно функционируют в экономической, социальной и политической средах. Экономический характер институтов ИИСР определяется их связью с доходностью предприятий региона. Институциональная среда имеет важное значение для развития ИИСР, поскольку именно под ее влиянием формируется продуктивная инновационно-предпринимательская мотивация. Главным мотивом каждого предпринимателя является получение большей прибыли, что побуждает его к разработке и воплощению в жизнь инновационных бизнес-проектов, которые способствуют получению конкурентных преимуществ. В свою очередь, параметры, характеризующие уровень прибыльности предприятий, в значительной степени определяют состояние институтов ИИСР, в том числе, институтов

инвестирования. Институты ИИСР играют важную социальную роль в создании возможностей для инновационной основы сокращения затрат ресурсов и труда, вовлечения в производство новых производительных сил. Инновации, повышая качество продукции и услуг, ведут к росту уровня производства и потребления и, как следствие, способствуют улучшению качества жизни населения регионов и повышению спроса на инновационную продукцию. В ходе создания и использования инноваций происходит процесс развития личности - реализации его творческих и интеллектуальных способностей, создание условий для дальнейшего накопления интеллектуального потенциала. Институты ИИСР являются правовыми институтами. Будучи включенными в правовое поле основных отраслей законодательства, они имеют собственную нормативную базу. Институциональный подход при рассмотрении ИИСР требует учета факторов не только экономического характера, но и таких, как самоидентификация субъекта научно-инновационной деятельности в отношении культурных устоев, принятых обществом относительно целей, методов организации и осуществления научно-инновационной деятельности, когда культурные устои выступают в качестве вектора, задающего направление инновационной активности. С помощью базовых понятий институционального подхода можно с высокой степенью логичности и субординации рассмотреть процесс трансформации интеллектуально-инновационной системы в регионах. Основные доминанты институционального конструирования ИИСР позволяют выделить приоритетные факторы, оптимизирующие трансформацию экономики регионов. Необходимо заметить, что в совершенной институциональной среде, которая создает одинаковые условия хозяйствования для всех участников рынка, конкурентные преимущества приобретаются благодаря инновациям, в несовершенной – формируются благодаря льготам и преференциям.

В основе системного подхода лежит рассмотрение ИИСР как целостной совокупности подсистем и их элементов во взаимосвязи и взаимодействии между ними, то есть рассмотрение ИИСР как системы (Ф. Кук, Р. Нельсон [9]). К элементам ИИСР относится совокупность предприятий и организаций, которые взаимодействуют при формировании, генерации, освоении знаний и диффузии инноваций для инновационного развития региона. Необходимо отметить, что большинство авторов при рассмотрении региональных инновационных систем используют системный подход. Широким признанием системный подход в значительной мере обязан самому понятию «система». Любая система является единством элементов, в развитии превращающихся в целостность. Исследователи трактуют систему как единство целей, ресурсов и строения, свойства которой определяются отношениями объектов (элементов), входящих в нее, но не принадлежат ни одному из них, потому что взаимодействие данных объектов вызывает появление новых интегративных качеств, не свойственных для отдельно взятых образующих систему компонентов [5, с. 148].

Системный подход как междисциплинарная методология особого типа позволяет обеспечить интеграцию научных знаний с целью повышения их практической эффективности. Метод системного подхода – это не только инструмент познания, но и одновременно и способ логического мышления, системного восприятия и соответствующего упорядочения информации и знаний. Системность – это также неотъемлемое звено управления сложными объектами, в частности ИИСР, поскольку такое управление предполагает системную сбалансированность управленческих решений как на макро-, мезо-, так и на микроуровнях, системные предсказания, прогнозы, моделирование и др. По мнению С. Онишко, С. Егорова, Ю. Черненко, системный подход является самым пригодным для прикладного применения на всех уровнях при изучении инновационных моделей развития экономики [2, с. 9].

Системный подход при изучении закономерностей развития ИИСР позволяет соответственно сформулировать суть изучаемых проблем и выбрать эффективные пути их решения. Особая эффективность системного подхода проявляется в процессе анализа трансформационных процессов в регионах в условиях становления экономики знаний, что существенно расширяет его научную актуальность и создает для этого соответствующие предпосылки. Методологическая специфика системного подхода заключается в том, что целью его исследования является изучение закономерностей и механизмов образования сложных объектов с определенными составляющими. При этом особое внимание обращается на многообразие внутренних и внешних связей системы, на процедуру объединения основных понятий в единую теоретическую картину, что позволяет выявить сущность целостности системы – так называемый эффект целостности, когда отношения между подсистемами придают системе дополнительные качества. Суть его заключается в том, что целое взаимосвязанных частей, т.е. ИИСР в целом обладает такими свойствами, которых нет у составляющих его частей в отдельности.

Системный подход используется как методология исследования и проектирования сложных систем, поиска, планирования и реализации мероприятий, направленных на решение проблемных ситуаций, имеющих целью объединить в единую систему различные методы исследования объектов различной природы на любых уровнях их изучения и стадиях существования. Вместе с тем учеными высказываются небезосновательные предостережения о наличии некоторых недостатков, присущих общей теории систем, в частности: абсолютизации формальных признаков сходства между элементами систем; акцентировании внимания на структурных и функциональных аспектах систем; игнорировании качественной специфики различных системных объектов и т.д.

При рассмотрении интеллектуально-инновационной системы регионов в контексте системного подхода необходимо также обратить внимание на то, что регионы, с одной стороны, является частью системы высшего уровня (национальной экономики), а с другой – содержат ряд функционирующих региональных субъектов, обладающих относительной подвижностью. Подразумеваются субъекты подсистем ИИСР, расположенные и

функционирующие на определенных территориях, а также связи, возникающие между отдельными субъектами как в пределах данной территории, так и вне ее. Благодаря совместимости разнокачественных и находящихся в противоречии отдельных компонентов региональной экономики они становятся взаимосвязанным единым образованием, которое характеризуется внутренней целостностью. Следовательно, при рассмотрении ИИСР ее необходимо понимать как открытую систему, которая тесно связана с другими системами и подсистемами, например такими, как производство, финансовая система, рынок труда или система производственных отношений. Важно учитывать, что результативность любой экономической системы в большой степени зависит от взаимодействия и взаимного соответствия различных подсистем.

Использование системного подхода для исследования сущности и содержания ИИСР позволяет выявлять и оперировать свойствами ИИСР, отсутствующими в ее подсистемах и субъектах, которые являются следствиями их взаимодействия. На основе данного подхода появляется возможность обосновать и эффективно применять системные методы управления инновационной деятельностью в регионе. Системный подход позволяет при помощи абстрактных средств подойти к моделированию сложных, многоплановых, не поддающихся формализации и описанию процессов, с одной стороны, значительно упрощая решение конкретной задачи, а с другой – дает возможность не потерять всей полноты свойств анализируемых явлений. Подытоживая изложенное, следует отметить, что системный подход не существует в виде четкой методики с определенной логической концепцией, а скорее выполняет эвристическую функцию в общей системе научного познания. Поэтому и совокупность принципов системного подхода не имеет жестких ограничений и по своей сути ориентирует и направляет определенную систему двояким образом согласно конкретным этапам исследования: с одной стороны, его содержательные принципы способствуют выявлению ограниченности традиционных объектов исследования, определения и реализации нового типа задач при новом стиле мышления; с другой – с помощью категорий и принципов системного подхода находят перспективы построения новых объектов и предметов исследования путем индикативного планирования и определения их структурных типологических параметров и свойств. Системный подход справедливо считается максимально приближенным к человеческому мышлению. В ходе решения сложных проблем такой подход помогает разобраться во всех как горизонтальных, так и вертикальных связях между отдельными явлениями и процессами.

При соблюдении принципов системного подхода появляется возможность использования структурно-функционального подхода, когда ИИСР характеризуется как совокупность некоторых статических подсистем, выполняющих определенные функции (формирования, генерации, освоения знаний, диффузии инноваций). При структурно-функциональном подходе ключевая роль отводится потребностям, которые должна удовлетворять ИИСР, исходя из потребностей региона. Подсистемы ИИСР разделяются на

функциональные подсистемы (образовательная, производственная и т.п.), которые в свою очередь выполняют определенные подфункции, подразделяемые на задачи и так далее. Процесс разделения продолжается вплоть до конкретных процедур для отдельных субъектов подсистем. При этом ИИСР сохраняет целостное представление, в котором все составляющие подсистемы и их субъекты взаимосвязаны. Таким образом, складывается определенная цепь: потребности регионов – функции подсистем – подфункции элементов (субъектов) подсистем – изменение состава и структуры подсистем и системы в целом. При использовании такого подхода необходимо абстрагироваться от существующих элементов подсистем, выполняющих схожие функции (научные исследования в научных, образовательных учреждениях и промышленных предприятиях), что позволяет идти не путем совершенствования существующей ИИСР, а наоборот, создавать совершенно новую систему, которая будет максимально соответствовать новым условиям и потребностям экономики региона. Таким образом создаются субъекты ИИСР, позволяющие принимать совершенно новые решения для выполнения существующих или потенциальных потребностей.

Но на наш взгляд [6], при рассмотрении ИИСР необходимо применять также синергетический подход в связи с тем, что в процессе становления экономики знаний необходимо учитывать сложные и противоречивые процессы сочетание новых тенденций в экономике знаний и предыдущего уклада индустриального развития. Несмотря на достаточно медленные процессы накопления, обновления основных фондов, реализации инвестиционных проектов, медленный рост реальных доходов и социальных стандартов населения, необходимо концентрировать внимание на всевозможном обеспечении информации и знаний – качественно новых производственных ресурсов экономики знаний. Синергетический вектор экономической науки, основанный Г. Хакеном и И. Пригожиным в начале 70-х годов на основе концепций нелинейной неравновесной термодинамики, возник в ответ на кризис стереотипного линейного мышления, которое себя к тому времени уже исчерпало. На основании очень общих принципов теории диссипативных структур, детерминированного хаоса, сложности, самоорганизованной критичности, синергетика помогает прослеживать поведение систем, даже не имея полной информации о их строении [4, с. 181]. Синергетика как теория самоорганизации, преодолевая стереотипы линейного мышления и представления о мире, связи в котором имеют жесткий причинно-следственный характер, а цепи являются линейными, рассматривает экономические процессы развития регионов как динамические, самоорганизующиеся. Синергетика изучает не все, а лишь некоторые явления, наблюдаемые в открытых системах, например таких как ИИСР и которые характеризуются обратной связью.

При рассмотрении ИИСР синергетический подход позволяет сместить акценты с институциональной статики на институциональную динамику, к организационному создания институтов – на их самоорганизационную

процессуальность. Применение основных принципов и положений синергетики к ИИСР позволяет посмотреть на процессы институциональных изменений, имеющие нелинейную, скачкообразную, бифуркационную конфигурацию, выявить возможности создания синергетических институциональных эффектов и новых источников экономического роста регионов, выяснить влияние институциональной интенсификации на процессы экономической динамики. Синергетический подход позволяет определить разнообразие траекторий, по которым может пойти развитие ИИСР после прохождения точки бифуркации, помогает понять нелинейность инновационных процессов. Процессы самоорганизации в неравновесных нелинейных системах, таких как ИИСР, и прежде всего их отклонения от состояния равновесия можно описать с помощью энтропии, которая в состоянии термодинамического равновесия является максимальной. Максимальному значению энтропии соответствует наибольшая неупорядоченность системы. В неравновесной замкнутой системе процессы происходят таким образом, что энтропия возрастает. При существовании закона возрастания энтропии важно понять, возможна ли эволюция систем: ответ содержится в незамкнутости и неравновесности систем. В неравновесных системах энтропия более низкая и, следовательно, система является более упорядоченно чем равновесная.

Развитие ИИСР, согласно синергетическому подходу, тоже может проходить через состояние, которое определяется предельной неустойчивостью (это означает, что сколь угодно малые внешние воздействия меняют дальнейшую эволюцию кардинально). Это так называемые точки бифуркации, в которых траектории разветвляются, система оказывается перед выбором различных путей и предугадать, какой именно путь она изберет, невозможно. Эволюция приобретает черты истории: она неповторима, иначе говоря – уникальна, т.е., когда систему вернуть к восходящему состоянию, то эволюция пойдет совсем другим путем.

Согласно теоретическим положениям И. Пригожина [3, с. 22], в неравновесных системах из хаоса образуется порядок. В процессе этого энергия системы рассеивается и в ней спонтанно происходят ее потери и рост энтропии (преобразования). Но в неравновесных условиях расход энергии компенсируется ее притоком извне, благодаря чему происходит самоорганизация системы. Учитывая нелинейность прохождения процессов, даже незначительные внешние возмущения (флуктуации) могут многократно усиливаться и порождать иногда катастрофические изменения в системе [7, с. 116]. Предметом исследования синергетики являются значения параметров системы, при которых наступает ее бифуркация и самоорганизация новой сложной структуры. В данном контексте бифуркационные явления рассматриваются и теорией катастроф, которая изучает резкие перестройки системы в процессе медленных, равных и малых изменений ее параметров.

При использовании синергетического подхода к выяснению сущности и процесса развития ИИСР получаются новые принципы для формирования нелинейного стиля экономического мышления, новая интерпретация развития

системы. Поскольку на этапе развития ИИСР возникает острая проблема поиска источников экономического роста, синергетический подход обнаруживает их в процессах взаимодействия всех структурных уровней экономики, во взаимодействии производственного, финансового, инновационного и институционального потенциалов регионов и самих подсистем ИИСР. Ученые относят синергетические эффекты к категории очень сильных, которые проявляются на всех уровнях государственной, политической и экономической деятельности [1, с. 202]. Они проявляются во всех сферах деятельности на уровне регионов, государств, общественных и политических организаций, науки, культуры, предприятий, организаций и домохозяйств и т.п., и приводят к существенному усилению интеллектуально потенциала.

Если рассматривать синергизм как эффект, получаемый в результате совместных скоординированных действий подсистем интеллектуально-инновационной системы регионов, то он обусловлен тем, что в результате такой совместимости эффект намного больше, чем прямая сумма эффектов от функционирования каждой из подсистем интеллектуально-инновационной системы регионов отдельно. Синергический эффект в экономике региона наблюдается при интеграции предприятий различных отраслей (например, научной и образовательной). Интеграция обособленных ранее субъектов ИИСР предопределяет появление новой производительной силы, которая значительно превышает производительность отдельно каждого из них. Синергетический подход позволяет обобщить те новые знания по развитию ИИСР и квалифицировать систему как синергетическую или самоорганизационную. ИИСР выступает как сложнейшая открытая нелинейная система, в развитии которой чередуются равновесные и неравновесные этапы, несущие в себе соотношение экономического порядка и хаоса.

Синергический эффект при взаимодействии и интеграции субъектов интеллектуально-инновационной системы регионов может быть следствием таких факторов, как: изменения системы производительных сил региона, появления в ней новых элементов и их взаимодействия; развития более совершенных форм хозяйствования и технико-экономических отношений; финансовой выгоды, связанной с ростом производительности и масштабов деятельности; сокращения времени внедрения инноваций; усиления конкурентных позиций региона и его субъектов на рынке и т.д.

Но необходимо заметить, что при отсутствии рациональной и действенной системы правовых, экономических, социальных, политических, культурных и других отношений, синергетический эффект от взаимодействия и интеграции субъектов интеллектуально-инновационной системы регионов ослабляется. Общим свойством ИИСР является тот факт, что качественные изменения в системе происходят скачкообразно при достижении определенным параметром системы некоторого предельного (критического) значения. Это дает основания для уверенности в том, что синергетический подход оказывается эффективным при изучении сложных процессов развития ИИСР.

Таким образом, проведенный анализ теоретико-методологических подходов

показал, что нет единого подхода к определению сущности развития интеллектуально-инновационной системы регионов в условиях становления экономики знаний как на региональном, так и на других иерархических уровнях экономической системы. Поэтому, на наш взгляд, для определения сущности и анализа развития интеллектуально-инновационной системы регионов в условиях становления экономики знаний необходимо применять интеграционный подход, который объединяет вышеперечисленные подходы (институциональный, системный, структурно-функциональный, синергетический), не противоречащие друг другу и позволяющие учитывать всю совокупность свойств и характеристик ИИСР, которые отражают различные стороны ее развития. Применение всех вышеперечисленных подходов позволяет получить наиболее полное понимание сущности и содержания развития ИИСР. Целесообразность использования интеграционного подхода можно сформулировать так: объекты и принципы исследования имеют широкие масштабы, содержание и значение, обеспечивающие исследования различных по своей природе и сложности субъектов, входящих в ИИСР, руководствуясь при этом единственной системной точкой зрения, проявляя важнейшие характерные черты функционирования системы и учитывая существенные для нее факторы влияния. Предлагаемый интеграционный подход обеспечивает сочетание действенного инструментария к определению сущности и анализа развития интеллектуально-инновационной системы регионов в условиях становления экономики знаний: институционального, системного, структурно-функционального и синергетического подходов, которые имеют свои преимущества и недостатки. Именно их сочетание позволит получить оптимальные результаты развития ИИСР. Применение интеграционного подхода при изучении сущности, структуры, свойств и явлений, присущих ИИСР и ее подсистемам, позволяют найти оптимальные пути решения, проблем регионов.

Література: **1** Корчагин Ю.А. Современная экономика России / Ю.А. Корчагин. – Ростов Н/Д: Феникс, 2007. – 544 с. **2** Онишко С.В. Інноваційна модель економіки: правові та методологічні засади проведення експертизи інноваційних проектів / С.В. Онишко, С.О. Єгоров, Ю.М. Черненко та ін. За ред. Ю.П. Доценка: Монографія. – К.: МП «Леся», 2006. – 196 с. **3** Пригожин И.Р. От существующего к возникающему. Время и сложность в физических науках / И.Р. Пригожин. Пер. с англ. Изд 3. – М.: Ком. Книга, 2006. – 291 с. **4** Сугаков В.Й. Основи синергетики / В.Й. Сугаков. – К.: Обереги, 2001. – 283 с. **5** Трансформація економік у глобальному економічному середовищі / За ред. І.Ф. Комарницького. – Чернівці: Рута, 2006. – 272 с. **6** Тульчинська С.О. Органічність функціонування інтелектуально-інноваційної системи регіонів: монограф. / С.О. Тульчинська. – Херсон: Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2012. – 400 с. **7** Чупров С.В. Неустойчивое равновесие и устойчивое неравновесие экономической системы. От воззрений Н.Д. Кондратьева к современной парадигме / С.В. Чупров // Экономическая наука современной России. – 2006. – № 3. – С. 112-120. **8** Lundvall B.-A. National innovation system: towards a theorem of innovation and interactive learning / B.-A. Lundvall. – London: Printer Publishers, 1992. – 342 p. **9** Nelson R. The national system of innovation: a comparative study / R. Nelson. – Oxford : Oxford university press, 1993. – 541 p.

Раздел 1.4

Исследование влияния адаптационных процессов на состояние промышленности

(Савченко О.И., Нестеренко Р.А.)

В эпоху глобальных кардинальных изменений, экономике присущи практически непрогнозируемые процессы, глубокая динамичность внешней среды и изменения внутренних экономических механизмов. Только основываясь на моделировании с использованием адаптивных математических моделей, возможно получить прогнозные сценарии поведения экономических систем в заданных условиях.

Термин «адаптивность» применительно к управлению и отдельным его стадиям используется уже достаточно давно. В своей монографии Р. Акофф выделяет тактическое и стратегическое планирование, также определяет принципиальные подходы к планированию. Он отмечает следующее определение планирования: «... это процесс заблаговременного принятия и оценки взаимосвязанной совокупности решений в ситуации, когда предполагается, что желаемое состояние в будущем вряд ли наступит, если не принять специальных мер, и что, приняв соответствующие меры, можно увеличить вероятность благоприятного исхода» [1]. Рассматривает так называемые категории «удовлетворенчество», «оптимизаторство» и «адаптивизация» [1].

Под «удовлетворенчеством» понимаются усилия, направленные на достижение некоторого удовлетворительного уровня, но не обязательно на его превышение. «Оптимизаторство» - это попытка осуществить какую-либо программу не только неплохо, но как можно лучше. Для осуществления этого типа планирования предлагается широко использовать различные виды моделей. «Адаптивизация» представляет способ, который называют иногда новаторским планированием. Р. Акофф отмечает, что он являлся скорее стремлением, чем реальностью.

Платформа адаптивного планирования основывается на трех тезисах.

1. На убеждении, что при планировании основная польза заключается не в наличии уже составленных планов, а в самом процессе составления этих планов.

2. Современная потребность в планировании порождается главным образом отсутствием эффективного управления и контроля. Поэтому основная цель планирования состоит в создании такой организации и системы управления, которые минимизируют будущую потребность в

ретроспективном планировании, т.е. в планировании, направленном на исправление просчетов, допущенных в прошлых решениях, путем уменьшения возможности таких просчетов. Нужно стремиться сохранить перспективное планирование: планирование, направленное на создание желаемого будущего.

3. Наше знание о будущем можно разделить на три вида: определенность, неопределенность и незнание, при этом каждой позиции необходим свой вид планирования: по обязательствам, по вариантам и по реагированию. Из всех трех рассмотренных подходов адаптивное планирование является наиболее перспективным, но предъявляет наиболее высокие требования к управленцам. Как отмечает Р.Акофф, эффективные управленцы стремятся к согласованности целей всей организации, групп и отдельных лиц, поэтому формируют те ценности, которыми руководствуется вся организация, а также компании и лица, которые составляют ее окружение и оказывают на нее влияние.

Адаптивное планирование требует также понимания динамики ценностей, каким образом они связаны с потребностями и возможностью их удовлетворения, как изменения в потребностях приводит к пересмотру ценностей, что приводит к изменению в потребностях. Поэтому адаптивное планирование предполагает значительно более глубокое осмысление коллективного и индивидуального поведения, чем то, которым располагают в настоящее время многие менеджеры компаний. Эффективное планирование может быть достигнуто благодаря тесному сотрудничеству творчески мыслящих экспертов и менеджеров при решении вызовов внешней и изменении внутренней среды предприятий.

С. Бир в своих работах постоянно подчеркивает необходимость анализа деятельности живых организмов и мозга человека с тем, чтобы и управление предприятием было таким же гибким и приспосабливающимся к изменениям во внешней среде. В монографии «Мозг фирмы» он приводит ряд последовательно усложняющихся моделей деятельности фирмы, основными блоками которых являются производство, сбыт, финансы, персонал, НИОКР и распределение [2].

Формирование механизма адаптации многоуровневое: происходит изменение цели и стратегии развития, осуществляется приспособление организационной структуры объекта как целого и его составляющих.

Идея адаптивной системы «канбан»: «На всех стадиях производства требуемые детали и узлы поставляются к месту последующей операции в строго заданном количестве и точно в срок» [3]. Эта система являлась механизмом организации непрерывного производственного потока, способного к гибкой перестройке и протекающего практически без страховых запасов.

Многие авторы подчеркивают «ряд особенностей японского управления, которые усиливают адаптивность, конкурентоспособность и экспансионизм японского бизнеса» [4]. Приводятся примеры «мягких» систем управления,

отмечается, что «в Японии под стратегией понимается готовность к событиям...» [4].

Опыт реализации программы комплексного освоения долины реки Теннеси в США способствовал восприятию его идей во всем мире как классического образца «адаптивного программного управления» региональным развитием.

В экономической литературе неоднократно можно встретить предложения по процедуре решения управлением стратегическими, административными и оперативными задачами, которые близки к описанным в источниках литературы [1,2,4,5].

Например, в [8] выделяются 11 самостоятельных этапов:

1. Установление целей деятельности предприятия.
2. Осознание проблем и возможностей, включая текущие и будущие изменения целей, а также текущие и будущие перспективы совершенствования целей организации.
3. Диагноз проблем и возможностей, включая их определение, установление причин и последствий для организации.
4. Разработка различных вариантов решения проблемы или использования возможностей.
5. Анализ возможных последствий в каждом из намеченных вариантов.
6. Выбор наиболее целесообразного варианта решения.
7. Планирование - переход от описания того, что должно быть сделано, к описанию того, как это должно быть сделано, посредством графиков, бюджетов, распределения заданий между исполнителями.
8. Связь и руководство - доведение плана до участников организации (необходимо, чтобы они поняли этот план), создание заинтересованности у участников для того, чтобы вызвать желаемые действия.
9. Измерение и прогнозирование отдельных результатов, сопоставление их с намеченными целями.
10. Оценка тенденций и важнейших изменений, происходящих как внутри организации, так и во внешней экономике.
11. Повторение всего цикла или его отдельных этапов.

Ю.В.Коляда выделяет пассивную адаптацию – приспособление к фиксированной среде, т.е. система которая адаптируется выполняет функции самым лучшим образом и активную адаптацию, которая предполагает влияние на формирование такой внешней среды, которая позволит эффективно получить поставленные цели. Два вида адаптации одновременно взаимодействуют в процессе функционирования системы, достигая оптимальности в определенном смысле.

На наш взгляд адаптивная система стратегического планирования должна включать в себя маркетинговую компоненту. Это позволит ускоренно использовать методы «сегментирования рынка», более полно учитывать потенциал платежеспособного спроса, т.е. осуществлять диверсификацию производства на основе рыночных критериев.

Так, объемы реализованной промышленной продукции в Харьковском регионе представлены на рисунке 1.4.1

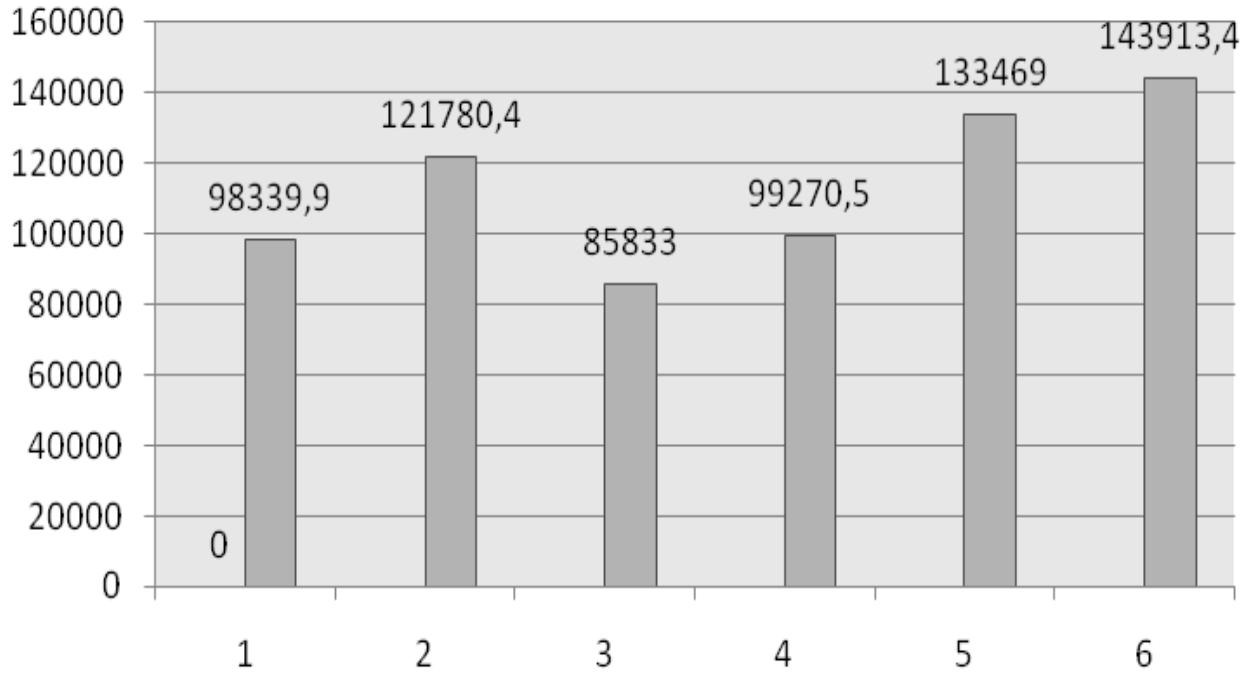

Рис.1.4.1. Динамика объемов реализованной продукции
за период 2001-2012 гг.

Адаптационный потенциал определяется в самом общем виде расхождением между достигнутым на данном этапе и целевым состоянием отдельных структурных параметров и элементов системы. Элементами адаптации в этом случае являются производственная и технологическая базы предприятия, производственные кадры, хозяйственный механизм, качество и конкурентоспособность продукции, организация труда и производства и т.п.

Адаптация системы и объекта управления должна определять, как цели адаптационного управления, так и условия их осуществления.

В этой связи факторы инвестиционной политики и структурных изменений имеют своё значение не только на макроуровне, но и на уровне микроэкономики. Многообразие различных форм собственности и организации производств, систем управления, могут найти своё рациональное сочетание внутри отдельного предприятия.

Управленческий персонал совместно с собственниками средств производства и трудовым коллективом обязан найти такую структурную форму, которая бы учитывала специфику адаптационного процесса, присущую именно данному предприятию. Особого внимания требуют ресурсы предприятия.

В качественном обновлении нуждаются информационные ресурсы и в целом информационная система предприятия, во многом определяющая его имидж. Цикл построения информационной системы предприятия можно

разбить на следующие этапы:

− изучение существующих технологий, анализ основных задач и направлений деятельности предприятия, выработка требований к системе, создание структурной модели системы;

− выбор, установка и наладка технических средств (компьютеры, периферийные устройства, обеспечение электропитания, сетевое оборудование и т.п.);

− выбор оптимальных программных средств и баз данных, разработка и отладка программ, интеграция программного обеспечения, наполнение баз данных, тестирование работы системы в целом.

На основе вышеизложенного определим понятие адаптационного потенциала предприятия, как результирующую адаптационных возможностей его различных производств и служб, получаемую на основании их всесторонней оценки по отношению к рыночной модели функционирования.

Проводимые исследования показали, что следует различать адаптационные процессы по уровню и масштабам их воздействия.

Под адаптационными процессами на макроуровне нами понимается целенаправленная координация воспроизводственных процессов промышленности. Именно они выступают в качестве внешней среды предприятий, определяют их характер и форму. Это проблемы, определяющие структурные изменения производства, инвестиционную и кредитно-финансовую политику, позволяющую поддержать предпринимательство и самостоятельную инициативу в государственном секторе, изменения отношений собственности, формирование организационных структур нового типа на уровне отраслей и т.д. При этом под структурными изменениями производства мы понимаем не только сдвиги в соотношении различных видов производств, но и отношение собственности, ее демонополизации. В этих факторах скрыты основные резервы адаптационного развития. Реорганизация промышленных предприятий в динамических условиях ведет к двум разнонаправленным процессам: в меньшей степени увеличивается число крупных предприятий и в большей степени за счет этого расширяется разветвленная сеть мелких и средних предприятий.

Анализируя региональную специфику отмечаем, определенную наметившуюся положительную тенденцию предприятий машиностроения, которые сумели адаптироваться к сложившимся экономическим условиям. За последние годы финансовое состояние предприятий машиностроения Харьковской области улучшилось. В прошлом году прибыльными оказались 67,4% предприятий отрасли.

В таблице 1.4.1 представлена динамика индексов продукции машиностроения [9].

Таблица 1.4.1

Индексы продукции машиностроения за 2007-2012 года

	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Производство машин и оборудования	103,0	98,2	62,4	121,1	112,5	90,0
Производство механического оборудования	100,7	95,4	78,5	117,1	105,2	97,3
Производство машин та устаткування загального призначення	103,1	98,2	61,2	110,4	122,2	94,0
Производство машин та устаткування для сільського та лісового господарства	100,4	118,9	55,1	116,6	117,9	67,1
Производство станков	115,5	89,3	53,1	105,4	111,3	95,0
Производство других машин и оборудование специального назначения	109,7	92,3	51,9	129,5	114,8	89,9
-Производство машин и оборудования для металургии	124,4	88,4	48,8	133,1	89,3	102,0
- Производство машин и оборудования добывающей промышленности и строительства	115,0	94,8	51,8	139,2	126,3	95,2
- Производство машин и оборудования для переработки сельскохозяйственной	97,2	94,2	70,6	118,9	112,5	97,7
Производство бытовых приборов	107,2	87,0	69,6	113,2	111,7	87,8
Производство электрического и электроного и оптического оборудования	129,1	93,2	71,8	124,2	114,7	88,4
Производство офисного оборудования и ЭВМ	68,2	116,2	53,7	96,4	200,5	99,9
Производство электрических машин и оборудования:	115,9	91,9	75,7	126,3	111,5	86,3
-Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	215,5	90,6	78,0	121,0	77,0	100,0
-Производство электрораспределительной и контрольной аппаратуры	114,7	69,6	60,8	137,9	218,4	71,8
-Производство изолированого провода и кабеля	120,6	99,8	63,4	120,9	121,5	85,6
Производство аппаратуры для радио, телевидения и связи	105,9	77,4	76,2	117,9	139,4	76,5
Производство медицинской техники, измерительных средств оптических приборов и оборудования, часов	103,1	100,6	62,9	125,8	100,2	100,6
Производство контрольно-измерительных приборов	111,5	95,0	52,9	112,6	111,9	89,2
Производство транспортных средств и оборудования	130,0	105,7	42,1	161,9	122,6	100,1
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	142,5	107,4	19,2	123,8	121,5	79,8
Производство автомобилей	148,8	109,6	15,9	123,7	126,7	75,0
Производство других транспортных средств	121,2	104,3	61,3	172,0	122,9	103,8
Производство железнодорожного подвижного состава	134,4	108,6	47,8	235,5	128,4	103,5
	119,0	**100,3**	**55,1**	**136,1**	**117,2**	**94.0**

Отметим, что за 2008–2012 г.г. в машиностроении объемы промышленной продукции выросли на 1,7%, в том числе в производстве электрического, электронного и оптического оборудования – на 7,3%. За этот же период в производстве машин и оборудования, транспортных средств и оборудования наблюдалось незначительное сокращение выпуска – соответственно на 1,3% и 1,5%.

Целенаправленная поддержка со стороны государства должна лишь поощрять усилия коллективов на пути становления их конкурентоспособности. Главная опасность непродуманной инвестиционной политики заключается в ее сочетании с такой же нерациональной налоговой политикой.

При этом вновь созданная обособленная предпринимательская структура должна представлять собой предметно замкнутый участок. Это дает возможность выделения из основного производства структур, самостоятельного вспомогательного подразделения (для выделенных из вспомогательного - ремонтного, инструментального и другого производства структур) или самостоятельное производственно-коммерческое подразделение дилерско-посреднического характера (при обособлении функций товародвижения).

Кроме того, необходимо отметить, что в основе положительных тенденций развития в Харьковском регионе новых организационных структур лежит довольно уникальное сочетание благоприятных факторов:

- развитый экономический потенциал;
- рациональная, с точки зрения социальной потребности и возможности развития, структура промышленности, характеризующаяся преобладанием наукоемких отраслей;
- высокий уровень концентрации ВУЗов и научно - исследовательских учреждений,
- продуманная региональная инвестиционная политика.

Инвестиционная политика должна пытаться максимально нейтрализовать возникающие возможные негативные условия. Среди предприятий машиностроения Харьковского региона объем вложенных инвестиций в основной капитал за 2012 г. составлял 900 млн.грн., что на 41,5% больше капиталовложений в прошлом году.

Во втором полугодии 2013р. удельный вес экспортных поставок машиностроительной продукции в общем объеме области составил 43,1%, импортных поступлений – 26,7%. Среди машиностроительной продукции экспорт машин, оборудования и механизмов; электротехнического оборудования составлял 69,6%, импорт – 66,8%.

Удельный вес предприятий машиностроения в отдельных показателях инновационной деятельности промышленности Харьковской области представлен на рисунке 1.4.2 [10].

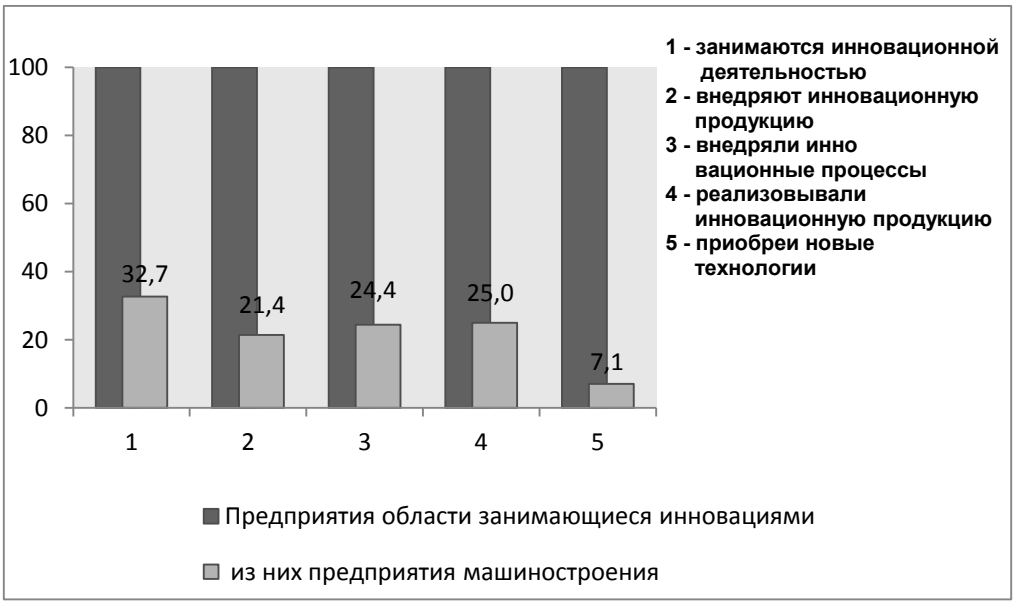

Рис. 1.4.2. Удельный вес предприятий машинобудування в отдельных показателях инновационной деятельности промышленности Харьковской области в 2012 году %

Адаптационные процессы микроуровня предприятий могут быть определены как целенаправленное воздействие на трудовые коллективы с целью организации и координации их деятельности по приспособлению к изменяющимся условиям производства. Адаптация – это путь к принятию эффективных управленческих решений. Предприятиям необходимо уже сегодня видеть свою «нишу» в будущем рынке в соответствии со своими имеющимися возможностями, а также с учетом своего адаптационного потенциала. Основой функционирования предприятий в условиях нестабильности является их конкурентоспособная выживаемость. Анализ наиболее успешных примеров адаптации предприятий показывает позитивные изменения, происходящие в их инновационно – экономической деятельности.

Литература: 1 Акофф Р. Планирование в больших экономических системах - М.: Сов. Радио, 1972 - с. 253 **2** Акофф Р. Планирование будущего корпорации.:Пер с англ. - М.: Сов. Радио, 1985. - с. 300 **3** Бир С. Мозг фирмы - Т: Радио и связь, 1993 - с. 215-230 **4** Питер Томас, Уотерман Роберт. В поисках эффективного управления. (Опыт наилучших компаний). Пер. с англ.- М.: Прогресс, 1986 – с.194 **5** Макмиллан И. Японская промышленная система - М.: Прогресс 1988 – с.215 **6**. Адаптивное управление фирмой/В.С.Кудик, М.В.Лычагин, В.П.Ферапонтова и др. – Новосибирск:НГАЭиУ,АОЗТ,1995.- с.121 **7** Ансофф И. Стратегическое управление.: Пер с англ. - М.:Экономика, 1989. - с. 519 **8** Афанасьев Н.В., Шилина Ю.А. Использование экспертных систем при прогнозировании условий внешней среды // Потенциал управленческих систем (вопросы формирования и развития): Тезисы докл. межд. науч. - практ. конф. - Киев, 1993. - с.24-25. **9** http://ukrstat.gov.ua/ **10** http://kharkivoda.gov.ua/

Раздел 1.5

Сущность и основные виды стратегий предприятий

(Побережный Р.О.)

Достаточно большое число исследований, посвященных проблемам стратегического развития, их научная разработанность в целом, не дает однозначного ответа на ряд вопросов, связанных с отсутствие комплексного подхода к поиску балансов интересов миссии, стратегии и необходимого потенциала для соответствующего будущего стратегического развития. Многие указанные выше аспекты остаются не достаточно ясными и научно-обоснованными в условиях существующей ситуации украинской экономики.

Все вышеуказанное обусловливает особенности украинских проблем адаптации на микроуровне и поиск путей их решения в направлении развития производственных стратегий.

К ним относятся формализация процесса определения условий деятельности промышленных предприятий для практического внедрения стратегий, разработка методических подходов к формированию и выработки алгоритма, позволяющего преобразовать стратегию в конкретные действия (поиск форм проявления в повседневной деятельности предприятий). Такие шаги могут быть представлены разработкой стратегии, интеграцией стратегии в сбалансированную систему показателей (ССП). Необходимо также учитывать, постоянное инновационное развитие, которое добавляет к существующим вопросам новые вызовы и точки роста, поиска путей практического успешного перенесения стратегии предприятия в деятельность его клиентов, сотрудников и партнеров требует детального научного исследования. Все это приводит к необходимости понимания и выбора из всего многообразия форм проявления сбалансированной системы показателей для преобразования стратегий машиностроительных предприятий Украины в конкретные действия.

Таким образом, недостаточная научная проработка вопросов преобразования стратегий в действия промышленного производства, а также прикладная значимость поиска надежных механизмов интегрирования финансовой и нефинансовой отчетности, обеспечение устойчивости субъектов промышленности определили выбор данного исследования.

Каждой стратегии предприятия, которая описывает определенную программу действий, соответствует ССП, которая отражает реализацию этой стратегии.

СТРАТЕГИЯ – ПРОГРАММА ДЕЙСТВИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ – ОТРАЖЕНИЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Для более детального изучения инструмента стратегического управления – ССП проанализируем сущность и основные виды стратегий машиностроительных предприятий.

Цель: изучение методических подходов и практических аспектов к формированию *рациональной стратегии развития промышленного производства*, обеспечивающей повышение результативности как финансово-экономических показателей его работы, так и его потенциалов в условиях постиндустриального развития экономики.

Для этого необходимо исследовать теоретические положения и практические методы формирования стратегий машиностроительного производства, учитывая их виды и особенности проявления в современной трансформационной экономике, дальнейшее развитие категорий, используемых при исследовании этих вопросов.

Эволюция понятия «стратегия» происходила следующим образом: до середины 70-х гг. под стратегией понималось рациональное управление ресурсами, поскольку изменения внешних условий работы предприятий было достаточно просчитываемым и прогнозируемым. В условиях быстрых динамических изменений трансформационной экономики определение стратегии и принципы ее формирования широко представлены в работах, посвященных стратегическому планированию и стратегическому управлению: И.Ансофф, П.Друкер, М.Портер, Ф.Котлер, Ж.-Ж.Ламбен, А.А. Томпсон, П.Дойль **[**1,3,4,5**]**. Стратегия выступает основным элементом стратегического управления. Обобщая отметим, что стратегическое управление предполагает комплексное управление развития деятельности предприятия с учетом факторов изменения внутренней и внешней среды, формирование альтернативных стратегий, выбор наиболее адекватных и их реализацию.

Как у зарубежных, так и у отечественных авторов отсутствует четкая система понятий и присутствует многообразие подходов к содержанию понятия стратегии.

Рассмотрим понятие стратегии с учетом различных подходов: как ориентация на долгосрочную перспективу, системного, функционального, ситуационного, поведенческого, административного подходов, как основы для реализации предприятием конкретных действий (табл.1.5.1).

Таблица 1.5.1

Определение понятия «стратегия»

Подходы к трактовке понятия	Определение понятия	Информационный источник
Системный	Стратегия – это системный подход обеспечивающий сложной организации сбалансированность и общее направление роста	И.Ансофф
Функциональный	Стратегия – это совокупность цели и направлений действий предприятия. Процесс формирования стратегии – это процесс ее определения, а процесс реализации стратегии – процесс ее достижения	Д.В. Райко
Ситуационный	Стратегия - это система, определяющая направления перспективного развития производства с учетом позиции организации в окружающей среде, имеющая необходимую научную, ресурсную базу, обеспечивающая организации сбалансированность и общее направление роста, выступающая в качестве средства достижения целей производства - повышения его конкурентоспособности и рентабельности.	А.С. Виханский, Л.И. Евенко
Поведенческий	Стратегия – это общая программа действий, а также распределение приоритетов и ресурсов в интересах достижения масштабных целей	Г. Кунц и С. Доннел
Административный	Стратегия – это общее направление действий, которого намерено придерживаться руководство компании для достижения поставленных целей	У.Кинг и Д.Клиланд
Сбалансированный Иерархический	Формирование стратегий основано на многоуровневой стратегии, построенной по принципу иерархической подчиненности	Х. Виссема
Комплексный Долгосрочный	1) Стратегия – это детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей. 2) Стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятие курса действий и распределение ресурсов, необходимых для выполнения поставленных целей.	М. Мескон А. Чандлер

В результате проведеного исследования информационных источников [9,10,12,13] выделим основные положения:

- реализация стратегии требует определенного долгосрочного периода;
- процесс выбора стратегии продолжается конкретной программой действий;
- показатели выполнения стратегических целей находят отражение в финансовой и нефинансовой отчетности;

− для принятия эффективных управленческих решений необходимо достаточно быстро получать обратную связь о запланированных показателях и соответствии выполняемых действий;

− информацию о ходе реализации практически внедряемой стратегии дает сбалансированная система показателей;

− из содержания стратегии вытекает категория политики предприятия;

− иерархия стратегий - направление к достижению стратегических целей;

− успешно реализованная стратегия используется для разработки следующих стратегических проектов.

Следует отметить, что не существует понятия универсальной стратегии. В данный период времени, при определенных условиях, в сложившейся обстановке каждому предприятию отвечает конкретная стратегия. Это приводит к формированию множества стратегий и сложности выбора наиболее подходящей.

На наш взгляд, актуализируется задача наличия у предприятия инструментария, который давал бы возможность определения состояния реализации стратегии, понимания несоответствия того или иного индикатора и внесение необходимых корректив для ее успешного осуществления.

Выделим ключевые факторы успешной деятельности промышленных предприятий:

- формирование необходимых связей и рыночных возможностей (характеристика отрасли);

- конкурентное поведение по отношению к другим предприятиям (предприятие является лидером или стремится занять определенные позиции на рынке);

- реализация потенциальных возможностей для обеспечения эффективных стратегических решений;

- стратегическая тактика действий (наступательные или оборонительные действия).

Анализ теории и практики выбора стратегий показывает на многообразие признаков их классификации [1,3,4,5,8,].

В связи с этим стратегии классифицируем как:

1. Корпоративные стратегии: стратегия интенсивного роста, стратегия стабилизации, стратегия выживания, стратегия сочетания, стратегия диверсификации;

2. Конкурентные стратегии: стратегия дифференциации, стратегия фокусирования, стратегия немедленного реагирования, стратегия низких издержек, стратегия внедрения новшеств, рыночной ниши;

3. Функциональные стратегии: маркетинговая стратегия, финансовая стратегия, инновационная стратегия, организационная стратегия, производственная стратегия, технологическая стратегия, стратегия поставок, кадровая стратегия, социальная стратегия.

Внутри функциональных направлений, для подразделений предприятия или его представительств возможно выделение более узких операционных стратегий (таблица 1.5.2).

Таблица 1.5.2

Функциональная стратегия	Основа для разработки стратегий	Операционные стратегии
маркетинговая стратегия	структура рынка; целевой сегмент; позиционирование; каналы сбыта; торговый персонал; продвижение и реклама товара; рыночная доля;	проникновение на рынок; стратегия наступления; созидательная; стратегия сервисной; дифференциации; ухода с рынка; «снятия сливок»
финансовая стратегия	ликвидность; объем постоянных и переменных затрат; уровень чистой прибыли; источники финансирования; надежность; финансовая независимость	стратегия финансирования; стратегия ликвидности; стратегия использования прибыли
инновационная стратегия	инновационное поведение предприятия в отрасли; уровень инновационного потенциала; политика управления R&D; новизна рынка; компетенции персонала	имитационная; стратегия развития товара; балансирующая; поддержания рынка; развития рынка; риска
организационная стратегия	уровень организации производства; процессы реорганизации; позиция лидирования на рынке	стратегия реструктуризации; стратегии лидера; стратегия роста
производственная стратегия	привлекательность отрасли; эффективность производства; резервы производительности труда; ассортимент и качество продукции	интенсивного роста; выборочного роста; ухода; разделения активов
технологическая стратегия	уровень технологического потенциала; координация НИОКР; конструирования изделий – маркетинга; активность предприятия в конкурентной борьбе	оборонительная; наступательная; смешанная; лицензионная; имитационная
стратегия поставок	эффективные процессы логистики; ассортимент поставок	стратегия развития рынка; последователя нового "игрока"
кадровая стратегия	набор, подбор персонала; адаптация персонала; мотивация и стимулирование; развитие персонала; креативность персонала	стратегия кадровой дифференциации; интенсивного и выборочного роста
социальная стратегия	структура коллектива; отношения со стейкхолдерами; экологическая безопасность	стратегия выбора средств управления; стратегия формирования имиджа

Особое внимание уделяется маркетинговым стратегиям предприятий. Их классификацией занимались как отечественные, так и иностранные ученые: Ф.Котлер, И.Ансофф, М. Портер, С.С.Гаркавенко, Д.В. Райко и другие. Н.В. Куденко предлагает выделять маркетинговые корпоративные стратегии и маркетинговые конкурентные стратегии. Классификационный признак отображает тип маркетинга, который может быть принят на предприятии: инновационная стратегия или имитационная стратегия. В свою очередь Э.А. Уткин отмечает, что маркетинговая стратегия – это составляющая всего стратегического управления предприятием, это план его деловой активности. Основная задача состоит в поддержании и развитии процесса производства, интеллектуального потенциала сотрудников предприятия, в расширении ассортимента и повышения качества товаров, в освоении новых рынков, увеличении сбыта и в повышении эффективности деятельности.

Переходя к рассмотрению конкурентной стратегии, отметим, что для ряда предприятий в этом процессе ключевым является участие в международном разделении труда. Хотя в большинстве случаев украинские предприятия оказываются в подчиненном положении. Они, находясь в самом начале технологической цепочки, не оказывают влияния на цены конечной реализации, однако, их ориентация на внешний рынок неизбежно приводит к пониманию своих сильных и слабых сторон, отраслевых специфических возможностей и угроз, заставляет пересматривать критерии качества продукции, а значит и критерии качества управления. Исходя из этой информации, предприятие может определять свои конкурентные преимущества. На экспортоориентированных предприятиях, особенно в машиностроении, постепенно нарабатывается фонд «ноу-хау» международного маркетинга и современного корпоративного управления. Отметим, что если данные предприятия с развитием экспортных контактов не прекращают поставок на внутренний рынок, они формируют стандарты качества для других предприятий отрасли, тем самым, оказывая влияние на их конкурентные стратегии.

Таким образом, стратегия предприятия может разрабатываться в рамках его общей экономической политики и выражаться в форме конкретных целевых установок, четкого плана их реализации или в виде целевых комплексных программ. Отметим, что, по мнению ряда авторов, реализацию определенной стратегии развития обеспечивает «стратегический потенциал» предприятия, который предполагает выделение конкретных ресурсов и возможностей из всего потенциала предприятия для производства конкурентоспособных товаров. В тоже время стратегия всегда в той или иной степени отражает характер внутренних структур и отношения между сотрудниками. Открытая структура всегда базируется на самоконтроле.

В качестве графической модели разработки такой стратегии может быть рассмотрена схема, представленная на рисунке 1.5.1.

Рис. 1.5.1. Модель выбора рациональной стратегии развития промышленного производства с учетом интеграции стратегии в ССП

В предложенной модели представлены два уровня: аналитический анализ и выбор варианта стратегии. Первый уровень требует от предприятия учета важных для него тенденций, интересов стейкхолдеров, выбора наиболее перспективных областей деятельности. На втором уровне производится анализ основных факторов стратегии: сильные и слабые стороны предприятия, ключевые факторы успеха (внутренние факторы), специфические отраслевые возможности и угрозы, общие ожидания потребителей, сильные и слабые стороны конкурентов (внешние факторы).

Отдельные варианты стратегии могут базироваться на учете конкретных факторов или их комбинации. Так, стратегия на базе сильных сторон предприятия и рыночных возможностей должна ориентироваться на хорошую, прочную репутацию предприятия, сеть обслуживания, НИОКР, производственные мощности, что в совокупности способствует продвижению на рынок новой инновационной продукции.

Стратегия, учитывающая слабые стороны предприятия и рыночные возможности, обычно нацелена на нейтрализацию преимуществ конкурентов. Первая стратегия должна учитывать угрозы, исходящие из внешней среды, которые могут быть устранены собственными силами предприятия или организации (в частности, путем диверсификации производственной программы), вторая - может привести, например, к решению перепрофилирования работы предприятия.

Каждой стратегии предприятия, которая описывает определенную программу действий, соответствует сбалансированная система показателей, отражающая реализацию этой стратегии. Правильно реализованная стратегия предполагает развитие нового качества потенциала (возможностей и способностей). Индикатор реализации стратегии должен показывать увеличение потенциала, а не увеличение потока денежных средств, тем самым обеспечивая условия для следующего витка развития.

Таким образом, на конкурентную стратегию влияют технологические, производственные, маркетинговые, инновационные, профессиональные, компетентностные, организационно-управленческие, информационные, имиджевые, адаптационные и другие факторы.

Для успешной реализации стратегии необходимо учитывать как показатели, которые отражают конкретную деятельность сотрудников предприятия при внедрении стратегии, так и системы показателей отчетности, характеризующие внешних партнеров, как инвесторов, так и всех связанных с использованием ресурсов. Очень важным становится определение показателей и их сопоставление (benchmarking).

Корпоративную (общую) стратегию организации называют также портфельной, поскольку она формирует определенный состав и структуру инновационного и инвестиционного портфеля организации [9].

Деловая (конкурентная) стратегия организации нацелена на установление и укрепление долгосрочной конкурентоспособной позиции предприятия на рынке [17].

М. Портер, выделял три основных подхода к конкурентной стратегии фирмы [17]:

- стратегия лидерства в области затрат;
- стратегия дифференцирования;
- стратегия фокусирования на сегменте.

Каждая из перечисленных основных конкурентных стратегий требует определенных управленческих действий и навыков, а также оптимального выбора экономических ресурсов.

Это подтверждает и подход Азоева Г.Л. [5], развившего классификацию М. Портера до следующих пяти базовых стратегий конкуренции: стратегия снижения себестоимости продукции, стратегия дифференциации продукции, стратегия сегментирования рынка, стратегия внедрения новшеств и стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.

Изучение литературных источников позволило выделить семь *видов функциональных стратегий*.

1. Продуктово- рыночная стратегия - совокупность стратегических решений, определяющих номенклатуру, объем и качество выпускаемой продукции и способы поведения предприятия на товарном рынке.

2. Производственная стратегия - совокупность стратегических решений, определяющих поведение предприятия на рынке производственно-финансовых факторов и ресурсов производства.

3. Технологическая стратегия - стратегические решения, определяющие динамику технологии производства и влияние на нее рыночных факторов. Правильно и своевременно определяя технологическую стратегию предприятие одновременно должно оценить и возможный риск неблагоприятного развития цен на энергоносители, ужесточение экологических требований, возможный дефицит сырья и т. п.

Прогрессирующие технологии находятся на ранней фазе своего жизненного цикла. На этой стадии они пока мало используются для производства реальных товаров, однако в обозримом будущем от них ожидают высоких практических результатов, поэтому в стратегическом плане такие технологии имеют большое значение для конкурентоспособности предприятия. Они могут принципиально изменить существующую конкурентную структуру. Это технологии будущего: в качестве примера можно привести микросхемотехнику. Однако технологии, которые в одной сфере деятельности (например, в медицине) являются прогрессирующими, в других отраслях (например, в машиностроении) уже могут использоваться в качестве ключевых. В таком случае возникает опасность, что на рынок вступят новые конкуренты и/или имеющиеся технологии будут заменены.

4. Финансовая стратегия – набор эффективных решений, которые определяют источники и направления использования финансовых ресурсов.

5. Социальная стратегия - совокупность решений, определяющих тип и структуру коллектива сотрудников промышленного предприятия, а также характер взаимодействия со стейкхолдерами.

6. Организационная стратегия - набор решений, варианты которых определяют организационную и управленческую структуру, механизмы принятия решений на предприятии.

7. Экологическая стратегия - охватывает комплекс мероприятий по природоохранной деятельности, учитывающий все вопросы, которые могут возникнуть на предприятии в связи с переходом на новый вид продукции, ростом объемов производства.

Традиционно выделяют такие виды стратегии роста [11]:

- горизонтальная концентрация;
- вертикальная интеграция;
- связанная диверсификация;
- конгломератная диверсификация.

Горизонтальные слияния осуществляются между конкурирующими или потенциальными конкурентами.

Вертикальная интеграция состоит в превращении отношений, существовавших на рынке во внутрифирменные отношения.

Связанная диверсификация осуществляется при объединении предприятий, принадлежащих к различным секторам, но имеющих общие виды деятельности технического или коммерческого характера.

Конгломератная диверсификация представляет сближение фирм, работающих в отраслях, не имеющих никакой прямой связи друг с другом.

Эффективная институциональная инновационная стратегия требует активной политики научно-технического переоснащения промышленного производства.

Таким образом, можно сделать следующие основные выводы.

Наблюдение за деятельностью отечественных промышленных предприятий свидетельствует, что наиболее распространенными типами их стратегий являются ситуативная стратегия, которая предполагает выход на общую (портфельную) стратегию, стратегию интенсивного роста или стратегию диверсификации и стратегия синергизма, которая проявляется в объединении ресурсов, технологии и функциональной компетенции в пределах товарно-рыночных сегментов предприятия.

В результате исследования содержания понятия "стратегия", а также анализа уже известных определений, предложено определение, предполагающее уточнение измерения достижения стратегических целей оперативными показателями такими как, оборот, доход или увеличение капитала.

В соответствии с поставленной целью исследования проанализированы существующие виды стратегий, приведена их типологизация. Отмечено, что необходим поиск путей получения синергического эффекта среди родственных структурных подразделений и превращение его в конкурентное преимущество предприятия. Стратегической альтернативой развития бизнеса является стратегия роста.

Установлено, что стратегия выживания является основной корпоративной стратегией большинства предприятий машиностроительного комплекса Украины, проявляясь в стратегиях экономии расходов и реструктуризации. Предложен алгоритм формирования ключевых факторов адаптационных стратегий.

В эпоху экономики знаний особую роль приобретает инновационная стратегия как развития государства в целом, так и каждого отдельного машиностроительного предприятия.

Институциональная инновационная стратегия направлена на экономию материальных ресурсов и освоение новых видов продукции.

В современных условиях эффективным инструментом адаптации промышленного производства к динамичным условиям внешней среды является стратегия. Для преобразования стратегий в практику работы предприятия, используя сбалансированную систему показателей, необходимо проводить учет как оперативной, так и стратегической деятельности, рассматривая эффективность использования имеющегося потенциала.

Литература: **1** Ансофф И. Стратегическое управление[пер. с англ. Л.И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989 - 563с. **2** Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента [пер. с англ Л.И. Евенко]. – М.:Дело, 1997. **3** Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильяме", 2004. — 432 с. **4** Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576с. **5** Шеховцева Л.С. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. — 153 с. **6** Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Ерохина Е.А. – Томск : Узд-во Томського университета, 1999. – 160 с. **7** Малярець Л.М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи: монографія /Малярець Л.М., Ачкасова О.В. –Х.: Вид.ХНЕУ,2012.-304 с. **8** Райко Д.В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація: Монографія.- Х:ВД «ІНЖЕК»,2008.-632с. **9** Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания/Пер. с анг. – М.: Издательство «Финпресс», 2009. -272 с. **10** Роберт С.Каплан, Дейвид П. Нортон Сбалансированная система показателей [пер. с англ.] – М.: ЗАО «Олимп – бизнес», 2003. – 210 с. **11** Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник. – Львів: Магнолія 2006, 2009. – 544с. **12** Сучасні концепції менеджменту: Навч. Посібник / За ред. д-ра екон. Наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с. **13** Мартиненко М.М., Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. - К.: Каравела, 2006. - 320 с. **14** Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с. **15** Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 360 с.: іл. **16** Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.М. и др..Механизм управления предприятием:стратегический аспект.-Харьков:Узд.ХГЭУ,2002.-252с. **17** Управління конкурентоспроможністю підприємства:Підручник /Ю.Б., Іванов,М.О.Кизим, О.М.Тищенко, О.Ю.Іванова, О.В.Ревенко, Т.М.Чечетова–Терашвілі.-Х.:ВД «ІНЖЕК»,2010. -320с.

Глава 2

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Раздел 2.1

Экономика знаний, как ресурс инновационных изменений в обществе

(Гетало В.П.)

Трансформационные преобразования в экономике развитых стран мира являются тем источником, что позволяет обеспечивать относительное макроравновесие на финансовых, товарных, ресурсных и трудовых рынках. В современном глобализированном пространстве актуальным является проблема возобновления ресурсов. Рынок труда с большой долей оптимизма можно считать одной из составляющих системы, которая постоянно, благодаря инновациям, продуцирует высокотехнологичные подходы к созданию и реализации энерго - ресурсосберегающих продуктов.

Именно человеческий капитал является тем сберегающим ресурсом, который со временем будет стоить все дороже.Как известно, ресурс, в основе которого находяться знания, является основой каких либо инновационных изменений.

Экономика знаний, как подчеркивают в своих исследованиях Федулова Л.И. и Корнеева Т.М., в первую очередь относится к тем сферам экономического пространства , в которых создаются, распространяются и используются знания для обеспечения процеса его совершенствования и повышения уровня конкурентоспособности. Экономика знаний в целом прогрессивно влияет на уровень экономической эффективности любого производственного или технологического процесса при условии, что информация, которая является основой знаний, несет в себе потенциал положительных изменений. Такую систему можно сравнивать со способностью человека через интеллект воспроизводить новые знания, которые превращаются в новую информацию для различных сфер экономики с последующим ее использованием уже в процессе создания нового товара.

Анализ современного состояния системы развития и эффективного использования человеческого капитала в Украине позволяет сделать выводы, что государство еще не обеспокоено критическим положением, что сложилось на рынке рабочей силы.

Одним из критериев, который является оценивающим фактором при определении конкурентоспособности и инновационного потенциала человеческого капитала, является стоимость рабочей силы. В соответствии с ростом уровня профессионализма (ресурса знаний) увеличивается и цена трудовых ресурсов. Как известно, цена рабочей силы в Украине даже в инновационно зависимых сферах экономики на порядок ниже цены в Польше, не говоря уже о промышленно развитых странах. Как следствие, Украина все последние годы стабильно выступает на международном рынке труда преимущественно как экспортер рабочей силы, в т. ч. квалифицированной.

Среди причин недостаточного внимания государства к вопросам развития человеческого капитала можно указать в том числе игнорирование (возможно не всегда сознательное) того факта, что создание современной инновационной экономики в Украине может стать реальностью только при условии признания на уровне государственной политики важнейшим приоритетом реализацию направлений, которые усиливают инвестиционную привлекательность нашей страны - в частности, создание эффективной системы функционирования экономики знаний.

Как показывает мировая практика, составляющими экономики знаний традиционно считаются: инновационные продукты, в частности те, которые прошли стадию трансфера; образование и обучение, как фактор формирования качественных характеристик человеческого капитала; информационные и коммуникационные технологии, что являются основой современной инфраструктуры какого - либо бизнеса. Несомненным является тот факт, что экономика знаний, как основа эволюционных преобразований, эффективно соединяет приведенные выше элементы и все в большей степени становится фактором ускоренного развития производительных сил и качественных изменений социально-экономической среды, особенно в тех странах, которые находятся на пути реформирования экономической, политической и общественной систем.

Наука, образование и бизнес в условиях приоритетного развития экономики знаний становится не только частями единого целого, а прежде всего источником формирования инновационных изменений, приобретают характер постоянного процесса, необходимого для построения в таком государстве, как Украина, современного трансформационного общества.Высшее образование является определяющим фактором, обеспечивающим развитие инновационной экономики, в которой состояние инфраструктуры (в т.ч. социальной) прежде всего определяется уровнем интеллектуального и технологического развития. Роль высших учебных заведений в ускорении процесса реализации политики государства относительно предоставления статуса приоритетного направления развития экономики знаний является определяющей.

Высшее образование, как процесс, как составляющая социально - экономической среды, является отражением устремлений его участников, в частности потребителей (студентов) и заказчиков (предприятий). К сожалению, цели участников не в полной мере соответствуют друг другу. Так, студент вуза поступает на учебу, мотивируя свое решение относительно выбранного направления знаний, в большинстве случаев уровнем престижности профессии, который сложился в существующей социальной среде. А работодатель стремится получить максимальный эффект от «покупки» специалиста, который, к тому же, должен иметь на момент приема на работу соответствующие профессиональные практические навыки и необходимые личностные характеристики.

Учитывая существующую систему формирования ресурса знаний в высшей школе Украины, вузы вынуждены организовывать учебный процесс, как средство получения студентами академических знаний, что, как правило, практически исключает адаптацию випускников к требованиям работодателей.

Адаптационные программы, выходящие за пределы стандартов высшего образования, являются скорее исключением, чем правилом кафедральной работы. Их создание и обеспечение, несомненно является инновационным фактором преобразований в экономике, но такая деятельность вузов не соответствует государственным критериям оценки качества подготовки специалиста. Более того, введение в процесс обучения студентов адаптационных курсов по заказу предприятия непременно приведет к ухудшению (по стандартам МОНУ) качественного состава научно - педагогического персонала. Привлечение представителей предприятий, заказывающих в Вузе специалистов соответствующего уровня, которые , как правило, не имеют научной степени и звания, автоматически уменьшает процент докторов и кандидатов наук в общей численности преподавателей, что может угрожать соответствующими санкциями со стороны государственного органа контроля вплоть до постановки вопроса о лишении лицензии .

То есть, возникает так называемая дилемма - инновационная составляющая экономического развития, которой является человеческий капитал, что должен соответствовать требованиям изменяемых ресурсов, в первую очередь зависит от эффективной, инновационной по своей сути системы подготовки специалистов. Такая система может быть создана только при непосредственном участии государства. В тоже время государство и является тем сдерживающим фактором модернизации высшего образования в Украине, которого требуют работодатели.

В этих условиях эффективной может оказаться практика партнерства между высшими учебными заведениями и предприятиями - заказчиками специалистов. Реализация таких программ является одним из рычагов развития экономики знаний в ее инновационной составляющей. Так, более чем десятилетний опыт Полтавского института «Свиточ» Межрегиональной академии управления персоналом свидетельствует о возможности в рамках законодательного поля

использовать имеющиеся варианты сотрудничества вузов с работодателями для внедрения в учебный процесс адаптационных программ.

Так, например, ряд известных в Полтаве предприятий в соответствии с заключенными с институтом договорами о сотрудничестве, активно участвуют в формировании ресурса знаний выпускников. Это происходит в том числе через систему тренинговых программ подготовки, в которых практическая составляющая заказывается предприятием - партнером. Отбор претендентов на вакантные места работодатели осуществляют комплексно - сначала благодаря непосредственному участию топ - менеджеров компаний в оценке публичной защиты тренинговых програм студентами 3-х - 4-х курсов, а впоследствии - во время производственной практики выпускников.

Поскольку тренинговый цикл предусматривает формирование навыков студентов по созданию и обеспечению функционирования собственных предприятий, реализации инвестиционных проектов с детальным описанием бизнес - плана таких идей, Институт имеет возможность по желанию предприятий - партнеров включать в программы подготовки студентов - участников тренинговых программ именно те профили знаний (т . ч. практические навыки), которые составляют базу основных требований к специалистам - выпускникам вузов, являющихся претендентами на должности предприятий - заказчиков.

Таким образом, именно в вузе существует реальная возможность сформировать не только нужные работодателю качества будущего специалиста, а к тому же инновационную культуру той молодежи, что составляет эффективную часть человеческого капитала. Этого можно достичь введением процесса постоянного обучения в течение жизни, как задекларировано в документах Болонской конференции министров вышего образования Европы в 1999 г. Именно благодаря мотивации работодателями своего персонала к постоянному поиску новой информации из различных источников, потребности в социализации инновационного промышленного продукта, приобретению навыков преобразования «ноу-хау» в «нужный и доступный» для потребителя товар, возможно возникновение спроса к постоянному процессу получения новых знаний, в том числе в университетских стенах.

Но для формирования инновационной культуры в сфере экономики знаний недостаточно заявить о возможности вузов выполнять роль «трансформаторов» ресурса знаний для фирм - заказчиков. Профессиональное повышение уровня знаний персонала может обеспечить, как стартовый пакет, именно такая модель построения учебного процесса, которая существует в ведущих университетах мира (в том числе и в учебных центрах при вузах, таких как бизнес - школы и т.п.).

Одной из разновидностей такой модели для начала может стать и бизнес - инкубатор (школа бизнес – обучения в реальных украинских условиях). Так, за последние десять лет XX столетия по статистике именно благодаря таким учебным центрам в Европе и США было создано до 80% новых рабочих мест (2).

Школа бизнес - обучения, как пример, более десяти лет функционирует в Полтавском институте «Свиточ».

На базе тренинговых бизнес - курсов, которые внедрены в основной учебный процесс для студенчества, коллектив института разработал и успешно использует Программу бизнес - образования для молодежи в ходе реализации таких проектов, как Школа бизнеса для молодежи старшего школьного возраста, бизнес - тренинги для безработных, программа проекта InnoEnterprise по обучению управленческого персонала ведущих предприятий принципам и методам инновационного менеджмента в режиме кейсовых и микротренингових систем, которые отрабатываются в микрогруппах с соревновательным эффектом во время представления членами команд презентаций инновационных идей, подкрепленных мини бизнес - планами.

Инновационная культура человеческого капитала, как базовый элемент экономики знаний, в определенной мере также зависит от уровня интеллектуализации основных технологических процессов, образованности населения. Показатели, характеризующие уровень образованности граждан в Украине, подтверждают высокий потенциал нашего государства в эффективном наращивании экономики знаний. Так, по количеству работающих граждан, имеющих высшее образование, Украина занимает пятое место среди 37 стран, внесенных в группу с высоким уровнем образованности рабочей силы (3).

Но реализация этого потенциала требует внедрения системы мер, позволяющих качественно изменить модель учебного процесса в вузе, ее содержательное наполнение, систему накопления и использования информационных ресурсов, внедрить в высшей школе реальные адаптационные программы для выпускников, основанные на партнерстве с предприятиями - работодателями.

К важнейшим мероприятиям также следует отнести систему бизнес - практик, основанных на использовании инновационных идей для получения студентами результатов в пределах тренинговых программ «на коротких дистанциях». Это позволит будущему специалисту осуществить апробацию своих навыков и знаний в условиях, приближенных к реальным.

Переход к модели обучения в вузе, содержащий вышеприведенные принципы, может существенно улучшить ситуацию в Украине с трансфером инноваций во все сферы жизни и приблизит общество к Европейским стандартам.

Литература: 1 Гетало В.П. Проблеми реформування вищої освіти в Україні в контексті пріоритетів розвитку бізнес – середовища // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 207. том. V. – с. 1386 – 1390. **2** Васильєва Л.М. Бізнес – інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва // Держава та регіон. – 2010. - №1. – с. 50 – 54. **3** Спільний аналітичний звіт міністерства економіки України, міністерства фінансів України та національного банку України «Потенціал України та його реалізація». – К. – 2008. – с. 21-25. **4** Федулова Л.І., Корнєєва Т.М. Державна політика розбудови економіки знань : особливості реалізації антикризової стратегії // Фінанси України. – 2009. - №10. – с. 3-17.

Раздел 2.2

Развитие теории индикативного управления в современной экономической науке

(Дячек В.В.)

Государственное управление экономической системой базируется на общественных отношениях к собственности капитала. В Украине согласно Гражданскому кодексу существуют следующие формы собственности [1, ст. 324-327]: собственность украинского народа, частная собственность, государственная и коммунальная. С приобретением Украиной независимости, ее властью преследуется цель развития рыночного хозяйствования на основе частной собственности. Согласно Конституции Украины, эта собственность является неприкасаемой [2, ст. 41]. Главной целью государственного управления экономической системой является устойчивое развитие общества, которое выражается в совокупности групп целей, обобщенных, взаимосвязанных и графически представленных Я. Тинбергеном на рис. 2.2.1.

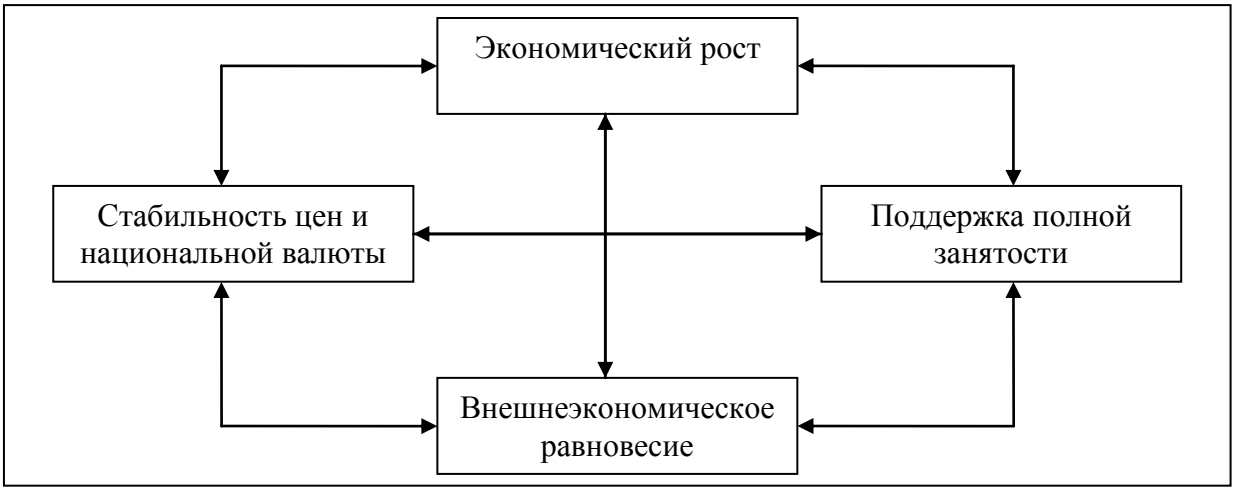

Рис. 2.2.1. Многоугольник целей государственного управления экономикой Я. Тимбергена [3, с. 42]

Реализация целей государственного управления экономической системой предусматривает разработку и функционирования организационного механизма регулирования, главным элементам которого является система законов и стандартов, институциональная система управления развития экономики, финансово-экономических средств, информационное обеспечение, политика социальных преобразований [3, с. 17]. Государственное управление, как и

управление вообще подразумевает выполнения нескольких функций [4, с. 37]: планирование, организация, мотивация и контроль. На уровне государства осуществляется макроэкономическое планирование. Последнее представляет собой целенаправленную деятельность органов государственного управления по обеспечению пропорционального и динамического развития общества, определенных основных параметров экономики в будущем с наименьшими затратами общественного труда. [43, с. 108]

Стратегическая цель планирования развития национальной экономики состоит в обеспечении воплощения определенных целей государственного управления.

Классификация макроэкономических планов по признакам представлена на рис. 2.2.2.

Рис. 2.2.2. Классификация макроэкономических планов по признакам [4, с. 110]

Планирование предусматривает разработку и обоснование плановых показателей, которые характеризуют развитие экономики в будущем, экономических нормативов, которые определяют взаимоотношения с государством и ее органами управления.

Макроэкономическое планирование как специальный инструмент государственного управления экономики выполняет следующие функции [4, с. 109]:

1. Конкретизацию целей и приоритетов развития национальной экономики;
2. Обеспечения оптимального варианта развития экономики;
3. Координацию экономической деятельности субъектов хозяйствования;
4. Контроль процесса реализации целей и задач, оперативное регулирование условий хозяйствования или смену заданий экономической политики государства. Следует отметить, что, наряду со специфическими функциями

государственного планирования, последнее выполняет присущие ей функции в рамках общей теории менеджмента [5, с. 74]:

1. Оценка текущей ситуации;

2. Оценка ситуации, которая должна сложиться при достижении целей, т.е. целевой ситуации;

3. Определение способа достижения поставленных целей.

Таким образом, планирование определяет, каким образом организовать процесс достижения целей, мотивации людей и контроля достижение упомянутых целей исходя из представления целевой ситуации.

В теории государственного управления выделяют несколько целей государственного управления, выделяют несколько видов планирования по нескольким признакам и, классификацию этих видов представлено на рисунке.

Современные ученные-экономисты выделяют четыре формы макроэкономического планирование, но наиболее используемые две: директивное и индикативное, две другие – производные от первых [4, с. 111].

Директивное планирование действовало в большинстве стран с централизованной системой управления экономикой, суть которого состояла в централизованном установлении плановых показателей, которые разрабатываются наивысшем звеном управления народным хозяйством и доводится ею нижнему управленческому звену для обязательного исполнения. Выполнения доведенных плановых показателей обеспечивалось выделением соответствующих фондов, трудовых ресурсов и стимулирования премиями и отличиями. За неисполнение плановых задач управляющие несли персональную ответственность.

Индикативное планирование предусматривает процесс формирования мероприятий рекомендательного характера, направленного на достижение целей социально-экономической политики государства и создания таких условий для субъектов хозяйствования, которые бы побуждали их к исполнению поставленных задач.

Индирективное отличается от директивного применением директивных экономических рычагов влияния на субъектов хозяйствования, отказа от административных штрафов за неисполнения плановых заданий, что обеспечивает полную свободу экономическим субъектам. Однако данная форма не предусматривает обеспечение ресурсами упомянутых субъектов. Таким образом, данная форма планирования является более эффективной, чем директивное планирование, но имеет те же недостатки.

Регулятивное планирование имеет много общего с индикатвным. Отличие состоит в более глубоком влиянии на государственный сектор экономики при помощи прямых административных и экономических рычагов, активном влиянии на частный сектор путем материального стимулирования при выполнении плановых заданий.

На сегодня наиболее приемлемой формой планирования для Украины является индикативное планирование, вследствие невозможности активного вмешательства в экономическую «жизнь» частного предприятия.

Следует отметить, что с развитием капиталистической системой производства размеры предприятия растут. В начале 20 века правительство разных стран впервые столкнулось с большими, огромными предприятиями-монополистами, которые могли влиять на состояние дел в отрасли. Вследствие чего появилось антимонопольное и антитрестовое законодательство для ограничения их власти, которая могла принести вред другим субъектам экономики, в первую очередь конкурентам и потом потребителям. Таких предприятий было единицы. Но экономические системы стран развивались и развивались их международные экономические связи, углублялась специализация труда и концентрация капитала. Так появились и получили развитие транснациональные и многонациональные корпорации, среди которых особую роль играют банки. Последние представляют собой феномен банков, которые «слишком большие, чтобы упасть», то есть такие большие, что их банкротство может привести к негативным последствиям во всей экономической системе страны или нескольких стран. Поэтому развитие и упомянутых предприятий следует учитывать государствам при формировании соответственно своих планов. На рисунке 2.2.3 представлено авторская классификация планов экономического развития в зависимости от временного горизонта планирования и масштабов субъекта планирования: государственного и негосударственного секторов экономики.

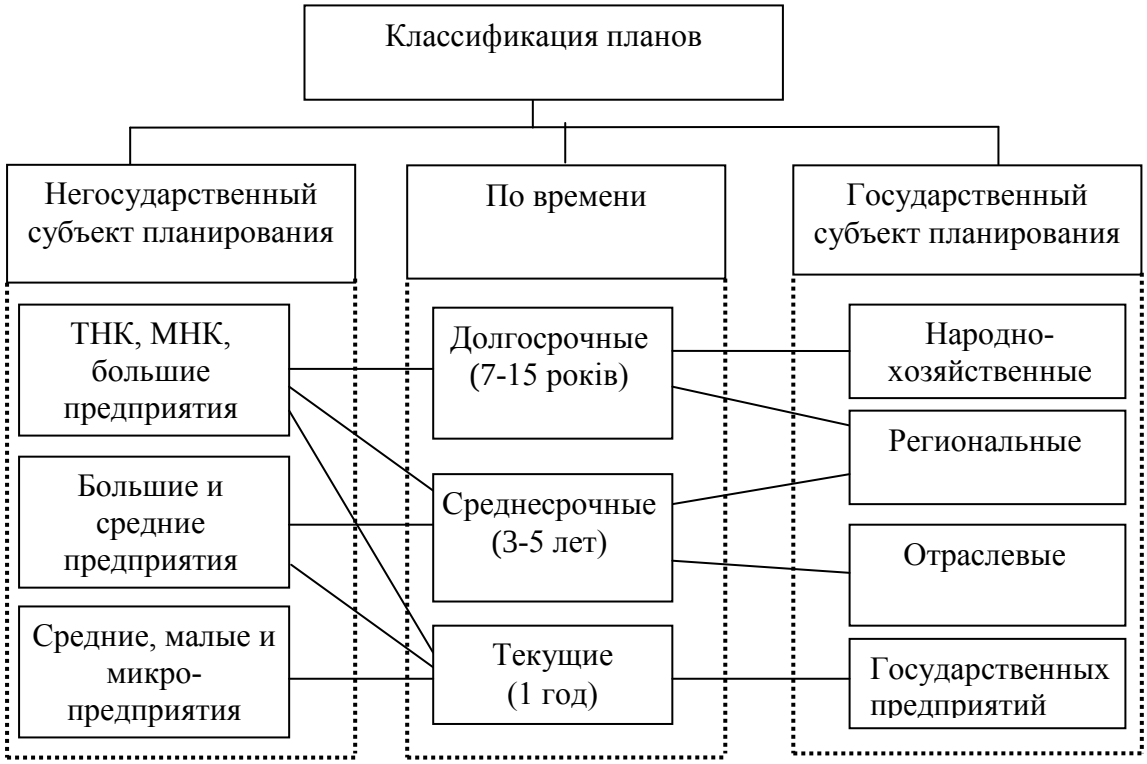

Рис. 2.2.3. Классификация планов экономического развития в зависимости от временного горизонта планирования и масштабов субъекта планирования

На рисунке 2.2.3 видно, что транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК) и большие предприятия могут планировать свою деятельность на 7-15 лет и влиять на ситуацию, в том числе и на государство путем лоббирования, формирования необходимого мнения в обществе с помощью инструментов связи с общественностью и других маркетинговых инструментов и средств. Перечисленные средства доступны таким предприятиям, так как именно они имеют в распоряжения соответствующие, в первую очередь финансовые, ресурсы.

Большие и средние предприятия могут планировать на 3-5 лет и соответственно влиять на ситуацию в такой перспективе, так как у них имеются в наличии ресурсы, которых достаточно для этого временного периода. И в более долгосрочной перспективе они будут придерживаться мнения государства относительно дальнейшего экономического развития страны.

Средние, малые и мелкие предприятия могут планировать в краткосрочной перспективе. В средне- и долгосрочной перспективах фактически не имеют ресурсов для противостояния государству.

Исходя из вышеизложенной классификации планирования, можно проследить и развитие индикативного управления.

Первой формой индикативного планирования была конъюнктурная. В которой под термином «конъюнктура» подразумевалась совокупность условий и факторов, определяющих социально-экономическую ситуацию. Для реализации на практике данной упрощенной формы такого планирования первоочередным требованием является относительно сбалансированное развитие экономики. Основная функция планирования заключается в улучшении экономической конъюнктуры путем комплексного использования бюджетно-финансовых, денежно-кредитных и прочих макрорегуляторов. Активно применяется в ЕС для планирования деятельности государств. [6, С. 137] . То есть планирование осуществлялось на год.

Структурная форма предусматривает согласование плановой деятельности на макро-, мезо- и микроуровнях национальной экономики. Суть состоит в обеспечении реализации государственной структурной политики в отношении отдельных регионов, отраслей и секторов экономики путем тщательного согласования действий и интересов предприятий, с одной стороны, и государства – с другой. Что достигается благодаря увязке макроэкономических планов и внутрифирменных планов. Успешно применялась в Японии и во Франции в 70-х годах [6, с. 138-139].

Стратегическая форма индикативного планирования возникает на определенном этапе развития производительных сил, когда значительны масштабы и сложность экономики, а также наблюдается глобализация рынков в рамках интеграционных хозяйственных систем. Стратегическая форма индикативного планирования предполагает четкий выбор основных приоритетов развития национальной экономики и их ведущую роль в реализации государственной экономической политики. Успешно применена во

Франции в десятом индикативном плане (1989-1992 гг.) и стратегическом планировании США [6, с. 140].

Стратегическая форма индикативного планирования в том или ином виде предполагает согласование интересов субъектов всех уровней национальной экономики. Особенностью данной формы индикативного планирования является значительное расширение временного горизонта и максимально четкое проявление этой формы как способа организации разработки и реализации долгосрочной общенациональной экономической политики [6, с. 140].

Эволюция индикативного управления заняла десятилетия [6, с. 141]. Таким образом, можно провести аналогии упомянутым типам индикативного планирования и временному периоду планирования, что представлено графически на рисунке 2.2.4.

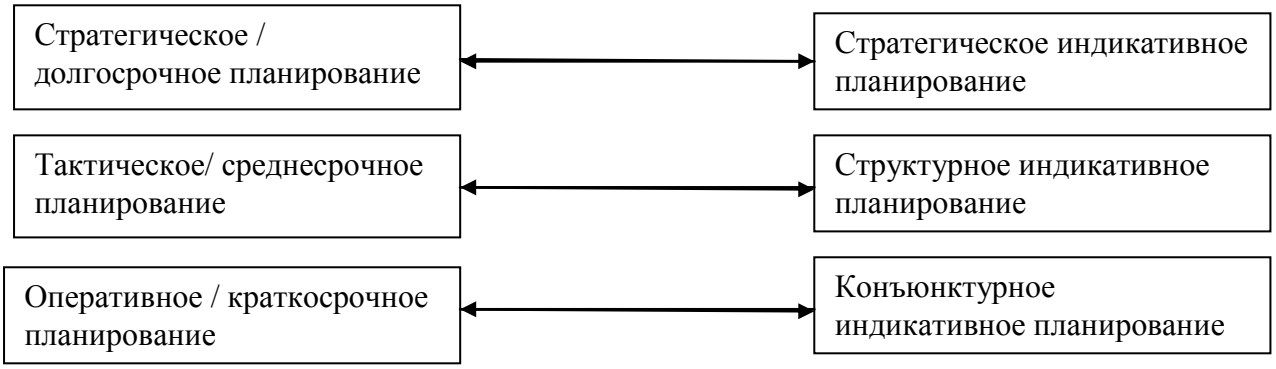

Рис. 2.2.4. Соответствие типов индикативного планирования видам планирования по временному охвату

Из чего видно, что индикативное планирование развивалось с развитием экономической системой общества и ростом влияния частных предприятия на экономическую систему государства и мира вообще.

В результате проведенного исследование можно сделать вывод, что с развитием рыночных отношений, углубления специализации и кооперации, развитием «новой» экономики актуальность индикативного планирования и соответственно индикативного управления возрастает, а директивного и его производных форм падает. «Новая» экономика усиливает так называемую четвертую ветвь власти – средства массовой информации, с помощью социальных сетей, блогов и интернета вообще люди более оперативно получают информацию из разных источников, вследствие чего осложняется процесс директивного планирования с жесткой регламентацией. Так как при таком сценарии Государство претендует на звание единственного субъекта в экономике, способного объективно оценивать рыночную ситуацию и определять дальнейшее развитие.

В результате выше сказанного индикативное государственное управление экономикой является актуальной темой для дальнейшего исследования,

понимания механизма реализации и более глубокого воплощения в практику государственного управления.

Литература: 1 Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 р. N 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua **2** Конституція України [Електронний ресурс] : від 28.06.1996р. // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua **3** Сидорович А.В. Курс экономической теории : общин основы экономической теории. Микроэкономика, макроэкономика. Основы национальной экономики : Учебное пособие / А.В. Сидорович, Т.А. Агапова и др. – М. : Дело и сервис, 2001. – 832 с. **4** Швайка Л. А. Державне регулювання економыки : Підручник / Л.А. Швайка. – К. : Знання, 2008. – 462 с. **5** Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2005. – 720 с. **6** Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование, национальное программирование : Учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кулиш. – М. : Экономика, 2008. – 575 с. **7** Левинталь А.Б. Индикативное планирование и проведение региональной политики / А.Б. Левинталь, Ф.Ф. Пащенко, под общ. Ред. А.Б. Левинталя. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 368 с. **8** Бабич Д. В. Державне регулювання економіки в умовах ринку / Д. В. Бабич. – Х. : Основа, 1997. – 407 с.

Розділ 2.3

Корреляционный анализ зависимости выполненных научных и научно-технических работ от объемов и источников финансирования за 2005 – 2011 гг.

(Скворчевский А.Е.)

В условиях исчерпания природных ресурсов, глобального изменения климата, глубокого кризиса современной финансово-экономической системы, без преувеличения можно сказать, что переход к инновационной модели развития является условием выживания государства и его населения. Не смотря на это, Украина на протяжении последних 20-и лет теряет свой инновационный потенциал. Основной причиной этому можно считать недостаточное финансирование науки и инновационной деятельности за указанный период. Эту основную причину можно условно разделить на два направления, а именно: общее недостаточное финансирование инновационной деятельности и нерациональное распределение средств между различными ее видами.

Учитывая вышеизложенное, перспективным представляется количественная оценка зависимостей выполненных научных и научно-технических разработок от объемов и источников финансирования. Эконометрические исследования в данном направлении могут позволить получить модели показывающие тесноту взаимосвязей отдельных научно-технических направлений от различных источников финансирования. Такие модели позволят выявить точки наиболее эффективного вложения средств из разных источников, избежать коррупционно опасных схем распределения бюджетных средств и других злоупотреблений.

Актуальность перехода к иновационно-инвестиционной модели развития экономики Украины порождает интерес к вопросам эффективного управления и организации инновационной деятельности со стороны государства, что отражено в законах и других нормативно-правовых актах [1, 2 и др.]. Результаты научных исследований в этом направлении отражены в работах многих отечественных и зарубежных ученых: П. Бубенка, В. Геeца, О. Григора, Я. Жалило, Ю. Макогона, В. Новицкого, Ю. Пахомова, М. Петрины, П. Перерви, В. Семиноженка, Дж. Сакса, Л. Федуловой, А. Филипенка и др. [3, 4, 5 и др.]. Однако, в указанных работах недостаточно внимания уделено математическим методам планирования и прогнозирования развития инновационных процессов.

В тоже время Государственная служба статистики Украины регулярно на своем сайте публикует статистические сборники, характеризующие научную, научно-техническую и инновационную деятельность в Украине [6, 7, 8]. Эмпирические данные, приведенные в статистических сборниках [6, 7, 8] представляют собой прекрасную базу для проведения эконометрических исследований с целью аналитического описания закономерностей развития инновационных процессов в Украине и прогнозирования их динамики.

В работе [9] проведена оценка инновационного развития экономики Украины. Исследование носит, в основном, описательный характер. Количественные исследования ограничены моделями парной линейной регрессии зависимости затрат на инновационную деятельность от объемов иностранных инвестиций в основной капитал, а так же зависимости затрат на инновационную деятельность от объемов иностранных инвестиций в инновационную деятельность. Более того не вполне корректный подход к эконометрическим исследованиям привел тут к неоднозначным результатам [11-15].

Работа [10] ограничивается только лишь корреляционно-регрессионным анализом производства новых видов техники в Украине в зависимости от источников финансирования инновационной деятельности. Другие показатели инновационной активности в Украине данная работа не рассматривает. Кроме того статистические данные на которые опирается работа [10] на сегодняшний день несколько устарели.

Таким образом, эконометрические исследования, опирающиеся на статистические данные [6, 7, 8] носят эпизодический характер, что открывает широкие перспективы для дальнейших исследований.

Целью данного исследования является количественная оценка взаимосвязей выполненных научных и научно-технических работ от объемов и источников их финансирования.

В основе исследования лежали статистические данные динамики объемов научных и научно-технических работ по видам и динамики объема финансирования научных и научно-технических работ по источникам за 2005-2011 гг. приведенные к ценам 2005 г. В статистическом сборнике [8] приведены графики временных рядов данных показателей, на основе которых были созданы таблицы статистических данных. Получена матрица парных коэффициентов корреляции (табл. 2.3.1) которая характеризует тесноту линейной связи между выбранными величинами.

Для того, что бы дать экономическую интерпретацию, полученным в табл. 1, результатам необходимо определить содержание характеристик величин, которые рассматриваются. В последнем разделе работы [8] приведены определения этих понятий. Так, общий объем научных и научно-технических работ определяется как сумма стоимости всех выполняемых работ в течении отчетного года собственными силами научных организаций по прямим договорам без НДС (без учета работ, выполненных соисполнителями).

Таблица 2.3.1

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Научно-технические разработки	Нучно-исследовательские работы	Научно-технические услуги	Всего	Государственный бюджет	Собственные средства	Средства заказчиков	Всего
Научно-технические разработки	1	0,8989	0,2224	0,9709	0,7251	0,8665	0,2444	0,8479
Научно-исследовательские работы	0,8989	1	0,0929	0,9559	0,9151	0,7401	-0,0652	0,7426
Научно-технические услуги	0,2224	0,0929	1	0,3074	0,0413	-0,1165	0,7863	0,6255
Всего	0,9709	0,9559	0,3074	1,0000	0,8222	0,7734	0,2026	0,8806
Государственный бюджет	0,7251	0,9151	0,0413	0,8222	1	0,4529	-0,2657	0,6375
Собственные средства	0,8665	0,7401	-0,1165	0,7734	0,4529	1	0,1515	0,5633
Средства заказчиков	0,2444	-0,0652	0,7863	0,2026	-0,2657	0,1515	1	0,5693
Всего	0,8479	0,7426	0,6255	0,8806	0,6375	0,5633	0,5693	1

При этом, объем работ, которые финансируются из бюджета, приводится на основе данных калькуляции, по договорным работам на основе акта сдачи-приемки. Если работа не была закончена, рассчитывается та ее часть, которая была выполнена в отчетном году, как промежуточный этап.

Объем финансирования – это средства организаций, которые отчитывается о погашении внутренних затрат на выполнение научных и научно-технических работ со всех источников (бюджета, средств отечественных и иностранных заказчиков, собственных средств и др.)

Понятие научно-исследовательских работ всесторонне рассмотрено в литературе, например [3, 4, 5 и др.]. Приведем два оставшихся понятия, относящихся к научным и научно-техническим работам.

Научно-технические разработки – это систематические работы, которые базируются на существующих знаниях, полученных в результате исследований и (или) практического опыта и направленные на создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем или методов. Эти работы могут быть так же направлены на значительное усовершенствование объектов, которые уже существуют. К объему разработок включены проектно-конструкторские и технологические работы, работы по созданию исследовательских образцов (партий) изделий (продукции), а так же проектные роботы для строительства.

К научно-техническим услугам принадлежит деятельность в отрасли научно-технической информации, патентов, лицензий, стандартизации, метрологии и контроля качества, научно-техническое консультирование и параллельная деятельность, которая способствует внедрению в производство научно-технических разработок, другие виды деятельности, которые способствуют получению, распространению и использованию новых знаний.

Определившись со смысловой наполненностью понятий, перейдем к анализу корреляционных связей между ними. В первую очередь необходимо отметить, что объемы научных и научно-технических работ сильно коррелируют ($r = 0{,}88$) с объемами их финансирования, что является естественным фактом. Модель парной линейной регрессии может дать количественную характеристику этой взаимосвязи. Однако более целесообразно оценить тесноту корреляционных связей составляющих объемов научных и научно-технических работ с составляющие объемов их финансирования из различных источников.

Коэффициент корреляции между объемами научно-исследовательских работ и объемами научно-технических разработок равен 0,9. Такой значительный коэффициент корреляции может свидетельствовать как о зависимости одной величины от другой, так и о наличии третьего фактора влияющего на обе величины с равной силой. Для того что бы сделать вывод необходимо рассмотреть тесноту корреляционной связи научно-технических разработок и научно-исследовательских работ от объемов финансирования.

С точки зрения взаимосвязи объемов научных и научно-технических работ от их финансирования интерес представляет сильная корреляционная связь

между объемами финансирования научно-технических разработок из государственного бюджета ($r = 0{,}725$) и собственных средств предприятий ($r = 0{,}8665$). В данном случае целесообразно строить модель множественной линейной регрессии зависимости объемов выполненных научно-технических разработок от объемов финансирования из этих двух источников.

Аналогичная ситуация складывается с корреляционной зависимостью объемов научно-исследовательских работ от финансирования из этих двух источников. Очень сильная корреляционная связь прослеживается между научно-исследовательскими работами и объемами финансирования из государственного бюджета ($r = 0{,}915$) и сильная зависимость между научно-исследовательскими работами и собственными средствами предприятия, затраченными на них ($r = 0{,}74$). В данном случае так же целесообразно строить модель множественной линейной регрессии.

Все вышеперечисленные коэффициенты корреляции статистически значимо отличны от нуля по критерию Стьюдента при вероятности 90%.

Средства заказчиков не оказывают влияния на объемы научно-технических разработок ($r = 0{,}244$) и объемы научно-исследовательских работ ($r = -0{,}065$).

Так же необходимо отметить, что корреляционная связь между объемами научно-технических услуг и финансированием за счет государственного бюджета и собственных средств предприятий практически отсутствует $r = 0{,}0413$ и $r = -0{,}1165$. Вместе с тем объемы научно-технических услуг сильно коррелируют с объемами средств, полученных от заказчиков ($r = 0{,}79$). Этот коэффициент корреляции статистически значим по критерию Стьюдента при вероятности 90%.

Для полноты исследования рассчитаем матрицы частных коэффициентов корреляции на основании статистических данных, с помощью которых в дальнейшем планируется строить модели множественной линейной регрессии. Такая матрица, рассчитанная для изучения взаимосвязи объемов научно-технических разработок от объемов их финансирования (табл. 2.3.2) показала что между этими величинами существует более тесная связь, чем показали парные коэффициенты корреляции.

Таблица 2.3.2

Матрица частных коэффициентов корреляции объемов научно-технических разработок и объемов их финансирования

	Научно-технические разработки	Государственный бюджет	Собственные средства
Научно-технические разработки	1	0,747	0,876
Государственный бюджет	0,747	1	-0,51
Собственные средства	0,876	-0,51	1

Так же связь между объемами научно-исследовательских работ и объемами их финансирования из государственного бюджета и за счет собственных средств (табл. 2.3.3) предприятия сильнее, чем это показали соответствующие парные коэффициенты корреляции.

Таблица 2.3.3

Матрица частных коэффициентов корреляции объемов научно-исследовательских работ и объемов их финансирования

	Научно-исследовательские работы	Государственный бюджет	Собственные средства
Научно-исследовательские работы	1	0,967	0,906
Государственный бюджет	0,967	1	-0,82744709
Собственные средства	0,906	-0,827	1

Все частные коэффициенты корреляции, показывающие тесноту связи объемов научно-технических разработок или научно-исследовательских работ от объемов их финансирования статистически значимы по критерию Стьюдента при вероятности 90%.

Множественный коэффициент корреляции характеризует тесноту взаимосвязи зависимой переменной и всем набором независимых переменных на основании которых планируется строить модель множественной линейной регрессии. Множественный коэффициент корреляции между объемами научно-технических разработок и объемами их финансирования за счет государственного бюджета и собственных средств предприятий равен 0,943, что свидетельствует об очень тесной линейной зависимости между этими показателями. Очень сильная корреляционная связь существует между объемами научно-исследовательских работ и объемами их финансирования за счет государственного бюджета и собственных средств предприятий ($r_{мн.} = 0{,}985$).

Таким образом, расчет частных и множественных коэффициентов корреляции подтвердил целесообразность построения двух моделей множественной линейной регрессии: зависимости объемов научно-технических разработок от объемов их финансирования из государственного бюджета и за счет собственных средств предприятий, а так же зависимости объемов научно-исследовательских работ от объемов их финансирования из государственного бюджета и за счет собственных средств предприятий.

Как известно, коэффициенты корреляции являются мерой только лишь линейной взаимосвязи между некоторыми величинами, представленными выборками статистических данных [11-15]. Для полноты исследования были сделаны попытки отследить нелинейную зависимость между наиболее

важными, с точки зрения автора, величинами. Однако, построенные корреляционные поля показали практическое отсутствие взаимосвязи между объемами научно-технических услуг и объемами их финансирования из государственного бюджета и за счет собственных средств предприятий. Так же отсутствуют линейные и нелинейные зависимости научно-технических разработок и научно-исследовательских работ от средств заказчиков.

Корреляционный анализ зависимости объемов выполненных научных и научно-технических работ от объемов и источников финансирования за 2005 – 2011 гг. позволяет сделать следующие выводы и наметить направления дальнейших исследований:

1. В целом между объемами выполненных научных и научно-технических работ и объемами их финансирования прослеживается тесная взаимосвязь. Однако, для более глубокого понимания процесса, целесообразно выяснить взаимосвязи между составляющими этих двух показателей.

2. Сильная корреляционная зависимость между объемами научно-технических разработок и объемами научно-исследовательских работ вызвана воздействием других факторов на обе эти величины, а именно сильным воздействием объемов финансирования из государственного бюджета и за счет собственных средств предприятий. Т.е. тут имеем дело с так называемой ложной корреляцией.

3. Объемы научно-технических разработок сильно зависят от государственного финансирования и собственных средств предприятий, на это указывают как парные, так и частные коэффициенты корреляции. Таким образом, тут целесообразно строить модель множественной линейной регрессии в которой объемы научно-технических разработок будут выступать в качестве зависимой переменной Y, объемы финансирования из государственного бюджета и собственные средства предприятий независимыми переменными X_1 и X_2, соответственно.

4. Аналогичная ситуация складывается во взаимосвязи объемов научно-исследовательских работ от объемов государственного финансирования и собственных средств предприятий.

5. Объемы научно-технических услуг сильно коррелируют с объемами средств заказчиков направленных на научные и научно-исследовательские проекты. Причем, объемы выполненных научно-технических услуг корреляционно не связаны с объемами финансирования из двух других источников, рассмотренных во время анализа. Таким образом, целесообразно строить модель парной линейной регрессии, в которой объемы научно-технических услуг выступают в качестве зависимой переменной Y, а объемы финансирования за счет средств заказчиков – независимой переменой X.

Литература: 1 Закон України про наукову і науково-технічну діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12. **2** Закон України про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17. **3** Геєць В.М. Інноваційні перспективи України /

В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с. **4** Новицький В.Є. Інституційне регулювання в умовах кризи : реалії та імперативи [Електронний ресурс] / Є.В. Новицький // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – Режим доступу : http://soskin.info/ea/2010/1-2/20104.html **5** Економіка та управління інноваційною діяльністю. Підрчуник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Вороновського Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорєлова М.І. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – 1203 с. **6** Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – Київ, ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2008. – 359 с. **7** Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – Київ, ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2010. – 344 с. **8** Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – Київ, ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 303 с. **9** Половниченко С.О. Оцінка інноваційного розвитку економіки України / С.О. Половниченко, О.В. Левківський, В.В. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 2 (14) – ЧДІЕУ. – Чернігів. – 2012. – С. 78-87. **10** Скворчевський О.Є. Кореляційно-регресійний аналіз виробництва нових видів техніки в Україні в залежності від джерел фінансування інноваційної діяльності / О.Є. Скворчевський, Н.Ю. Золотар // Моделювання та прогнозерказиування економічних процесів [Текст]: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених, 8-11 грудня 2010 року. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – С. 92-93. **11** Кремер Н.Ш. Эконометрика : учебник для вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко; под ред. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 311 с. **12** Елисеева И.И. Эконометрика : учеб. / И.И. Елисеева ; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 344 с. **13** Доугерти К. Введение в эконометрику / К. Доугерти ; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 402 с. **14** Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс : учеб. / Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2004. – 576 с. **15** Джонстон Дж. Эконометрические методы / Дж. Джонстон ; пер. с англ. – М.: Статистика, 1980. – 444 с.

Раздел 2.4

Время как фундаментальный организационный фактор в общей теории предприятия

(Доценко С.И.)

Задача формирования общей теории фирмы рассматривалась во многих работах. Определяющими для современного состояния развития общей теории фирмы являются работы Я. Корнаи [1] и Р. Коуза [2]. В них сформированы принципы организации деятельности фирмы в двух направлениях: - с одной стороны рассматриваются принципы внутренней организации деятельности фирмы, с другой - принципы ее деятельности во взаимодействии с окружающим экономическим пространством.

В свою очередь, внутренняя организация фирмы рассматривается с двух позиций, а именно: организационной и управленческой. Эти два подхода отражены соответственно в теории организации [3] и теории управления [4]. Возникает проблема развития этих теорий в направлении формирования интегральной (общей) теории предприятия.

Предложенный в работе [5] подход к формированию элементов методологии общей теории предприятия предполагает в первую очередь рассмотрение организационной деятельности одного лица (предпринимателя) на основе теории функциональной системы академика П. К. Анохина [6]. Для этого предложено функциональную систему рассматривать как организованное Целое, в котором выделены две части. Это дает возможность для двух частей организованного Целого рассматривать их деятельность (взаимотношения) в форме постановки и решения организационных задач, как это предлагал А. Богданов [7], а не реализации соответствующих функций. При этом результатом решения задач должно быть обеспечение целостности.

Подробно эти задачи формулируются следующим образом:

- задача по формированию оптимального проекта будущего результата (*П*);
- задача по принятию решения о достижении сформированного проекта будущего результата;
- деятельность по достижению сформированного проекта результата (*X*);
- задача по обеспечению соответствия достигнутого результата (*X*) установленному значению проекта будущего результата (*П*) путем их измерения и сопоставления по соотношению:

$$П <==> X, \qquad (1).$$

Практическое решение поставленных задач в форме (1) требует разработки соответствующих моделей деятельности, а именно:

- разработки модели организационной деятельности по формированию оптимального проекта будущего результата (*П*);
- разработки модели организационной деятельности по достижению сформированного проекта будущего результата (*Х*);
- разработки модели организационной деятельности по обеспечению соответствия достигнутого результата установленному проекту будущего результата (*П* = *Х*).

Для разработки таких моделей необходимо выполнить декомпозицию содержания выделенных организационных задач для деятельности предпринимателя.

В работе [8] автором предложена методология декомпозиции содержания организационных задач энергетической деятельности предприятий (рис. 2.4.1). Применим ее для рассмотрения организационной деятельности предпринимателя. Предложенный метод декомпозиции предусматривает, прежде всего, установление соотношения между формами процессных и ресурсных факторов. В работах [9, 10] определены состав и содержание процессных и организационных факторов деятельности по обеспечению рационального использования энергоресурсов (энергетического менеджмента). Для других видов деятельности эти факторы могут быть определены отдельно на основе результатов этих работ. Эти соотношения рассматриваются независимыми от времени, т.е. фактор времени в этих соотношениях не используется как аргумент функции. Соотношение между процессными и ресурсными факторами не функциональное.

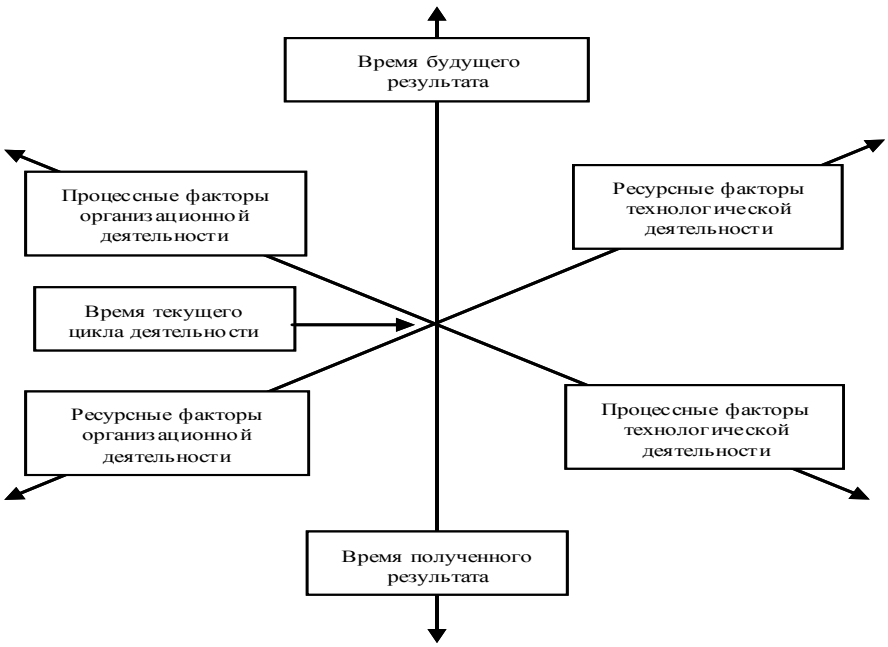

Рис. 2.4.1. Факторная модель деятельности организованного Целого

При этом, каждой форме процессных факторов ставится в соответствие две формы ресурсных факторов - организационной и технологической деятельности. Например, в полуплоскости процессных факторов организационной деятельности устанавливается двойное соотношение для каждого из определенных факторов: с одной стороны ресурсные факторы организационной деятельности, а с другой стороны ресурсные факторы технологической деятельности.

В известных методологиях декомпозиции деятельности предприятия [11], предусматривается рассмотрение фактора времени в сопоставлении с другими факторами. При этом, факторы организационной или технологической деятельности ставятся в соответствие фактору времени путем установления функциональной зависимости. Время рассматривается как независимый аргумент функциональной зависимости. Г. Клейнер [12] предложил классификацию систем в пространственно-временном измерении. Время в этой концепции характеризуется только продолжительностью реализации процесса или проекта.

В предлагаемой методологии декомпозиции организационной деятельности фактор времени также определяется как фундаментальный независимый фактор ее организации. Но кроме длительности цикла деятельности нами дополнительно устанавливаются соответствующие формы конкретных циклов деятельности и устанавливается логическая связь между ними. Это обеспечивается тем, что для выделенных организационных задач соответствующие совокупности процессных и ресурсных факторов (соответствующие плоскости факторов) относятся к различным моментам времени деятельности организованного целого (рис. 2.4.2).

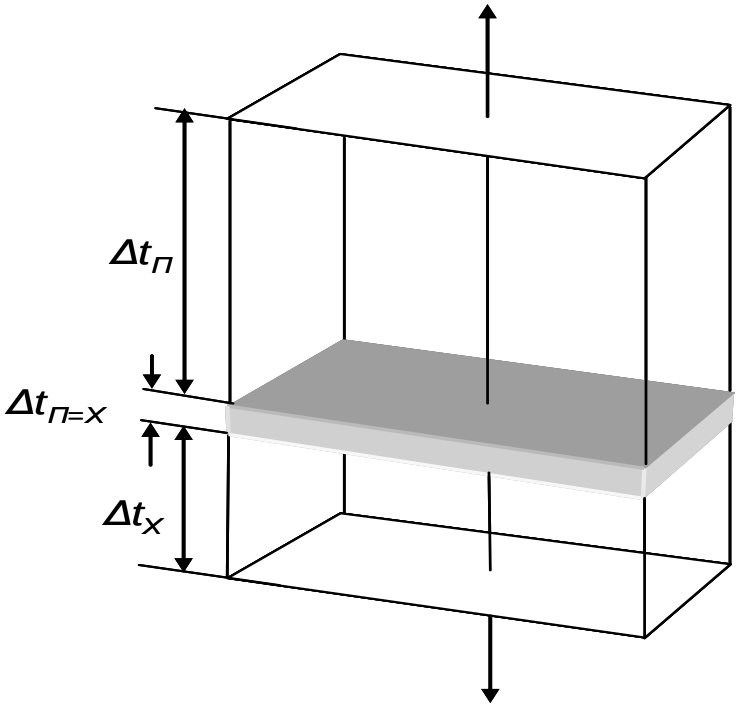

Рис. 2.4.2. Модель деятельности организованного Целого в пространстве процессных, ресурсных факторов и факторов времени.

Это обеспечивает формирование модели деятельности организованного целого как в плоскостях процессных и ресурсных факторов, так и в плоскостях временных факторов. Поэтому возникает возможность рассматривать организационную деятельность, как совокупность элементарных деятельностей для определенных моментов времени или периодов времени (циклов). При этом, в плоскостях времени рассматриваются как соответствующие моменты времени, так и соответствующие промежутки (периоды) времени. Оси факторов времени расположены перпендикулярно к плоскости ресурсных и процессных факторов организационной и технологической деятельностей.

При этом существует ось будущего времени и ось прошедшего времени. Точка отсчета времени соотносится с плоскостью начала отсчета прошедшего времени (плоскостью достижения результата деятельности).

Взаимосвязь между факторами устанавливается для соответствующего цикла организации деятельности (промежутка времени, соответствующей формы фактора времени).

При этом различают следующие формы факторов времени (в форме елементарних циклов организации деятельности) [5]:

- время длительности цикла формирования проекта будущего результата деятельности Δt_{Π} (в форме требований к характеристикам процесса Π);
- время продолжительности цикла анализа результата деятельности Δt_{X} (в форме характеристик процесса X);
- время продолжительности реализации цикла текущего процесса деятельности в форме $\Delta t_{\Pi = X}$ (в форме соответствия $\Pi = X$).

Следует отметить, что при таком подходе факторы времени характеризуются не только продолжительностью соответствующего промежутка времени их реализации, но и определенным содержанием организационной деятельности. То есть, время является не только аргументом соответствующей функции, но и соответствующим организационным фактором.

Кроме того, обычный способ математического моделирования предусматривает максимум трехмерное пространство и четвертое измерение - время. В предлагаемой методологии плоскость процессно-ресурсных факторов является четырехмерной, а оси времени добавляют еще два измерения - будущее и прошедшее время. В будущем времени также предусмотрено выделение элементарного цикла реализации текущей деятельности.

Проблема двойственности содержания времени является общепринятой философской и физической проблемой. В работах [13], [14, с. 112] рассматриваются различные философские аспекты категории «время». В предлагаемой методологии время также рассматривается не только с точки зрения продолжительности, но и содержания деятельности для конкретных промежутков времени.

Следствием такого подхода к определению состава и содержания факторов времени является выявление следующих свойств для состава совокупности взаимосвязанных процессных и ресурсных факторов организационной

деятельности для определенных моментов или промежутков времени: для проекта будущего результата и его конкретной реализации - они идентичны по составу. А вот для их конкретного содержания, наоборот, в начале реализации цикла ($\Delta t_{X=П}$) - они разные.

Задача организационной деятельности организованного Целого для этого цикла, как раз и заключается в обеспечении соответствия их содержания в форме отношения:

$$П = X \qquad (2).$$

Идентичность и обеспечение соответствия по составу и содержанию совокупности взаимосвязанных процессных и ресурсных факторов следует рассматривать как фундаментальное свойство организации деятельности организованного Целого. С другой стороны, эта идентичность и соответствие является *их полной информационной взаимоопределенностью* - состав и содержание показателей проекта результата должен однозначно соответствовать составу и содержанию показателей полученного результата.

Таким образом, для результатов деятельности двух частей организованного Целого в разные промежутки времени установлено новое фундаментальное свойство их соотношения - полная взаимная информационная определенность.

Это позволяет:

- установить дополнительный критерий целостности организованного Целого;
- анализировать методологии и методы реализации каждого из определенных циклов деятельности;
- синтезировать методологии и методы реализации каждого из определенных циклов деятельности;
- анализировать эффективность каждой из методологий и методов реализации определенных циклов.

Таким образом, организованное Целое:

- во-первых, имеет в своем составе две части;
- во-вторых, эти части реализуют организационную деятельность по формированию проекта будущего результата и его получению;
- в-третьих, результаты их организационной деятельности связаны между собой полной информационной взаимоопределенностью состава и содержания показателей проекта будущего результата и полученного результата.

Определение состава и содержания этих показателей является задачей исследования соответствующих организованных Целых.

Для анализа эффективности методологий и методов реализации каждого из определенных циклов организации деятельности, прежде всего, необходимо сопоставление времен продолжительности соответствующих циклов (параметров Δt).

При этом, для анализа методологий и методов реализации каждого из

определенных циклов организации деятельности очередность их определения не имеет значения, а вот для их синтеза необходимо установить очередность в реализации этапов формирования проекта будущего результата и полученного результата.

Рассмотрим задачу об очередности реализации этапов формирования проекта будущего результата и полученного результата. Иными словами, возникает задача первичности: какой из этапов первичен: этап формирования проекта будущего результата или этап анализа характеристик полученного результата? Для ответа на этот вопрос нам необходимо ввести дополнительно понятия:

- *полного* жизненного цикла организационной деятельности от ее создания до ее ликвидации с реализацией соответствующего проекта полного результата;
- *элементарного цикла*, продолжительность которого определяется реализацией промежуточных элементарных проектов результатов.

Для организации *полного* жизненного цикла первичен проект будущего результата. Это следует из того, что на момент начала организации деятельности существует лишь предпринимательская идея (например, в форме инновации), которая требует своей реализации. Даже когда исходным пунктом является существующее предприятие (деятельность), все равно ставится задача поиска новации [15]. Поэтому этот цикл организации деятельности следует считать инновационным, а следовательно и предпринимательским. При этом, его продолжительность должна быть максимально возможной при существующих обстоятельствах.

С другой стороны, для организации *элементарного* цикла первичен полученный на начало этого цикла результат предыдущего элементарного цикла деятельности. При этом, результат получается путем анализа состава и содержания показателей этого элементарного цикла предпринимательской деятельности. Этот принцип известен в теории управления как принцип рефлексивного управления [11]. Он предусматривает обеспечение соответствия результатов деятельности в двух последовательных элементарных циклах деятельности. Продолжительность такого анализа должна быть наименьшей. Идеальной является ситуация, когда такой анализ выполняется в реальном времени. Аналогом такого метода организации деятельности является автоматическое регулирование (стабилизация).

Следует заметить, что для этого цикла могут быть установлены также показатели проекта будущего результата для полного цикла. Они, как правило, должны совпадать с показателями частичного цикла. Если эти показатели не совпадают, то должна быть реализована деятельность по обеспечению такого соответствия. Этот метод организации деятельности реализуется в системах автоматического управления.

Таким образом, алгоритм организации (синтеза) предпринимательской деятельности предусматривает:

- формирование двух форм жизненных циклов деятельности;

- определение для каждого из них форм факторов времени которые являются первичными в их формировании;

- установлении продолжительности реализации каждого из определенных циклов деятельности;

- формировании состава и содержания показателей проекта будущего результата или его реализации в предыдущем цикле деятельности;

- обеспечении соответствия результатов реализации каждого из циклов установленным проектам.

Из выполненного рассмотрения предложенной методологии декомпозиции организации предпринимательской деятельности следует, что эта деятельность предусматривает решение следующих классов организационных задач:

- задач определения первичности форм факторов времени при синтезе состава и содержания методологии и метода реализации каждого из определенных циклов деятельности и соответствующих жизненных циклов;

- задач обеспечения соответствия полученного результата деятельности его проекту для каждого из определенных циклов деятельности и соответствующих жизненных циклов.

Задача определения первичности в реализации этапов соответствующих жизненных циклов является частичной задачей для общей философской задачи о первичности, которая формулируется в следующих формах:

- задача о первичности яйца или курицы;

- задача о первичности материи или сознания.

Следует также заметить, что задача о первичности возникает и в других организационных задачах. Так, например, в теории систем одной из важнейших задач является задача определения системообразующего фактора, т.е. решение задачи, какой фактор является первичным в ее формировании?

В общей теории систем таким фактором является взаимодействие [11].

В теории функциональных систем П. К. Анохина таким фактором является результат ее деятельности. В определении понятия «система» П. К. Анохиным указано [6]:

«системой можно назвать только такой комплекс избирательно включенных компонентов, в которых взаимодействие и взаимоотношения приобретают характер взаимного содействия компонентов на получение сфокусированного полезного результата».

К сожалению, в теории функциональных систем не выделяются формы жизненных циклов. Выше мы отмечали, что для элементарного и полного циклов проект будущего результата разный. Поэтому определение системы по П. К. Анохину следует рассматривать, прежде всего, для элементарного цикла.

Д.М. Махонцева в работе [17 с. 96-97] дает следующее определение понятия «система»:

«Системой является упорядоченно стойкая самоуправляемая и управляемая целостность, - это целостность, которая поддерживает упорядоченно устойчивое состояние своей и вышестоящей системы посредством самоуправления и управления».

При этом общие свойства системы определяются следующим образом [17, с. 96]:

«Любая система одновременно является и целым, и частью, то есть целое и часть - это две стороны одной медали, следовательно, и свойства любой системы определяются свойствами как целого, так и части, независимо от их принадлежности к органической или неорганической природе ....

Целостность - единство управляющей и управляемой частей системы обеспечивается информационными, энергетическими, транспортными, а с общефилософской точки зрения пространственно-временными, причинно-следственными связями, необходимыми для реализации ее главной и функциональной целей.

Упорядоченность - структура (строение, организованность, целесообразное размещение частей системы и их качественное своеобразие).

Устойчивость - стабильность, динамическое равновесие в статистическом смысле (в определенных пределах), устойчивость, живучесть.

Самоуправление - взаимодействие частей системы, направленное на достижение главной цели системы - самосохранения.

Управление - взаимодействие системы как части (подсистемы) и системы стоящей выше в направлении достижения функциональной цели - сохранения системы стоящей выше».

В этой теории в качестве системообразующего фактора рассматривается способность поддерживать упорядоченно устойчивое состояние, т.е. обеспечивать для системы ее самосохранение (части целого) и сохранение системы стоящей над ней (целого).

То есть, в этом подходе системообразующими факторами являются два результата деятельности - самосохранение, как результат деятельности самой системы, как части целого, и сохранение, как результат взаимодействия с системой, как целым.

В этом подходе снова возникает проблема, которая уже обсуждалась нами в работе [5]. В состав системы входят две части: управляющая и управляемая части. Эта концепция разрабатывалась академиком А. А. Ляпуновым с учениками.

П. К. Анохин выступал против разделения системы на указанные части. Решение данной проблемы мы видим в необходимости четкого определения количества лиц, входящих в состав системы. У П. К. Анохина это одно лицо, а у О. А. Ляпунова и Д. Н. Махонцевой их как минимум два. В концепции Д. М. Махонцевой делается попытка сочетания этих концепций через применение двух системообразующих факторов одновременно.

Из выполненного нами анализа следует, что необходимо искать не пути сочетания этих концепций через принцип взаимодействия целого и его частей (свойство целостности), а сначала исследовать деятельность одного человека в реализации им определенных форм жизненных циклов через взаимную определенность двух ее организационных частей, а затем определять, с какой

целью, когда и в какой форме в ее деятельность будет дополнительно привлечено другое лицо.

Из рассмотрения содержания времени, как фундаментального организующего фактора общей теории предприятия следует, что его проявлением (следствием проявления) следует считать именно полную информационную взаимную определенность состава и содержания показателей проекта будущего результата и его реализации, а не только результат деятельности.

Предложенный подход дает возможность сформулировать и решить еще одну организационную задачу, которую следует считать первичной для организации деятельности двух и более человек. Это задача об организации деятельности семьи. В социологии общепризнанным является определение семьи как первичной ячейки общества. В статье [18] рассмотрено двенадцать вариантов определения понятия «семья». Один из вариантов предусматривает следующее определение:

«... С учетом современных реалий в развитии института семьи английский социолог Энтони Гидденс определяет семью как ячейку общества, состоящую из людей, которые поддерживают друг друга одним или несколькими способами, например, социально, экономически или психологически (любовь, забота, привязанность), или чьи члены отождествляются друг с другом как поддерживающие ячейку (Цит. по Томпсон Дж. Л., Пристли Дж. Социология. М.: АСТ, 1998, с. 162). Подход Гидденса отражает многообразие существующих жизненных укладов и одновременно порождает вопрос о том, какие уклады могут быть отнесены к "настоящих семей". Этот вопрос наиболее актуален в проведении государственной семейной политики ... ».

Семья в своем составе имеет три элемента - отца, мать и ребенка. Для определения в ее составе двух частей организованного Целого следует задать вопрос - потребности кого из членов семьи являются первичными в реализации полного и элементарных циклов ее организационной деятельности? Для этапа формирования семьи (ее полного жизненного цикла) ответ очевиден - потребности ребенка.

Родители привлечены в этом цикле как организующие и реализующие части реализации элементарных циклов именно ребенка. Первый элементарный цикл - рождение ребенка.

В зависимости от того, потребности какой из этих частей являются первичными в реализации следующих элементарных циклов обеспечения безопасности и восстановления (гомеостаза всех членов семьи) формируется соответствующая форма семьи. Если это потребности отца - получаем патриархальную семью, если это потребности матери - получаем матриархальную семью.

В [18] рассматривается системный подход к рассмотрению семьи:

«.... Рассмотрение семьи как системы предполагает ее анализ на макро- и микроуровнях в пространственном и временном континууме. Однако эта перспективная цель, чрезвычайно сложная и осуществима только совместными

усилиями многих специалистов и ученых, для достижения которой необходимо решить очень много методологических и методических задач ... ».

Как видим, предложеный метод определения состава и содержания фактора времени обеспечивает возможность рассмотрения семьи, как организованного Целого на всех этапах ее жизненного цикла.

Данный пример может быть аналогом для решения задачи о привлечении к предпринимательской деятельности других лиц. Кстати, именно семейный бизнес для многих стран мира занимает важное место в их экономиках. В работе [19] показана роль семейного бизнеса в организации мировой экономи.

Выводы.

1. Предложенная методология декомпозиции деятельности организованного Целого предполагает выделение трех парных факторов организации деятельности: - процессных, - ресурсних, - временних.
2. Рассмотрение взаимоотношений частей организованного Целого во времени позволило ввести понятия полного жизненного цикла и елементарных циклов деятельности.
3. Для проекта будущого результата и его реализации установлена полная информационная взимоопределенность состава и содержания их показателей.
4. Выделено два класса организационных задач в деятельности организованнного Целого:

- задача об обеспечении соответствия результата деятельности своему проекту;
- задача об определении первичности формирования проекта будущего результата или анализа результата полученного в предыдущем жизненном цикле.

Литература: 1 Корнаи Я. Системная парадигма. Вопросы экономики. №4, 2002. с. 4-22. **2** Coase, Ronald H. “The Problem of Social Cost”, Journal of Law and Economics 3 (1960), 1–44. **3** Лафта Дж. К. Теория организации: учебное пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 416с. ISBN 5-98032-1860-1. **4** Пивнев Е.С. Теория управления. Учебное пособие. – Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2005. – 246 с. **5** Доценко С.І. Елементи методології формування загальної теорії підприємства / Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному просторі: кол. моногр./під ред. П.Г. Перерви, О.І.Савченко, В.Л. Товажнянського. – Х.: Віровець А.П. «Апостроф», 2012. – 700 с. с. 220-239. **6** П. К. Анохин. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. В кн. Очерки по физиологии функциональных систем. М., «Медицина», 1975, 448 с., ил. с. 17 – 62. **7** А.А. Богданов. Тектология. Всеобщая организационная наука. Третье издание (Часть 1. — Л.-М. 1925; Часть 2. — Л.-М. 1927; Часть 3. — Л.-М, 1929). **8** Доценко С. І. Декомпозиція змісту організаційних задач енергетичної діяльності підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, вип.117, т. 2 Технічні науки. «Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України» – Харків: 2011. с. 3-5. **9** Доценко С. І. Кухаренко О.С. Левченко А.О. Обгрунтування складу та змісту процесних факторів організаційної діяльності системи енергетичного менеджменту підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, вип.117, т. 2 Технічні науки. «Проблеми енергозабезпечення та

енергозбереження в АПК України» – Харків: 2011. с. 9-10. **10** Доценко С. І. Кухаренко О.С. Левченко А.О. Обгрунтування складу та змісту процесних факторів технологічної діяльності системи енергетичного менеджменту підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, вип.117, т. 2 Технічні науки. «Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України» – Харків: 2011. с. 20-21. **11** Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи / В. Н. Волкова, В. А. Воронков, А. А. Денисов и др. – М.: Радио и связь, 1983. – 248 с. **12** Клейнер Г. Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход. Опубликовано в кн.: Цивилизация знаний: российские реалии. Труды Восьмой научной конференции Москва, 20-21 апреля 2007 г. М.: РосНОУ, 2007. **13** Пригожин Илья, Стенгерс Изабелла Время, хаос, квант. К решению парадокса времени. Пер. с англ. Ю.А. Данилова. 3-изд. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 240 с. ISBN 5-8360-0239-8 **14** Балашов Л.Е. Мир глазами философа. (Категориальная картина мира). М.: ACADEMIA, 1997. — 293 с. (Из цикла "Философские беседы") **15** Друкер, Пітер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. з англ. В. С. Гуля. – К.: Україна, 1994.- 319 с. ISBN 5-319-01167-9 **16** Теория человеческих потребностей Уильяма Тэлли. Електронний ресурс. Режим доступу: http://psyberia.ru/mindterritory/tally00 **17** Мехонцева Д.М. Универсальная теория самоуправления и управления. Прикладные аспекты: философия, соціологія, политология, право, экология: Монография 2-е изд.; перераб. и доп. –Красноярск: Изд-во «Универс». ПСК «Союз», 2000.- 416 с. ISBN 5-87748-217-3 (Изд-во «Универс»), ISBN5-89936-016-X (ПСК Союз») **18** Что такое Семья? Значение и толкование слова semja, определение термина. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.onlinedics.ru/slovar/soc/s/semja.html **19** Татьяна Шнуровозова. Семейный бизнесс по –русски. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.syntone.ru/library/books/content/3095.html?current_book_page=all

Глава 3

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ

Раздел 3.1

Развитие ценностного подхода в теории оценки стоимости предприятия

(Давыдов А.И.)

Эффективное функционирование субъектов хозяйствования, обеспечение устойчивых темпов их развития в современных условиях невозможно без применения новых, прогрессивных концепций управления экономическими процессами на предприятии. К числу последних следует отнести концепцию управления предприятием (бизнесом), основанную на максимизации его стоимости. В зарубежной практике такой подход к управлению бизнесом называется стоимостным менеджментом (VBM – Value-Based-Management).

Стоимость предприятия выступает главным критерием эффективности его работы, в котором в концентрированном виде отражается результативность хозяйственной деятельности предприятия.

Реализация стоимостно-ориентированного управления предприятием предполагает, прежде всего, оценку его стоимости. Причем данная оценка рассматривается не просто как базис для принятия эффективного управленческого решения, а и сама она выступает важнейшей частью этого решения, в ходе которой анализируются последствия принятия или непринятия того или иного решения.

Построение стоимостно-ориентированной модели управления предприятием, разработка методологии оценки его стоимости должны опираться на надежный теоретический базис, требуют более глубокого переосмысления многих экономических категорий, одной из наиболее важных из которых является категория стоимости как таковой.

Стоимость занимает центральное место среди экономических категорий, лежит в основе многих экономических понятий, теорий, законов и

закономерностей. Ученые-экономисты неоднократно подчеркивали значимость данной категории: «… характеризуя многовековую историю размышлений о феномене стоимости (ценности), представляется правомерным признать, статус теории стоимости на всем протяжении развития экономической науки не просто особенным, а основополагающим» [1, с. 6].

В течение сознательной истории человеческого бытия теоретические представления о стоимости прошли сложный путь эволюции.

В экономической литературе не раз предпринимались попытки классификации теорий стоимости с точки зрения их эволюционного развития.

Так, по мнению А.А. Гриценко, «…несмотря на большое разнообразие концепций стоимости, методологически их можно свести к двум основополагающим направлениям: трудовой теории стоимости и маржинализму. Трудовая теория определяет стоимость затратами труда, а маржинализм – предельной полезностью благ» [2, с. 85].

Т. В. Момот делит теории стоимости на две группы: теории стоимости, базирующиеся на затратной концепции (теория трудовой стоимости, теория издержек производства, теория трех факторов производства) и теории, которые центр внимания переместили на конечные результаты производства [3, с. 9-10].

Марьюк Т. В. предлагает следующую классификацию теорий стоимости: стоимость как затраты, стоимость как денежный эквивалент; стоимость как ценность [4, с. 103].

Наиболее глубокой, фундаментальной представляется классификация учеными-экономистами теорий стоимости путем выделения в их развитии трёх важнейших составляющих: затратной, маржиналистской и поведенческой теорий. В соответствие с произведенной этапизацией эволюции теории стоимости (1-ый этап – со времен Древнего мира до меркантилизма; 2-ой этап – с начала XVI века по вторую половину XVIII века; 3-й этап – с начала XIX века до последней трети XIX века; 4-ый этап – с конца XIX века по начало XX века; 5-ый этап – с начала XX века по настоящее время) вышеуказанными исследователями предлагается такая классификация основных направлений в развитии теории стоимости:

– затратное направление, базирующееся на концепции трудовых затрат;

– затратное направление, базирующееся на концепции издержек производства;

– маржиналистское направление, базирующееся на концепции предельной полезности;

– маржиналистское направление, базирующееся на концепции предельной полезности и предельных издержек производства;

– маржиналистское направление, базирующееся на концепции предельной полезности и затрат труда;

– поведенческое направление, базирующееся на концепции поведения потребителя;

– поведенческое направление, базирующееся на концепции рынка несовершенной конкуренции;

– поведенческое направление, базирующееся на концепции поведения коллективных институтов [1, с. 6].

В основе затратной интерпретации теории стоимости лежало «…толкование природы происхождения стоимости товаров и услуг, которое некогда предпочли древнегреческие философы и средневековые схоласты, затем представители меркантилистского учения и лидеры классической политической экономии, включая К. Маркса. Дискуссии же среди приверженцев затратного подхода осмысления сущности стоимости, не утихавшие многие столетия, сводились, по сути, к выяснению одного, как они себе представляли, важного положения: что является основой стоимости – трудовые затраты либо совокупные производственные затраты (издержки производства), учитывающие единовременное взаимодействие труда, капитала и земли» [1, с. 7].

Центрально место в маржиналистской теории стоимости занимает теория предельной полезности, разработанная в результате новой трактовки ценности.

В поведенческих теориях стоимости, возникших в результате оформления социально-институционального направления экономической мысли – институционализма, исследуется механизм влияния на процесс формирования стоимости (ценности), главным образом, неценовых, то есть неэкономических факторов. Действие же последних, по мнению представителей этих теорий, обусловлено, прежде всего, поведением конкретного потребителя либо коллективных институтов, а именно: в понимании Т. Веблена – человеческими склонностями, привычками и инстинктами; с точки зрения Э. Чемберлина – качественными с позиций потребителя параметрами товарной продукции, культурой сервиса и рекламой; по убеждению Дж. Коммонса – правовыми основаниями и действиями коллективных институтов.

Наличие большого числа теорий стоимости в процессе их эволюции не может быть основанием для противопоставления этих теорий, так они выражают разные грани понимания такого сложного явления как стоимость, взаимодополняя и взаимопроникая друг в друга. Например, поведенческие теории стоимости рассматриваются рядом ученых как существенное дополнение к маржиналистским версиям ее интерпретации [1, с. 8].

Практически в каждой теории можно найти элементы и компоненты, которые относятся к другой теории. Данное обстоятельство создавало почву для конвергенции различных теорий стоимости. Так, существуют концепции стоимости, основанные на интеграции маржинального подхода и теории трудовой стоимости. Например, с позиций А. А. Гриценко «стоимость – это пространственно локализованное общественно необходимое время воспроизводства благ, полезность которых превышает предельную» [2, с. 98].

Получение истинного знания о категории «стоимость» имеет важное прикладное значение с точки зрения решения практических задач эффективного функционирования экономики, в частности, для обеспечения реализации стоимостно-ориентированной концепции управления предприятием. В этом отношении представляет интерес аксиологическое

понимание стоимости, то есть познание ее сущности на основе ценностного подхода.

Данный подход получил отражение в отечественной нормативно-законодательной базе. Так, согласно Национального стандарта № 1 «Общие основы оценки имущества и имущественных прав» стоимость определяется как эквивалент ценности объекта оценки, выраженный в вероятной сумме денег [5].

Стоимость через призму ценности рассматривали многие ученые постсоветского периода. Так, например, А.В. Постюшков трактовал стоимость как «…денежное выражение ценности объекта собственности…» [6, с. 84]. С.А. Сивец, Л.А. Баширова считали, что стоимость является «…оценкой ценности конкретного товара и услуг в конкретный момент времени…» [7, с. 63].

Необходимо отметить, что выход на ценностные основы категории «стоимость» в определенной степени связан с этимологическим его происхождением. Дело в том, что после распада социалистической системы хозяйствования применение ряда экономических терминов характеризовались порой неудачностью, неоднозначностью и неточностью, что было обусловлено, с одной стороны, стремлением сохранить устоявшуюся в отечественной литературе терминологию, «подогнать» ее под известные стандарты экономического мышления времен «развитого социализма»; с другой стороны, новые реалии рыночных экономических отношений, становления и развития финансовых рынков потребовали внедрения в арсенал экономической науки ранее практически не применявшихся понятий и терминов, являвшихся англоязычными по этимологическому происхождению.

В результате при переводе отдельных экономических терминов с английским генезисом иногда терялось их смысловое наполнение, снижалась степень адекватности понятия сути описываемого явления.

В значительной мере это относится к английскому слову «value», используемому в стоимостно-ориентированном финансовом менеджменте, и которое, по мнению ряда ученых, правильнее всего переводить именно как «ценность», а не стоимость в смысле затрат по ее созданию (приобретению) [8, с. 31]. Поэтому когда речь идет об оценке стоимости предприятия в контексте реализации соответствующей концепции управления фактически имеется ввиду его ценность.

В целях понимания сущностных основ ценности представляется необходимым более глубокое, детальное исследование эволюции маржиналистской теории стоимости, воплотившей в себе ценностные воззрения представителей своего времени.

Формирование маржиналистской теории стоимости относится к последней трети XIX века. В этот период в мировой экономической мысли происходил процесс, который впоследствии получил название «маржинальной революции». Ее результатом были кардинальные изменения в сфере теории и методологии экономической науки. Благодаря этой революции человечество получило принципиально новое учение о стоимости – маржинализм.

Центральное место в маржиналистской теории стоимости занимает теория предельной полезности, в которой формирование стоимости потребляемого блага увязывалось с изменениями в потребности оцениваемого продукта при добавлении последующей единицы этого же продукта.

В маржиналистской теории стоимости выделяются два главных направления:

1) субъективизм (К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, О. Бём-Баверк, Ф. Визер);

2) неоклассицизм (А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, В. Парето).

Несмотря на существующие различия субъективистского и неоклассического направлений маржинализма им были присущи и общие черты:

- экономическая ситуация рассматривалась как устойчивое (равновесное) состояние;

- цель экономической деятельности заключалась в достижении максимального удовлетворения потребностей при наименьших издержках.

Таким образом, вышеуказанные общие черты двух маржиналистских направлений обусловили кардинальные изменения представления о стоимости в части отражения особенностей удовлетворения потребляемых благ, повышения роли концепции экономического субъекта в теории предельной полезности.

В отличие от своих предшественников, маржиналисты перенесли акцент в исследованиях стоимости с отношений между классами и социальными группами на проблемы равновесия в условиях экономики свободной конкуренции, с издержек (затрат труда) – на полезность.

В воззрениях маржиналистов понимание стоимости выводилось из взаимоотношений между участниками рыночного обмена, зависело от непрерывно меняющейся функции полезности, базировалось на определяющей роли психологических факторов в принятии хозяйственных решений.

Американский ученый Дж. Винер в результате обстоятельно проведенного историко-экономического экскурса по проблематике теории стоимости, основывающегося на анализе предельной полезности, сделал такие основные выводы:

- в процессе исследования представители маржинализма чаще всего ограничивали свою теорию стоимости рамками теории цены;

- понятие «предельная полезность» в учениях маржиналистов может быть заменено предельным желанием и рассматривается в качестве единственной законной функции этого понятия в теории цены;

- в понимании основоположников маржиналисткой теории стоимости цена является мерилом предельных полезностей одного и того же товара для различных людей и предельных полезностей различных товаров для общества в целом;

- в теории полезности стоимость определяется не просто желанием, а желанием, подкрепленным покупательной способностью, то есть стоимостью.

Несмотря на общие моменты в теоретическом осмыслении стоимости, во взглядах представителей субъективистского и неоклассического маржинализма имелись и существенные различия.

В маржиналистской теории стоимости раннего субъективизма выдающуюся роль играли труды лидера австрийской школы маржинализма К. Менгера и его учеников О. Бём-Бавека и Ф. Визера.

Первые маржиналисты, выделив в качестве центральной проблемы теорию стоимости, пытались решать ее, в отличие от классиков, не со стороны предложения через затраты труда либо издержки производства, а со стороны спроса – через предельную полезность, проявляющуюся в области личного потребления и обмена. Так, например, К. Менгер считал, что всякое экономическое благо лишено объективных предпосылок ценности, поскольку ценность ему может придавать лишь субъективное отношение того или иного потребителя. Тем самым он указывал на первичный характер при ценообразовании спроса, а не предложения [1, с. 108].

В соответствии с теорией К. Менгера ценность не есть нечто присущее благам или какое-либо их свойство, аналогично ценность не есть некая, существующая независимо от благ вещь. По его мнению, это суждение, которое делают индивидуальные участники экономического процесса относительно значения имеющихся у них благ для поддержания их жизни и благосостояния. Отсюда он делает вывод о том, что ценность не существует вне сознания людей. Иначе говоря, стоимость в понимании К. Менгера возникает благодаря способности блага в будущем удовлетворить определенную потребность и без субъекта, оценивающего стоимость, эта стоимость не может существовать.

К. Менгер считал, что издержки обусловлены ожидаемой стоимостью благ низшего порядка, в производстве которых могут быть использованы различные факторы. При этом ценность благ низшего порядка определяет ценность благ высших порядков.

В своей теории стоимости К. Менгер утверждал, что с увеличением количества потребляемого блага уменьшается способность каждой его дополнительной единицы к удовлетворению потребности индивидуума.

К. Менгер, по сути, развивает теорию временной стоимости для факторов производства или, по его терминологии, «благ высшего порядка». По мнению К. Менгера, ценность благ высшего порядка, уже затраченных при производстве блага более низкого порядка, также не может быть определяющим фактором ценности последнего. Напротив, ценность благ более высокого порядка во всех случаях регулируется ожидаемой ценностью благ более низкого порядка, для производства которых их предназначали или предназначают участники экономического процесса.

В отличие от понимания ценности в классической и марксистской экономических теориях, где утверждается, что стоимость продукта труда (блага низшего порядка) определяется овеществленным количеством труда (благо высшего порядка), К. Менгер полагал, что ценность блага низшего порядка определяется его предельной полезностью, а ценность блага высшего порядка

вменяется ему от ценности блага низшего порядка на основе предельной производительности первого блага при производстве последнего[1, с. 124].

Как видим, К. Менгер непременным условием формирования стоимости считал определенное ранжирование благ по степени важности удовлетворяемых ими потребностей с учетом установления последовательности актов удовлетворения каждой потребности.

В маржинальной теории стоимости австрийской школы присутствовало субъективное осмысление ценности всякого экономического блага, исключалось участие в определении ценности благ факторов, связанных с их предложением и производством, а категория издержек рассматривалась как упущенная польза, которую производительные блага могли бы принести в случае не фактического употребления, а употребления более эффективным способом.

По мнению шведского экономиста К. Викселя, первые маржиналисты – У. Джевонс и К. Менгер доказывали, что в основе стоимости (ценности) не могут лежать издержки производства, а сама стоимость обусловлена полезностью последней единицы соответствующего блага (продукта). Теории этих ученых дают объяснение парадоксу, который заключается в том, что малополезные блага обладают большей стоимостью, а блага, характеризующиеся высокой полезностью – малой стоимостью.

У. Джевонс, К. Менгер и Л. Вальрас признавали ведущую роль меновой стоимости, трактовали полезность как психологический факт и как источник стоимости; полезность каждого блага для его обладателя рассматривалась ими как функция только от количества этого блага.

Один из последователей учения К. Менгера – О. Бём-Баверк считал основой ценности не наибольшую пользу, которую может принести вещь, а наименьшую пользу, ради получения которой эта вещь, или вещь ей подобная, еще может рациональным образом употребляться при конкретных хозяйственных условиях; по его мнению, ценность вещи определялась величиной ее предельной пользы.

В тоже время О. Бём-Баверк дополнил теорию стоимости новыми положениями, которые заключались в том, что он различал не только субъективную ценность, но и меновую (рыночную) ценность; ввел понятие ценности субституционного блага, от которого субъект отказывается, чтобы приобрести данное благо; а также обосновал более высокую ценность текущих благ по сравнению с будущими благами.

Основной вывод Ф. Визера – ученика К. Менгера состоял в том, что стоимость и издержки всегда определяются предельной полезностью.

Ф. Визер достаточно глубоко исследовал проблему количественного соотношения стоимости всей совокупности благ данного вида и предельной полезности единицы этого блага. В этой связи, к примеру, О. Бём-Баверк был сторонником концепции аддитивности, согласно которой поскольку разные единицы блага предназначены для удовлетворения разных по важности потребностей, их полезность не одинакова и совокупная стоимость нескольких

благ – это сумма их разных стоимостей. В свою очередь Ф. Визер придерживается концепции мультипликативности, когда совокупная предельная полезность, а значит и совокупная стоимость группы однородных благ, рассматривается как умноженное на число этих благ предельная полезность единицы блага [1, с. 136].

Особой заслугой Ф. Визера является разработка им оригинальной концепции альтернативной стоимости экономических благ.

Согласно менгеровской идее вменения стоимость можно только констатировать, указав, почему определенный ресурс оценивается в некоторую сумму денег, или откуда берется стоимость производимого ресурса вообще. Визеровская же концепция заключает в себе идею о том, что издержки производства данного продукта зависят от альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать для того, чтобы производить этот продукт [1, с. 136].

В рамках теории вменения Ф. Визер исследовал степень достаточности извлекаемых доходов для возмещения издержек производства, включая первоначальную сумму, затраченную на капитал, и возможность извлечения сверх того чистой прибыли или избыточной стоимости. Его основные выводы заключались в следующем:

– капитал функционирует в качестве одного из составных элементов процесса производства, что обуславливает правомерность дохода на капитал;

– кредиторы требуют возвращения как авансированной суммы, так и некоторой избыточной стоимости в виде чистого дохода и представляющей собой процент;

– текущая стоимость капитала устанавливается путем суммирования дисконтированных стоимостей продуктов, которые можно впоследствии произвести при помощи данного капитального блага.

Не разделяя положений трудовой теории стоимости, Ф. Визер подчеркивал роль капитала в процессе производства, отвергал также попытки свести капитал к затратам труда путем использования широко известного метода «учета прошлых событий», подкрепляя свою позицию следующими постулатами:

- долю каждого из факторов производства можно установить с помощью капитализации;

- труд капитализироваться непосредственно не может, поскольку он (по крайней мере, в теоретической модели) представляет собой сводный элемент;

- применительно к индивидуальным процессам труда и его результатам можно использовать расчетный метод и определить часть продукта, которая направляется на оплату специфической услуги, оказанной трудом;

- решающую роль при установлении цен на услуги, оказываемые трудом, а вместе с тем и при определении его доли в продукте играет использование предельной единицы труда [1, с. 139].

У. Джевонс, как и другие субъективисты-маржиналисты, характеризовал сущность стоимости на базе предельной полезности, но при этом условия получения человеком максимального наслаждения при минимуме затрат

стремился выразить с помощью математического и статистического инструментария.

Л. Вальрас в своей теории стоимости предполагает возможность полного удовлетворения потребностей в случае, если будут иметь место конкурирующие цены. Он утверждал, что предельная полезность есть убывающая функция потребленного количества, и она пропорциональна уплаченной цене.

Источником возникновения стоимости является, согласно учения Л. Вальраса, редкость. А меновую стоимость он определяет как свойство вещи «быть купленной и проданной», так что в каждом акте обмена имеет место двойная покупка и двойная продажа. Против такого определения стоимости возражал В. Парето, считая, что в данном случае стоимость как неизвестная величина, определяется с помощью другой неизвестной величины – свойства вещи.

Неоклассическое направление маржинализма прослеживается в трудах экономистов конца XIX-XX веков.

Основатель кембриджской школы неоклассицизма А. Маршалл в своем знаменитом фундаментальном сочинении «Принципы экономикс» изложил теорию стоимости, базирующуюся не на одно-, а на двухкритериальном подходе.

Б. Селигмен характеризовал теорию стоимости А. Маршалла следующим образом. В центре «Принципов» стоит теория стоимости. Все что предшествует пятой книге этого труда – лишь прелюдия к основной теме. Рассмотрение вопросов богатства, потребностей и факторов производства подводит к проблеме формирования стоимости. В основе закона спроса у А. Маршалла лежит идея убывающей полезности, согласно которой увеличение количества данного блага понижает полезность его предельной, или конечной, единицы. Это позволяет экономисту составить график спроса, который затем сопоставляется с графиком предложения. Таким образом, получается подобие ножниц, которые режут, потому что у них два лезвия. Полезность является важнейшим фактором в кратковременном аспекте, а реальные издержки производства играют преобладающую роль в долгосрочном аспекте [1, с. 154].

Формирование рыночной цены рассматривалось А. Маршаллом как результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками.

Теория стоимости Дж.Б. Кларка основывается на таких положениях:

– основная роль в создании стоимости товарной продукции принадлежит полезности (спросу), а не производственным издержкам (предложению);

– возникновение общественной стоимости, как и рыночной стоимости, обусловлено конечной полезностью благ, определяемой обществом;

– стоимость является основным принципом, который регулирует распределение между отдельными группами, точно так же как производительность определяет характер функционального распределения;

– в соответствии с теорией предельной производительности доля каждого фактора при распределении продукта стремится к стоимости продукта предельной единицы [1, с. 177-178].

В. Парето вместо количественно определяемой полезности благ (кардиналистский метод) ввел понятие «предпочтение», имеющее не количественный, а порядковый (ординалистский) смысл. Отсюда утверждение, что данные блага полезнее других, на самом деле, означает, что человек эти блага предпочитает другим; при этом сопоставимы предпочтения не отдельных благ, а только их наборов [1, с. 178].

Представленное исследование эволюционного развития маржиналистской теории стоимости позволяет более глубоко и всесторонне осмыслить ценностный подход к современному пониманию категории «стоимость предприятия», реализация которого должна обеспечить отражение в ней полезности предприятия как специфического товара с учетом ее адекватности уровню затрат по обеспечению указанной полезности.

Литература: **1** Эволюция теории стоимости: учебное пособие для вузов [Текст] / под. ред. проф. Я.С. Ядгарова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 253 с. **2** Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег: монография [Текст] / А.А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 192 с. **3** Момот Т. Оценка стоимости бизнеса: современные технологии [Текст] / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с. **4** Мар'юк Т.В. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «ринкова вартість підприємства» [Текст] / Т.В. Мар'юк // Економіка розвитку. – 2011. – № 4 (60). – С.102-105. **5** Національний стандарт № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав". Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. N 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF. **6** Постюшков А.В. Оценочный менеджмент: учебное пособие [Текст] / А.В. Постюшков. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 272 с. **7** Сивец С.А. Как оценить имущество (пособие для заказчиков и пользователей оценки) [Текст] / С.А. Сивец, Л.А. Баширова. – Запорожье: Полиграф, 2003. – 252 с. **8** Лобанова Е.Н. Корпоративный финансовый менеджмент: учебно-практическое пособие [Текст] / Е.Н. Лобанова, М.А. Лимитовский, В.Б. Миносян, В.П. Паламарчук. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 990 с.

Раздел 3.2

Оценка нематериальных активов. Капитал бренда. Капитал культуры качества.

(Зубкова А.Б.)

Знания в современной экономике являются стимулом роста и ведут к новому восприятию роли информации, технологий и обучения в обеспечении успешности бизнеса. Широко распространенный на сегодняшний момент термин «экономика знаний» базируется на понимании значимости формирования интеллектуального капитала на макро- и микроуровнях.

Свидетельством тому является постепенно увеличивающаяся роль нематериальных активов в структуре стоимости компании. Так, динамика роста за последние тридцать пять лет компонента нематериальных активов в структуре рыночной стоимости компаний, входящих в индекс S&P 500, показала: удельный вес материальных активов значительно уступает нематериальным активам и по состоянию на 2010 год составляет в среднем 80% рыночной стоимости компании (рис. 3.2.1) [1].

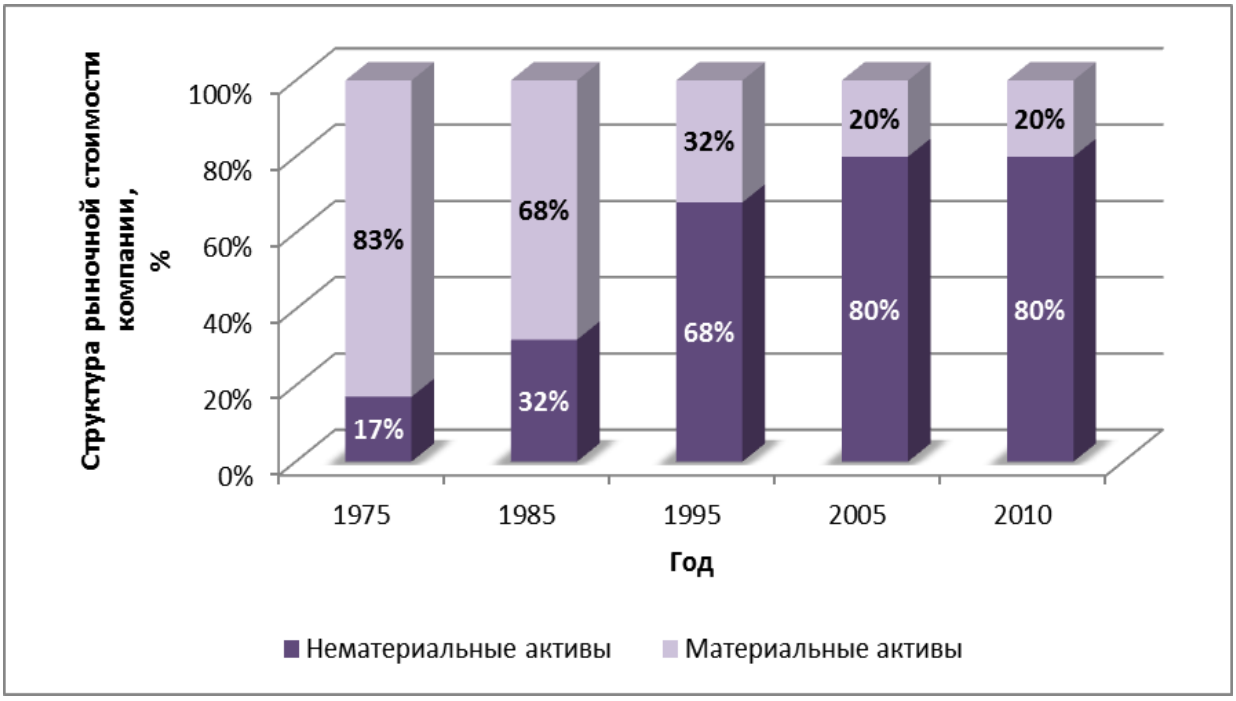

Рис. 3.2.1. Структура рыночной стоимости компаний, входящих в индекс S&P 500, 2010 год

Определение «*интеллектуального капитала*» носит достаточно общий характер и обычно подразумевает сумму тех знаний всех работников компании, которая обеспечивает ее конкурентоспособность [9]. Томас Стюарт определяет интеллектуальный капитал как «интеллектуальные данные (знания, информация, интеллектуальная собственность, опыт), которые могут быть использованы для создания ценности» [2; 3]. Следует отметить, что под созданием ценности здесь и в дальнейшем подразумевается создание стоимости, т.е. создание добавленной стоимости.

Согласно Б.Марра та Г.Шиума, интеллектуальный капитал – это группа активов знаний, которые относятся к предприятию и делают наиболее значимый вклад в улучшение его конкурентной позиции при создании добавленной стоимости для определенных ключевых заинтересованных сторон [4].

Таким образом, из определений интеллектуального капитала следует, что он является активом компании, а точнее – нематериальным активом компании.

Международные стандарты бухгалтерского учета (International Accounting Standards, IAS 38) определяют *нематериальные активы* как идентифицируемые неденежные активы без физической сущности [5].

Интеллектуальный капитал предприятия составляют его человеческий капитал, структурный капитал и капитал отношений. Анализ структуры интеллектуального капитала позволил выделить два основных подхода в науке к определению составляющих интеллектуального капитала предприятия:

1) разделение интеллектуального капитала на три составляющих (Бонтис Н., Лефгрэн А., Пайк С., Рилэндэр А., Роос Г., Роос Й., Стюарт Т., Эдвидссон Л., Мелон) [2; 6; 7; 8]:

а) человеческий капитал;
б) структурный капитал (или организационный капитал);
в) капитал отношений (или потребительский капитал);

2) разделение интеллектуального капитала на две составляющих (Андриэссэн Д., Макфэрсон Ф., Мальхотра Й., Марр Б., Холмэн Дж.) [9; 10; 11; 12; 13; 14]:

а) человеческий капитал;
б) структурный капитал.

Во втором подходе уже структурный капитал делится на потребительский капитал и организационный капитал [9]. При этом наряду с использованием понятия «потребительский капитал» в контексте взаимоотношений с внешними партнерами предприятия (в том числе, и потребителями) используется понятие «капитал отношений» (Макфэрсон Ф., Рилэндэр А., Роос Г.) [10; 14] или даже понятие «рыночный капитал» (Мальхотра Й.) [11].

Структура интеллектуального капитала предприятия с определением атрибутов человеческого капитала, структурного капитала и капитала отношений представлена на рис. 3.2.2 [7].

Рис. 3.2.2. Структура интеллектуального капитала предприятия

Организация экономического сотрудничества и развития (Organisation for Economic Co-operation and Development, oecd) определяет человеческий капитал как «знания, навыки, компетенции и атрибуты, которые воплощены в человеке и способствуют созданию личного, социального и экономического благосостояния» [15]. Колеман Дж. так определил человеческий капитал: «человеческий капитал создается при изменениях в людях, так как придает им навыки и способности, позволяющие действовать по-новому» [3].

Структурный (организационный) капитал – это «все, что было создано предприятием в процессе его существования, например, организационная культура или компьютерная база, патенты или инструкции». Структурный капитал описывается как «инфраструктура, внедренная предприятием для своего человеческого капитала» [16]. По словам Томаса Стюарта, «структурный капитал организовывает человеческий капитал таким образом, чтобы его можно было снова и сова использовать для создания ценности» [2].

Капитал отношений существует, когда члены организации имеют сильную идентификацию себя с коллективом, чувствуют обязанность принимать участие в жизни коллектива, осознают и действуют согласно своим коллективным нормам, существует доверие других к коллективу [17]. Капитал отношений представляет собой ценность/стоимость набора отношений между предприятием и его окружением [18].

При этом ряд авторов считает, что капитал отношений характеризует только внешние отношения предприятия, например, с клиентами [19; 20; 12; 6; 8; 16],

поставщиками [20; 12; 6; 8; 16] и конкурентами [20], партнерами, акционерами [12; 6; 8; 16] и другими интересованными сторонами [12]. Но существует и другое мнение: к одной из таких заинтересованных сторон относятся также сотрудники предприятия. Таким образом, капитал отношений характеризует как внешние, так и внутренние отношения предприятия [21; 22].

Потребительский капитал является «оценкой отношений предприятия с потребителями его продукции» [3]. Согласно Томасу Стюарту, потребительский капитал – это «рыночная информация, которая используется для привлечения и удержания клиентов» [2; 9]. Потребительский капитал является мерой силы и лояльности отношений с потребителем, что находит свое отражение в стоимости будущих денежных потоков предприятия.

Разобравшись со структурой интеллектуального капитала, надо отметить, что нематериальные активы в мировой практике также разделяются на определенные категории. В контексте слияний и поглощений Международными стандартами финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRS 3 «Business Combinations») были выделены категории нематериальных активов (рис. 3.2.3).

Относящиеся к маркетингу нематериальные активы	торговые марки, торговые имена; сервис-марки, коллективные марки, марки сертификации; одежда торгового персонала – уникальный цвет, вид; дизайн упаковки; название и шапка газет; доменное имя в Internet и др.
Относящиеся к клиентам нематериальные активы	списки клиентов; заказы или задание на производство; контракты с клиентами и соответствующие отношения с клиентами; недоговорные отношения с клиентами
Основанные на контракте нематериальные активы	лицензии, роялти, соглашения о невмешательстве; реклама, структура, менеджмент, договора с поставщиками и на обслуживание; договора лизинга, франчайзинга; права пользования, договора найма и др.
Основанные на технологии нематериальные активы	запатентованные технологии; компьютерное программное обеспечение и шаблоны; незапатентованные технологии; базы данных; коммерческие тайны – формулы, процессы, рецепты
Относящиеся к искусству нематериальные активы	постановки, оперы, балет; книги, журналы, газеты и др.; музыкальные композиции, песни и рекламные джинглы; рисунки и фотографии; видео- и аудиовизуальные материалы, включая фильмы, музыку и др.

Рис. 3.2.3. Категории нематериальных активов согласно IFRS 3

С точки зрения стоимости бизнеса и отражения нематериальных активов в финансовой отчетности выделяют [23]:

- раскрытые нематериальные активы (disclosed intangible assets);

- раскрытый гудвилл (disclosed goodwill);
- нераскрытая стоимость нематериальных активов (undisclosed value).

Раскрытые нематериальные активы включают активы, показанные в балансе предприятия, например, торговая марка, лицензии, патенты, программное обеспечение, базы данных.

Раскрытый гудвилл представляет собой гудвилл, показанный в балансе предприятия. Под гудвилл понимают превышение цены покупки над справедливой рыночной стоимостью чистых активов, полученной путем использования метода покупки в бухгалтерском учете [24; 25].

Нераскрытая стоимость нематериальных активов представляет собой разницу между рыночной и балансовой стоимостью предприятия, включая потребительский капитал, капитал бренда, капитал культуры качества и другой нераскрытый гудвилл [23, с. 23].

Компанией Brand Finance проводились ежегодные обзоры стоимости нематериальных активов в мире, называемые Global Intangible Tracker. Последнее такое исследование проводилось в 2007 году на основе данных 10000 компаний из 32 стран мира. Соотношение раскрытых нематериальных активов к нераскрытой стоимости составляло 1,1:3,0 [23, с.5, 23].

Методы оценки нематериальных активов предприятия

Для определения стоимости нематериальных активов используются три основных подхода [9; 26; 29; 23]:

- рыночный подход;
- затратный подход;
- доходный подход.

Рыночный подход (market approach) основывается на экономических принципах конкуренции и равенства [26]. Использует сравнение рыночной стоимости подобных нематериальных ресурсов для оценки стоимости актива. Если же нематериальный актив является уникальным, применение данного подхода ограничено.

Затратный подход (cost approach) основывается на экономических принципах замещения и равновесия цены [26]. Предполагает оценку затрат по замещению актива (replacement cost) [9]. Использует допущение, что благоразумный инвестор не будет платить за актив больше, чем затраты на создание, производство или замещение подобного актива [29]. Часто используется для определения стоимости нематериального актива в тех случаях, когда устанавливается цена трансфера, ставка роялти или проводится оценка ущерба, причиненного активу его собственником на основании решения суда.

Доходный подход (income approach) основывается на экономическом принципе ожидания (антисипации) [26]. Позволяет оценить способность актива к генерированию дохода в течение его экономической жизни [9; 29]. Стоимость нематериального актива является настоящей стоимостью ожидаемого экономического дохода от данного актива.

Для оценки нематериальных активов на основе представленных выше походов существует ряд методов и моделей оценки. Карл-Эрик Свейби (Karl-Erik Sveiby) систематизировал их, предложив два вектора для классификации [27; 28]:

− уровень оценки (оценка нематериальных активов на уровне организации в целом или на уровне отдельных компонентов);

− результат оценки (денежная или неденежная оценка нематериальных активов).

Согласно этим векторам, в 2001 году Карл-Эрик Свейби предложил матрицу, в которой были представлены модели измерения нематериальных активов. Представленная таким образом классификация отображает еще и распределение существующих моделей по четырем группам методов оценки нематериальных активов, предложенным Люфи и Виллиамсом [30, с. 24; 31]: методы рыночной капитализации, методы прямой оценки интеллектуального капитала, методы рентабельности активов, методы бальной оценки. В 2010 году Карл-Эрик Свейби обновил матрицу моделей измерения нематериальных активов. Но с учетом появления новых моделей и уточнения авторских характеристик существующих моделей, в рамках данной работы матрица была отредактирована и дополнена (рис. 3.2.4).

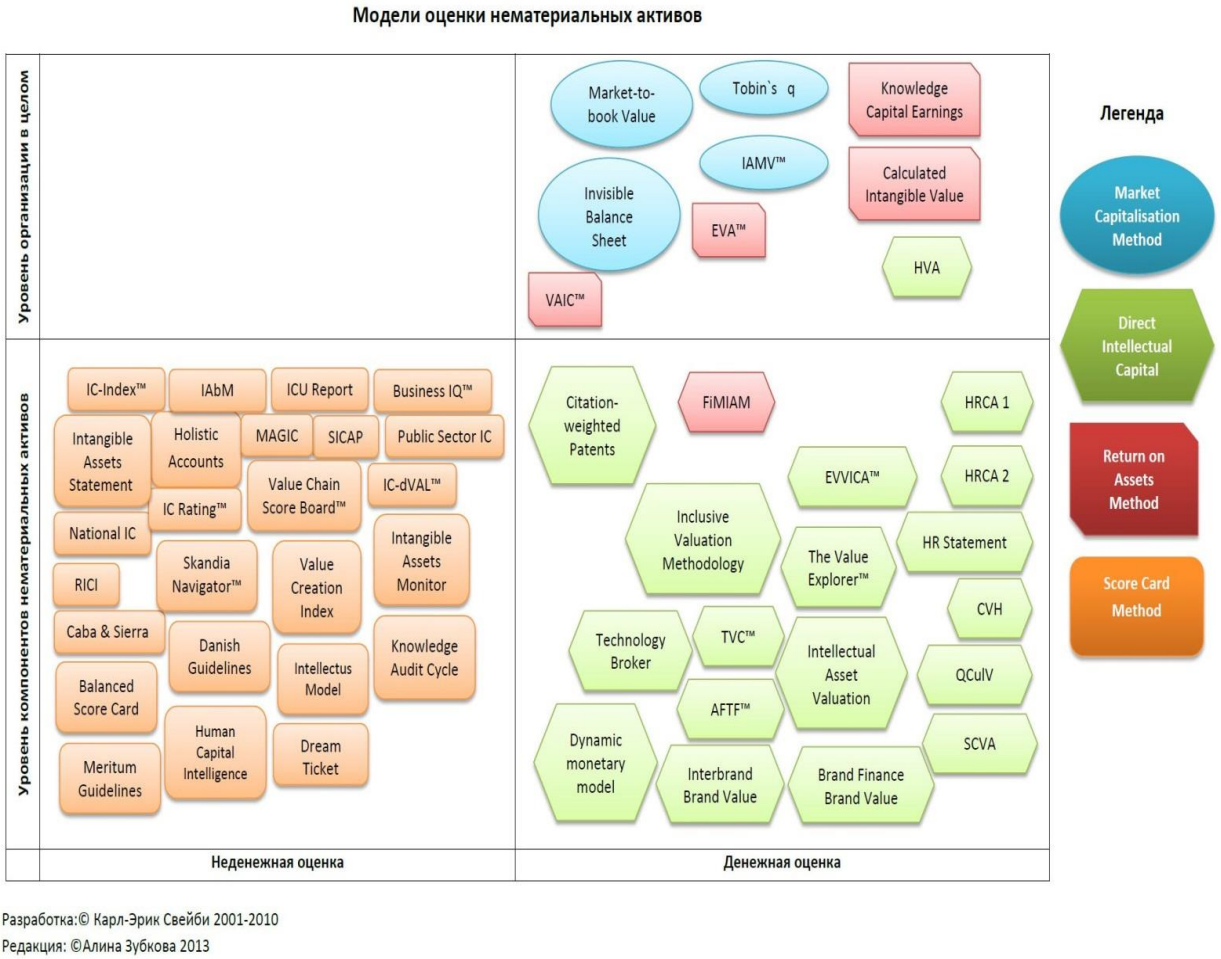

Рис. 3.2.4. Модели оценки нематериальных активов предприятия

Методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods, MCM) рассчитывают разницу между рыночной капитализацией предприятия и его балансовой стоимостью как стоимость интеллектуального капитала или нематериальных активов. Такая денежная оценка позволяет определить стоимость совокупных нематериальных активов предприятия.

Методы прямой оценки интеллектуального капитала (Direct Intellectual Capital methods, DIC) используются для денежной оценки нематериальных активов при определении стоимости их компонентов. После идентификации компоненты нематериальных активов могут быть непосредственно оценены как индивидуально, так и в виде агрегированного коэффициента.

Методы рентабельности активов (Return on Assets methods, ROA) предполагают, что среднее значений прибыли до налогообложения предприятия относится к среднему размеру материальных активов предприятия за определенный период времени. В результате определяется значение коэффициента рентабельности активов предприятия (ROA), который сравнивается со среднеотраслевым значением значением ROA. Полученная разница умножается на средний размер материальных активов предприятия для расчета среднегодовой прибыли от нематериальных активов. Путем дальнейшего деления прибыли, превышающей среднее значение, на стоимость капитала предприятия (ставку дисконтирования) определяется стоимость нематериальных активов предприятия.

Методы бальной оценки (Scorecard Methods, SC). При использовании этих методов может быть дана оценка компонентов нематериальных активов, рассчитаны показатели и индексы с последующим представлением результатов в форме бальных оценок или графиков. Позволяют рассчитать совокупный индекс по результатам оценки всех нематериальных активов предприятия.

Итак, общее количество моделей оценки нематериальных активов по состоянию на 2013 год составляет 52 модели, из них 27 моделей денежной оценки и 25 моделей неденежной или бальной оценки (см. рис. 4). При этом граничной датой разработки моделей как денежной, так и бальной оценки является 2009 год.

Надо отметить, что в авторских звучаниях сам термин «модель» либо употребляется параллельно с терминами «методология», «метод», «техника» или заменяется ними. В контексте определения стоимости бизнеса в целом и, как его части, стоимости нематериальных активов особое значение приобретает именно денежная оценка и соответствующие модели оценки (см. рис. 1). Характеристика представленных на рис. 4 моделей денежной оценки нематериальных активов предприятия представлена в табл. 1 [9; 27; 28; 31].

Оценка капитала бренда.

Наибольшее распространение в современном мире приобрела оценка капитала бренда как нематериального актива предприятия или организации. Стоит отметить, что в русском языке понятие «капитал бренда» (brand equity) является тождественным понятию «стоимость бренда» (brand value), пренебрегая их семантическим различием.

Соотношение количества упоминаний в поисковой системе Google терминов «brand capital», «brand equity», «brand value» составляет соответственно 1:13:9. Это говорит нам о том, что на одно упоминание непосредственно термина «капитал бренда» (brand capital) приходится 13 упоминаний термина «brand equity» и 9 упоминаний «brand value». Для Google Scholar эта разница становится еще более ощутимой 1:48:22.

Понятие «*капитал бренда*» (brand equity) отражает активы (атрибуты), бренда, с точки зрения собственности компании и их способности создавать ценность для клиента [32]. *Стоимость бренда* (brand value) – это настоящая стоимость будущих денежных потоков, относящихся к бренду [36; 37]. Однако в последнее время все большее внимание концентрируется на стоимости бренда как результате обладания «собственностью» бренда.

Первоначально методология оценки стоимости бренда была предложена компанией Interbrand (1988 год). В 1996 году была основана компания Brand Finance, которая стала проводить альтернативную оценку брендов компаний мира, основываясь на собственной методологии и моделях (см. табл. 1).

С течением времени методологии компаний Interbrand и Brand Finance прошли свою апробацию, и в настоящее время они все также являются лидирующими компаниями в мире по проведению оценки стоимости бренда. Именно компании Interbrand и Brand Finance ежегодно публикуют свои рейтинги стоимости самых дорогих брендов в мире, в отдельных странах и отраслях.

Кроме Interbrand и Brand Finance, расчетом стоимости бренда с 1998 года занимается компания Millward Brown (модель BrandZ™) [33]. После 2010 года к ним поспешили присоединиться и другие консалтинговые компании, прошедшие сертификацию по стандартам ISO 10668:2010, определяющим требования к процедуре и методам денежной оценки стоимости бренда, а также отчетность по результатам такой оценки [29].

Более подробно характеристика оценки капитала бренда согласно методологиям компаний Interbrand и Brand Finance описана в табл. 3.2.1 [34; 35; 36; 37].

Таблица 3.2.1

Характеристика моделей денежной оценки нематериальных активов предприятия

№ п/п	Название модели оценки НА	Авторы модели	Метод оценки НА	Уровень оценки	Характеристика оценки НА
1	2	3	4	5	6
Методы прямой оценки интеллектуального капитала					
1.	Стоимость культуры качества (Quality Culture Value, QCulV) [38]	*Зубкова (Zubkova,2009)*	DIC	К	Процесс оценки стоимости культуры качества включает 6 этапов: (1) Финансовый анализ и прогнозирование денежных потоков предприятия. (2) Определение прибыли от нематериальных активов. Основывается на концепции экономической добавленной стоимости (EVA). (3). Определение вклада культуры качества в генерирование добавленной стоимости предприятия (S_{QCul}). (4) S_{QCul} умножается на прибыль от нематериальных активов для определения прибыли от культуры качества (E_{QCul}). (5) Определение ставки дисконтирования, срока «жизни» и фактора надежности для культуры качества предприятия. (6) Определение стоимости культуры качества (*QCulV*) как чистой настоящей стоимости (NPV) прибыли от культуры качества (E_{QCul}), взвешенной с учетом фактора надежности. S_{QCul} рассчитывается на основе оценок по шакале «0-100» уровня культуры качества (*QCul*) и вклада культуры качества в продукцию предприятия (*VP*). S_{QCul} измеряется в процентах Оценка культуры качества (*QCul*) производится на основе 31 характеристики (атрибутов) в рамках 4 измерений: мотивация, стратегия, организационное развитие и коммуникации. Результат оценки - капитал культуры качества (*QCulCap*). Основан на методе разделения чистой операционной прибыли на генерируемую за счет материального и нематериального капитала, задействованного в анализируемом бизнесе (Income-split method).
2.	Добавленная стоимость социального капитала (Social Capital Value Add, SCVA) [39]	*Кейлей (Cayley, 2008)*	DIC	К	SCVA базируется на допущении, что социальный капитал является основным для взаимодействия людей. Формула SCVA включает три компонента: финансовый анализ, SCx-фактор (Scaled Up Social Capital, SCx) и SCx-запасы (SCx Inventory, SCxI). Отправной точкой для расчета SCVA является консенсус-прогноз экономической прибыли на шесть лет, подготовленный достаточной выборкой квалифицированных аналитиков. Целью SCxF (фактора увеличения масштаба социального капитала) является фокусировка на части прибыли, полученной не от взаимозаменяемых ресурсов бизнеса. Цель SCxI - фокусировка на рисках получения прибыли, относящейся к SCx. SCxI – это специфическая ставка дисконтирования для новых активов, которая не используется для корпоративного управления в целом. SCVA оценивание является производным от оценки капитала бренда (Interbrand) и экономической добавленной стоимости (EVA).
3.	Оценочная стоимость посредством анализа интеллектуального капитала (EVVICA™)	*Маккатчеон (McCutcheon, 2008)*	DIC	К	Модель оценочной стоимости посредством анализа интеллектуального капитала (Estimated Value Via Intellectual Capital Analysis, EVVICA™) представляет собой один подход к анализу человеческого, структурного капиталов и капитала отношений в соединении с возобновляемой производительностью бизнеса и может быть использована для более точного определения будущего стоимости. EVVICA™ - модель оценки, применимая для бизнеса с высокой долей интеллектуальных активов. Разработана шотландским Центром интеллектуальных активов (Intellectual Assets Centre) как веб-инструмент. EVVICA основана на работе Патрика Сьюлливана (Patrick H. Sullivan, 1995/2000).

Примечание:

1. Уровень оценки нематериальных активов (НА): О – организация в целом; К – определение компонентов.
2. Методы оценки нематериальных активов (НА): DIC - методы прямой оценки интеллектуального капитала (Direct Intellectual Capital methods); ROA - методы рентабельности активов (Return on Assets methods); MCM - методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods).

Продолжение табл.3.2. 1

1	2	3	4	5	6
4.	Динамичная денежная модель (Dynamic monetary model)	*Милост (Milost, 2007)*	DIC	К	Оценка сотрудников осуществляется по аналогии с оценкой основных материальных активов. Стоимость сотрудника представляет собой сумму «покупки» сотрудника и инвестиций в него. Эта сумма должна быть меньше переоценки сотрудника.
5.	Объединенная иерархия стоимости (Conjoint Value Hierarchy, CVH) [40]	*Пайк, Росс (Pike, Roos , 2004)*	DIC	К	Модель является усовершенствованием Inclusive Valuation Methodology (IVM) за счет упрощения математического аппарата: сведения четырех функций к одной с набором переменных. Также основывается на проведении симуляции на основе ретроспективного анализа. Включает этапы: (1) Построение системы оценки. (2) Определение заинтересованных сторон. (3) Система эмпирического измерения: определение атрибутов НА для оценки. (4) Построение иерархических структур атрибутов для каждой заинтересованной стороны, агрегирование структур на основе веса важности атрибута. (6) Анализ чувствительности атрибутов НА (данные заинтересованных сторон). (7) Анализ показателей деятельности/успешности предприятия. Результат: список атрибутов НА для улучшения показателей деятельности предприятия (математически надежный и приоритезированный). (8) Построение модели динамической системы с использованием сценарного планирования и симуляции. Определение влияния воспринимаемой стоимости/ценности нематериальных активов на успешность предприятия. (9) «Правдивый» расчет денежной стоимости для каждого сценария. Результат: определение сценария для улучшения деятельности предприятия за счет НА.
6.	Финансовый метод измерения нематериальных активов (Financial Method of Intangible Assets Measuring, FiMIAM) [41]	*Родов, Лелиаэрт (Rodov, Leliaert, 2002)*	DIC/MCM	К	Финансовый метод измерения нематериальных активов (Financial method of intangible assets measurement, FiMIAM) основан на объединение двух методов оценки (DIC, MCM). Использует «трех-листную» модель интеллектуального капитала компании на основе результатов кластерного анализа компонентов человеческого, потребительского и организационного капиталов. Включает такие этапы: (1) Определение «осознанного интеллектуального капитала» («realized intellectual capital») как разницы между рыночной и балансовой стоимостью компании. (2) Компания определяет релевантные компоненты интеллектуального капитала (наиболее важные, с т.з. объяснения будущих доходов) на основе «трех-листной» модели. (3) Установление удельного веса для компонентов интеллектуального капитала топ-менеджерами компании. (4) Обоснование установленных коэффициентов (удельных весов). (5) Распределение стоимости: денежная стоимость компонентов интеллектуального капитала компании рассчитывается путем умножения соответствующих коэффициентов на совокупный осознанный интеллектуальный капитал. (6) Определение новой черты рыночной стоимости («market value bottom line») путем прибавления стоимости компонентов интеллектуального капитала компании к его балансовой стоимости.
7.	Создание общей стоимости (Total Value Creation, TVC™) [42]	*Андэрсон, Маклеан (Anderson, McLean, 2000)*	DIC	К	TVC подход дает оценку созданию корпоративной стоимости/ценности, относящейся к нематериальным активам. TVC использует дисконтированные денежные потоки по проекту для определения того, как события влияют на запланированные мероприятия проекта. Использует сценарное планирование, учет вероятности и рисков. Позволяет определить общую сумму экономической добавленной стоимости проекта. Результат проекта, инициированного Канадским институтом дипломированных бухгалтеров (Canadian Institute of Chartered Accountants).
8.	Оценка интеллектуального актива (Intellectual Asset Valuation)	*Сулливан (Sullivan, 2000)*	DIC	К	Методология для оценки стоимости интеллектуальной собственности.

Продолжение табл. 3.2.1

1	2	3	4	5	6
9.	Проводник стоимости (The Value Explorer™) [26]	*Андриэссэн, Тиэссэн (Andriessen, Tiessen, 2000)*	DIC	К	Value Explorer® - метод идентификации и измерения стратегических нематериальных ресурсов. Включает модуль «Valuation add-on» для финансовой оценки НА. Основан на доходном подходе и концепции экономической добавленной стоимости (EVA). Предполагает 7 шагов: (1) Проблема идентификации: определение ключевых компетенций компании (модуль «Valuation add-on»). (2) Проблема проекции дохода: определение финансовой стоимости ключевых компетенций – маржи вклада в продукты компании, оценка фактора потенциала. (3) Проблема «воронки» дохода: маржа вклада = валовая маржа – прямые затраты по продукту. (4) Проблема «расположения» дохода: построение матрицы «компетенция-продукт» с баллами по оценке вклада. (5) Проблема оценки срока полезного использования: оценка срока ключевых компетенций, определение фактора устойчивости. (6) Проблема капитализации дохода: определение ставки дисконтирования (как безрисковой ставки по займам, облигации гос.займа), фактора надежности для каждой компетенции (учет специфических рисков). (7) Расчет стоимости ключевой компетенции: маржа вклада х потенциал х устойчивость х надежность. Метод расчета, предложенная компанией KMPG для определения стоимости 5 типов НА: (1) активы и вклады; (2) навыки и скрытые знания; (3) коллективные ценности и нормы; (4) технологии и явные знания; (5) основные процессы и процессы управления.
10.	Подход единой стоимости (Holistic Value Approach, HVA) [6]	*Росс, Макферсон, Пайк (Roos, M'Pherson, Pike, 2000)*	DIC	О	HVA-модель объединяет «IC Index» Г. Росса и «IVM™» Ф.Макферсона при значительном вкладе С.Пайка. HVA основывается на обзоре недалекой перспективы актива, используя традиционные методы учета. Модель включает следующие элементы/шаги: (1) Определение заинтересованных сторон. (2) Выделение стратегических целей для каждой из сторон (установление целей, их весов, показателей измерения). (3) «Стратегическое выстраивание»: приоритезация целей в контексте определения реального пути создания стоимости/ценности компанией. (4) Измерение (консолидация и разделение по финансовым направлениям, консолидация и разделение по направлениям формирования интеллектуального капитала).(5) Разработка комбинированного профиля стоимости. (7) Оценка согласно направлениям стоимости для заинтересованных сторон. Результатом анализа комбинированная модель с набором показателей для определения денежной стоимости компании.
11.	Отчет о человеческих ресурсах (HR statement)	*Ахонен (Ahonen, 1998)*	DIC	К	Учет прибыли и убытков от человеческих ресурсов делит затраты на персонал на три класса: (1) затраты на возобновление (зарплата, отпускные, затраты, связанные с текучестью кадров); (2) затраты на развитие (обучение, затраты на медицинское страхование, социальные мероприятия); (3) затраты на истощение (затраты, связанные с отсутствием по болезни или в результате несчастного случая на работе, пенсии по нетрудоспособности). Модель широко распространена в Финляндии как инструмент менеджмента. 150 финских компаний, прошедших процедуру листинга на фондовой бирже Финляндии, подготовили HR отчет в 1999 году.
12.	Методология включенной оценки (Inclusive Valuation Methodology, IVM) [10]	*Макферсон, Пайк (McPherson, Pike 1998)*	DIC	К	Модель IVM включает 3 компонента: (1) Проводка (Harness): управляет опциями симуляции и сценариями в течении времени проецирования. (2) Строитель системы (System builder): содержит бизнес-модель, которая генерирует денежные и недежные показатели эффективности. (3) Измерение включенной стоимости на основе комбинированной стоимости НА: определение вклада НА в денежный поток предприятия (Intangible value ratio, IVR). IVR – результат оценки воспринимаемой стоимости/ценности НА заинтересованными сторонами на основе анализа чувствительности, сценарного планирования и симуляции. Симуляция проводится на базе ретроспективного анализа для определения NPV бизнеса/проекта. NPV нематериальных активов = IVR* NPV бизнеса. Комбинированная стоимость НА включает: внутреннюю, инструментальную и внешнюю стоимость.

Продолжение табл. 3.2.1

1	2	3	4	5	6
13.	Учет на будущее (Accounting for the Future, AFTF)	*Наш (Nash, 1998)*	DIC	К	Система дисконтированных денежных потоков по проекту. Разница между AFTF-стоимостью на конец и на начало периода является добавленной стоимостью, полученной в течение этого периода.
14.	Брокер технологии (Technology Broker) [9]	*Брукинг (Brooking, 1996)*	DIC	К	Стоимость интеллектуального капитала компании рассчитывается на основе диагностического анализа ответов компании на 20 вопросов, покрывающих четыре основных компонента интеллектуального капитала: (1) активы, сконцентрированные на человеке; (2) активы интеллектуальной собственности; (3) рыночные активы; (4) инфраструктурные активы. Модель использует количественные оценки качественных показателей деятельности предприятия (НА) с дальнейшей трансформацией их в денежную стоимость компонентов НА.
15.	Взвешенные цитатами патенты (Citation-Weighted Patents) [9]	*Dow Chemical, 1996*	DIC	К	Модель оценивает «фактор технологии» для определения влияния исследований и разработок (Research and Development, R&D) на создание интеллектуальной собственности. Используются показатели: затраты на R&D по отношению к продажам, количество патентов, доход к затратам на R&D, затраты по обслуживанию патентов к продажам, затраты в течение жизненного цикла проекта к продажам. Оценка проводится командой, представляющей отделы R&D и маркетинга. Подход был разработан компанией Dow Chemical и описан Бонтисом (Bontis, 2001). Используется для оценки интеллектуальной собственности предприятия.
16.	Стоимость бренда [37]	*Brand Finance,1996*	DIC	К	Модель BrandFinance® использует метод дисконтированных денежных потоков (discounted cash flow, DCF) для дисконтирования будущих роялти платежей и, как результат, определения чистой настоящей стоимости (NPV) торговой марки и ассоциирующейся с ней интеллектуальной собственности (стоимости бренда). Предполагает такие этапы: (1) Получение финансовых данных, генерируемых брендом. (2) Моделирование рынка для определения спроса и позиции бренда в контексте всех конкурентов на рынке. Включает исторический анализ финансовых результатов; 5-летний консенсус-прогноз на основе данных Institutional Brokers Estimate System (IBES), источеского роста и роста ВВП; роста в бесконечности на основе комбинации ожиданий роста ВВП и IBES.(3) Установление ставки роялти для бренда путем: расчета силы бренда (brand strength) как бального показателя по шкале «0-100»; определение балов по индексу ßrandßeta® на основе силы бренда. ßrandßeta® используется для установления конкретной ставки дисконтирования бренда. Величина индекса ßrandßeta® зависит от результатов рейтинга бренда (Brand Rating) по отношению к конкурентам с присвоением ранга от AAA до D; применение оценочного значения индекса ßrandßeta® для определения ставки роялти бренда. (4) Расчет потока будущих доходов по роялти. (5) Уточнение ставки дисконтирования бренда с учетом размера бренда, географического положения, репутации, гиринга и рейтинга бренда. (6) Дисконтирование будущих потоков роялти и определение NPV – стоимости бренда. Модель основана на методе снижения роялти (Royalty Relief method), определяющем стоимость бренда на основании ставки роялти, которая должна платиться за его использование, будучи собственностью третьего лица. Ставка роялти применяется к будущему доходу для определения потока прибыли, получаемого за счет бренда. Стоимость бренда определяется как настоящая стоимость платежей роялти на основании владения брендом.
17.	Калькуляция и учет человеческих ресурсов 2 (Human Resource Costing & Accounting, HRCA 2)	*Йоханссон (Johansson, 1996)*	DIC	К	Рассчитывается скрытое влияние затрат на человеческие ресурсы, которые уменьшают прибыль компании. Оценка производится на основе данных о прибыли и убытках. Интеллектуальный капитал измеряется путем расчета вклада от человеческих активов в компанию по отношению к затратам на заработную плату.

Продолжение табл. 3.2.1

1	2	3	4	5	6
18.	Стоимость бренда [34; 35; 36]	*Interbrand, 1988*	DIC	К	Interbrand определяет стоимость бренда как чистую настоящую стоимость (net present value, NPV) ожидаемой прибыли, которую бренд будет генерировать в будущем. Оценка стоимости бренда содержит 5 аналитических этапов: (1) Сегментация для обеспечения различия между сегментами в контексте трех основных компонентов оценки бренда (финансовой успешности, роли бренда и силы бренда). (2) Финансовый анализ измеряет общую финансовую прибыль инвесторов, или экономическую прибыль. Экономическая прибыль = чистая операционная прибыль – стоимость задействованного в генерировании дохода бренда капитала. Основывается на концепции экономической добавленной стоимости (EVA). (3) Определение индекса роли бренда (Role of Brand Index, RBI). RBI измеряет долю в принятии решения о покупке, относящуюся к бренду. RBI умножается на экономическую прибыль для определения прибыли, генерируемой брендом (brand earnings). (4) Определение силы бренда (Brand Strength). Сила бренда измеряет способность бренда создавать лояльность и, тем самым, продолжать генерировать спрос и прибыль в будущем. Сила бренда измеряется в баллах по шкале «0-100» (Brand Strength Score, BSS). На основании BSS определяется конкретная ставка дисконтирования для бренда. (5) Расчет стоимости бренда как NPV прибыли, генерируемой брендом. Сила бренда (Brand Strength) измеряется 10 факторами (внутренними и внешними). Внутренние факторы: понятность, поддержка, защита, скорость реакции. Внешние факторы: аутентичность, релевантность, дифференциация, последовательность, присутствие, понимание. Основан на методе разделения чистой операционной прибыли на генерируемую за счет материального и нематериального задействованных капиталов в брендируемом бизнесе (Income-split method). Используется для рейтинга капитала брендов компаний как глобально, так для отдельных стран и отраслей. Interbrand стала первой компанией, чья методология была сертифицирована согласно требованиям стандарта ISO 10668:2010 «Требования к денежной оценке бренда».
19.	Калькуляция и учет человеческих ресурсов 1 (Human Resource Costing & Accounting, HRCA1)	*Флэмхольтц (Flamholtz, 1985)*	DIC	К	Родоначальник учета человеческих ресурсов, Эрик Флэмхольтц разработал ряд методов, позволяющих рассчитать стоимость человеческих ресурсов.
Методы рентабельности активов					
20.	Прибыль от капитала знаний (Knowledge Capital Earnings)	*Лев (Lev, 1999)*	ROA	О	Прибыль от капитала знаний рассчитывается как часть нормализированной прибыли (среднее значение по отрасли за 3 года и консенсус-оценки аналитиков в отношении будущих значений), превышающая прибыль, полученную за счет балансовых активов. Далее прибыль используется для расчета капитала знаний.
21.	Рассчитанная стоимость нематериальных активов (Calculated Intangible Value)	*Стюарт (Stewart, 1997)*	ROA	О	Классический пример использования метода ROA. Состоит из 7 шагов: (1) рассчитайте среднюю прибыль до уплаты налогов за последние три года; (2) обратитесь к балансу и определите среднюю стоимость материальных активов по конец года за те же три года; (3) поделите прибыль на активы, чтобы получить показатель рентабельности активов (return on assets, ROA); (4) для тех же трех лет найдите значение среднего по отрасли показателя ROA; (5) рассчитайте «избыточную прибыль» («excess return»). Умножьте среднеотраслевое значение показателя ROA на среднее значение материальных активов компании; (6) рассчитайте среднюю за три года ставку налога на прибыль и умножьте ее на «избыточную прибыль». Отнимите полученный результат от «избыточной прибыли», чтобы получить посленалоговое значение – премию, получаемую за счет нематериальных активов; (7)

					рассчитайте настоящую стоимость премии: поделите премию на ставку дисконтирования, соответствующую стоимости капитала для компании. Метод основывается на допущении, что ROA компании больше среднеотраслевого значения ROA.
22.	Экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added, EVA™) [2; 3]	*Стюарт (Stewart, 1997)*	ROA	O	Экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added, EVA) является измерителем экономической прибыли. Рассчитывается как разница между чистой операционной прибылью после уплаты налогов (Net Operating Profit After Tax, NOPAT) и вмененными издержками по инвестированному капиталу. Вмененные издержки определяются как средневзвешенная стоимость собственного и долгового капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC), умноженная на задействованный/инвестированный капитал (Capital Employed, CE). EVA является показателем того, эффективен или нет интеллектуальный капитал компании.
23.	Интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости (Value Added Intellectual Coefficient, VAIC™)	*Пулик (Pulic, 1997)*	ROA	O	Уравнение VAIC™ измеряет, сколько и насколько эффективно интеллектуальный капитал и задействованный капитал создают стоимости/ценности на основе взаимосвязи трех ключевых компонентов: (1) задействованного капитала (CEE_i); (2) человеческого капитала (HCE_i); (3) структурного капитала (SCE_i). $VAIC™_i = CEE_i + HCE_i + SCE_i$.
Методы рыночной капитализации					
24.	Установленная инвесторами рыночная стоимость (Investor assigned market value, IAMV™)	*Стандфилд (Standfield, 1998)*	MCM	O	Стоимость компании на фондовом рынке как ее реальная стоимости делится на материальные активы + (используемый интеллектуальный капитал + износ интеллектуального капитала + стойкое конкурентное преимущество).
25.	Рыночная стоимость к балансовой стоимости (Market-to-Book Value)	*Стюарт (Stewart, 1997)* *Лифи (Luthy, 1998)*	MCM	O	Стоимость интеллектуального капитала рассматривается как разница между стоимостью компании на фондовом рынке и балансовой стоимостью компании.
26.	Невидимый баланс (The Invisible Balance Sheet)	*Свейби (Sveiby, 1989)*	MCM	O	Разница между стоимостью компании на фондовом рынке и ее чистой балансовой стоимостью объясняется посредством трех взаимосвязанных «семей» капитала: человеческого капитала, организационного капитала и потребительского капитала. Эти три категории впервые были опубликованы на шведском языке и де факто стали стандартом относительно структуры интеллектуального капитала.
27.	q Тобина (Tobin's q)	*Тобин (Tobin, 1950-тые)*	MCM	O	Коэффициент «q» является коэффициентом стоимости компании на фондовом рынке, деленной на остаточную стоимость ее активов. Изменения в значении «q» позволяют определить эффективность использования интеллектуального капитала компании. Разработан лауреатом Нобелевской премии, экономистом Джеймсом Тобином в 1950-ых годах.

Капитал культуры качества.

Если в случае с капиталом бренда само словосочетание уже не вызывает вопросов, то понятие капитала культуры качества требует пояснения. Итак, само понятие «культура качества» было определено автором данной работы в 2006 году (рис. 3.2.5):

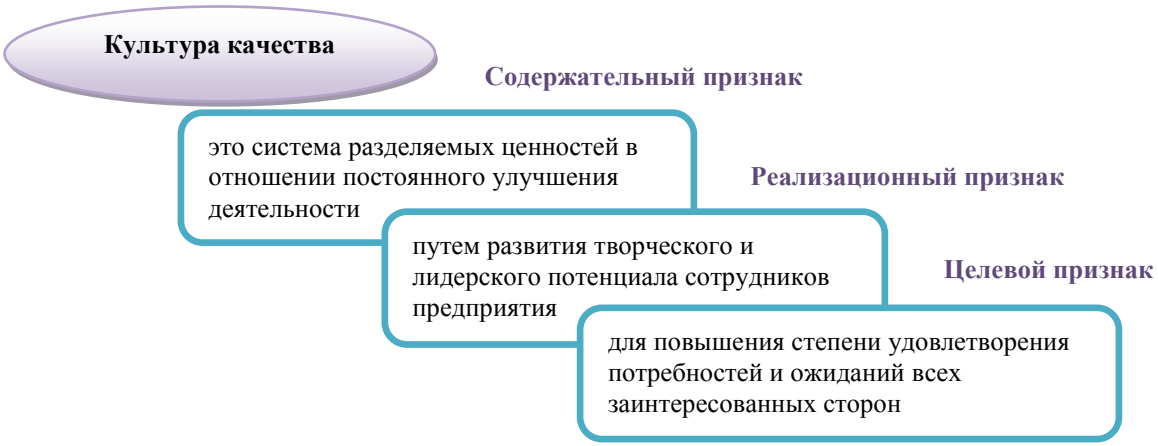

Рис. 3.2.5. Определение понятия «культура качества»

Культура качества как составляющая организационной (корпоративной) культуры является компонентом интеллектуального капитала предприятия (рис. 2), т.е. его нематериальным активом. При этом культура качества как нематериальный актив предприятия относится к гудвилл [24, 25].

А теперь вернемся к капиталу культуры качества. Визуализация определения представляет собой воронку, демонстрирующую переход от всех нематериальных активов к капиталу культуры качества (Quality Culture Capital, *QCulCap*) (рис. 3.2.6).

Рис. 3.2.6. Определение понятия «капитал культуры качества»

Уже определение говорит нам о том (см. рис. 6), что в основу расчета капитала культуры качества положен доходный подход.

Механизм формирования капитала культуры качества соответствует, так называемой, «платформе стоимости» [28, с. 155] и предполагает взаимодействие составляющих структуры интеллектуального капитала предприятия (рис. 3.2.7).

Рис. 3.2.7. Механизм формирования капитала культуры качества в структуре интеллектуального капитала предприятия

Итак, из рис. 7 следует, что в зоне пресечения человеческого, структурного капиталов и капитала отношений создается ценность (стоимость). Культура качества является как элементом структурного капитала, так и человеческого капитала, которые совместно и формируют капитал отношений. Таким образом, капитал культуры качества формируется только в случае, когда человеческий капитал при поддержке структурного капитала создает ценность для потребителя и приводит к росту капитала отношений.

Механизм формирования капитала культуры качества отображает воздействие культуры качества на создание добавленной стоимости для ключевых заинтересованных сторон предприятия. Чем выше удельный вес капитала культуры качества в структуре нематериальных активов предприятия, т.е. больше зона пересечения (см. рис. 7), тем больше стоимость/ценность, создаваемая бизнесом.

В основу оценки капитала культуры качества были положены методы прямой оценки интеллектуального капитала (см. рис. 4, табл. 1). В частности, были рассмотрены модели, предполагающие определение вклада или доли компонента нематериальных активов в будущих денежных потоках предприятия, либо в экономической добавленной стоимости: «Inclusive Valuation Methodology (IVM)» [10], «Conjoint Value Hierarchy (CVH)» [40], «The Value Explorer™» [26], стоимости бренда от Interbrand [36]. В результате

разработки в 2009 году автором данной работы была предложена модель стоимости культуры качества (рис. 3.2.8) [38].

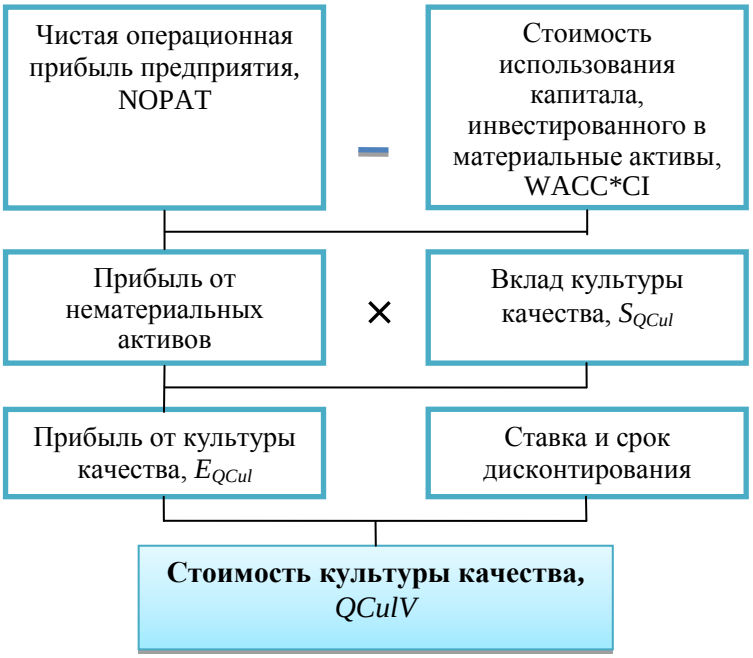

Рис. 3.2.8. Модель стоимости культуры качества
(*Quality Culture Value, QCulV*)

Модель стоимости культуры качества основана на определении экономической добавленной стоимости (EVA) предприятия и вклада культуры качества в прибыль от нематериальных активов предприятия (S_{QCul}). Модель позволяет дать денежную оценку капиталу культуры качества (*QCulCap*) как одному из показателей оценки эффективности систем управления качеством на предприятии.

В условиях смены парадигмы управления под влиянием высоких технологий, скорости распространения знаний и внедрения инноваций происходит ориентации бизнеса на увеличение своей стоимости за счет нематериальных активов. Оценка и отражение в финансовой отчетности стоимости нематериальных активов приобретает все большую значимость. При этом нераскрытая стоимость нематериальных активов в три раза превышает их раскрытую стоимость. Умение грамотно оценить нематериальные активы становится одной из основных компетенций управления современным бизнесом.

Литература: **1** Carter A.W. Intellectual Capital Equity: Intellectual Property Risk Management [Web source] / A.W. Carter // Ocean Tomo Capital. – 2010. – Access: http://www.OceanTomo.com. **2** Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т.А. Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с. **3** Stewart T. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations / Tom Stewart. – New York:

Currency Doubleday. – 1997. – 50 p. **4** Marr B. Intellectual capital – defining key performance indicators for organizational knowledge assets / B. Marr, G. Schiuma, A. Neely // Business Process Management Journal. – 2004. – Vol. 10, No. 5 – PP. 551–569. **5** International Accounting Standard 38 – 2006. Intangible assets. Intangible assets with indefinite useful lives. Commission Regulation (EC) No 1725/2003. – [Apply at 2003-09-29]. – (amended by Regulation (EC) No 2236/2004 and Regulation (EC) No 1910/2005). – EC: Commission Regulation, 2005. – (International Accounting Standard). **6** Pike S. Intellectual capital measurement and Holistic Value Approach (HVA) / S. Pike, G. Roos // Works Institute Journal (Japan). – 2000. – Vol. 42. – 15 p. **7** Pike S. Intellectual Capital Management and Disclosure / S. Pike, A. Rylander, G. Roos // The Strategic Management of Intellectual Capital and Organisational Knowledge: A Selection of Readings, Oxford University Press, New York. – 2001. **8** Roos G. Measuring your Company's Intellectual Performance / G. Roos, J. Roos // Long Range Planning, Special Issue on Intellectual Capital. – 1997. – Vol. 30, No. 3. – PP. 413–426. **9** Bontis N. Assessing knowledge assets: A Review of the Models Used to Measure Intellectual Capital / N. Bontis // Hamilton (Canada). – 2000. – 25 p. **10** M'Pherson Ph. K. Accounting, empirical measurement and intellectual capital / Ph. K. M'Pherson, S. Pike // Journal of Intellectual Capital. – 2001. – Vol. 2, No. 3. – PP. 246–260. **11** Malhotra Y. Measuring National Knowledge Assets: Conceptual Framework and Analytical Review / Y. Malhotra, M. J. Whitman // United Nations Department of Economic and Social Affairs. – New York, 2003. – 32 p. **12** Marr B. Intellectual capital – defining key performance indicators for organizational knowledge assets / B. Marr, G. Schiuma, A. Neely // Business Process Management Journal. – 2004. – Vol. 10, No. 5 – PP. 551–569. **13** Holmen J. Intellectual Capital Reporting / J. Holmen // Management Accounting Quarterly. – 2005. – Vol. 6, No. 4. – PP. 1–9. **14** Rylander A. Towards improved Information Disclosure on Intellectual Capital / A. Rylander, K. Jacobsen, G. Roos // International Journal of Technology Management. – 2000. – Vol. 20, No. 5/6/7/8. **15** Liu G. Measuring the Stock of Human Capital for Comparative Analysis: An Application of the Lifetime Income Approach to Selected Countries / G. Liu // OECD Statistics Working Papers. – 2011. **16** Löthgren A. The Legal Protection of Structural Capital: Thesis in Law / A. Löthgren. – Gothenburg School of Economics and Commercial Law. – 1999. – 55 p. **17** Wasko M. Why should I share? Examining Social Capital and Knowledge Contribution in Electronic Network of Practice / M. Wasko, S. Faraj // MIS Quarterly. – Vol. 29, No. 1. – 2005. – PP. 35-57. **18** Bueno E. The Role of Social Capital in Today's Economy Empirical Evidence and Proposal of a New Model of Intellectual Capital / Eduardo Bueno, Óscar Rodríguez, María Paz Salmador ["The Transparent Enterprise. The Value of Intangibles"], (Madrid, Spain, 25-26 November 2002). **19** Sánchez M. Management of Intangibles: An Attempt to Build a Theory / M. Sánchez, C. Chaminade, M. Olea // Journal of Intellectual Capital. – Vol. 1, No. 4. – PP. 312-327. **20** Bollen L. Linking intellectual capital and intellectual property to company performance / L. Bollen, Ph. Vergauwen, S. Schnieders // Management Decision. – Vol. 43, No. 9. – 2005. – PP. 1161-1185. **21** The intrinsic link between human and relational capital: A key differentiator for today's leading knowledge economy companies [Web source] / Adecco // The Relational Capital Group. – Access: http://www.relationalcapitalgroup.com/knowledge-center. **22** Wallace E. The Importance of Relational Capital [Electronic source] / Ed Wallace // The Relational Capital Group. – Access: http://www.relationalcapitalgroup.com/knowledge-center. **23** Global Intangible Tracker 2007: An annual review of the world's intangible value [Web source] // BrandFinance. – 2007. – 34 p. – Access: http://www.brandfinance.com/docs/. **24** International Financial Reporting Standards: Illustrative corporate consolidated financial statements-2006 / [ed. PricewaterhouseCoopers]. – PricewaterhouseCoopers, 2006. – 96 p. **25** Нематеріальні активи: П(С)БО 8 (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8). – [Чинний від 1999-10-18]. – К.: Міністерства фінансів України, 1999. – (Нормативний документ Міністерства фінансів України. Положення). **26** Andriessen D. The financial value of intangibles / D. Andriessen // The 5th World Congress on the Management of Intellectual Capital. – Hamilton (Canada). – 2002. – 18 p. **27** Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets / Karl-Erik Sveiby [Web source]. – 2010. – Access: http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm. **28** Study on the Measurement of Intangible

Assets and Associated Reporting Practices prepared for the Commission of the European Communities Enterprise Directorate General. – 2003. – 287 p. **29** Brand valuation – Requirements for monetary brand valuation (ISO 10668:2010). – [Published 2010-08-13]. – International Organization for Standardization. – 11 p. **30** Roos G. Valuation and reporting of intangibles – state of the art in 2004 / G. Roos, S. Pike, L. Fernström // International Journal of Learning and Intellectual Capital. – 2005. – Vol. 2, No. 1. – PP. 21–48. **31** Roos G. Managing Intellectual Capital in Practice / G. Roos, S. Pike, L. Fernstrom. – [1st edition]. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2006. – 396 p. **32** Аакер Д. А. Создание сильных брендов / Дэвид А. Аакер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 440 с. **33** BrandZ™: Top 100 the most valuable global brands 2012. – Millward Brown, 2012. – 104 p. **34** Brand Valuation: A Chapter from Brands and Branding An Economist Book. – NY: Interbrand, 2004. – 13 p. **35** Best Global Brands 2012. – NY: Interbrand, 2012. – 75 p. **36** Rocha M. Brand Valuation: A versatile strategic tool for business / Mike Rocha. – Interbrand, 2012. – 8 p. **37** BrandFinance: Global 500. The annual report on the world's most valuable brands. – BrandFinance, 2012. – 43 p. **38** Зубкова А.Б. Модель економічного оцінювання культури якості машинобудівного підприємства / А.Б. Зубкова // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 201-211. **39** Cayley M. Follow The Yellow Brick Road Introducing Social Capital Value Add / Michael Cayley [Web source]. – 2008. Access: http://www.socialcapitalvalueadd.com. **40** Garnett H. The Application of Conjoint Measurement to Reveal the Real Value of Research: A Case Study of an Australian University / H. Garnett, S. Pike, G. Roos // EURAM, 2006. – 25 p. **41** Rodov I. FiMIAM: financial method of intangible assets measurement / Irena Rodov, Philippe Leliaert // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol. 3, Iss: 3. – PP. 323 – 336. **42** Pat. US 7386466 B2 USA. Continuously updated data processing system and method for measuring and reporting on value creation performance that supports real-time benchmarking / Robert I.G. McLean, Rodney J. Anderson, inventors; TVC International Inc., assignee. Date of patent: 10.06.2008.

Раздел 3.3

Методы оценки марочного капитала

(Евтушенко А. В.)

В современных условиях перехода общества к информационной экономике основными конкурентными преимуществами являются торговая марка, бренд, имидж, репутация и марочный капитал. Марочный капитал является сложной социально-экономической категорией и представляет собой результат специфических отношений между потребителями и производителями, который выражается в определенной добавочной стоимости, сформированной сбалансированным функционированием маркетинговых марочных категорий. Таким образом, обеспечение конкурентоспособности невозможно без осознания роли марочного капитала и определения основ управления им. В то же время, процесс создания и воспроизводства марочного капитала требует оценки, основанной на определенном методическом инструментарии.

Тематика оценки интеллектуального капитала, в общем, и марочного капитала в частности, прослеживается в трудах таких зарубежных и отечественных исследователей, как: Л. И. Абалкин, М. Армстронг, Г. Беккер, Д. Белл, Э. Брукинг, В. М. Геец, В. М. Гринёва, Д. Даффи, П. Друкер, Л. Эдвинссон, М. Кастельс, А. В. Кендюхов, Л. И. Лукичева, М. Мэлоун, Т. Сакайя, Т. Стюарт, Э. Тоффлер, Т. Шульц. Ученые предлагают различные подходы к оценке, наиболее распространенными из которых являются доходный, затратный и рыночный, что не является достаточным для современного учета (экономического, финансового, математического и др.) марочного капитала. Поэтому возникает необходимость детального анализа и обоснования методологических подходов к оценке марочного капитала.

Точность и полнота учета и анализа показателей оценки марочного капитала позволяет оценить не только размер самого марочного капитала, а также достигнутый и необходимый уровень устойчивости, конкурентоспособности, экономического, производственного и научно-технического развития. Анализ структуры марочного капитала – один из главных стратегических и тактических этапов, выявляющих отклонения от запланированных результатов.

Предметом оценки марочного капитала является определение в денежном выражении стоимости, которая должна отражать свойства оцениваемого объекта как товара. Главная цель оценки марочного капитала – своевременное выявление ресурсов для управления марочным капиталом. Цели оценки марочного капитала (МК) представлены на рисунке 3.3.1.

Рис. 3.3.1. Цели оценки марочного капитала

Для раскрытия сущности оценки марочного капитала, необходимо рассмотреть функции обозначенных анализа и учета. К основным функциям оценки марочного капитала относятся:

а) аналитическая – выбор показателей, методов и методик оценки марочного капитала;

б) прогнозная – прогнозирование величины марочного капитала и его составляющих;

в) экономическая – оценка результатов деятельности; установление экономических закономерностей и тенденций, влияющих на формирование марочного капитала;

г) обобщающая – систематизация результатов, полученных в процессе оценки марочного капитала;

д) контрольная – выявление отклонений текущего уровня марочного капитала от запланированных результатов.

Основными принципами при оценке марочного капитала должны быть определены: комплексность, системность, объективность, оперативность и эффективность.

В наиболее общем виде структура и направления оценки марочного капитала представлены на рисунке 3.3.2.

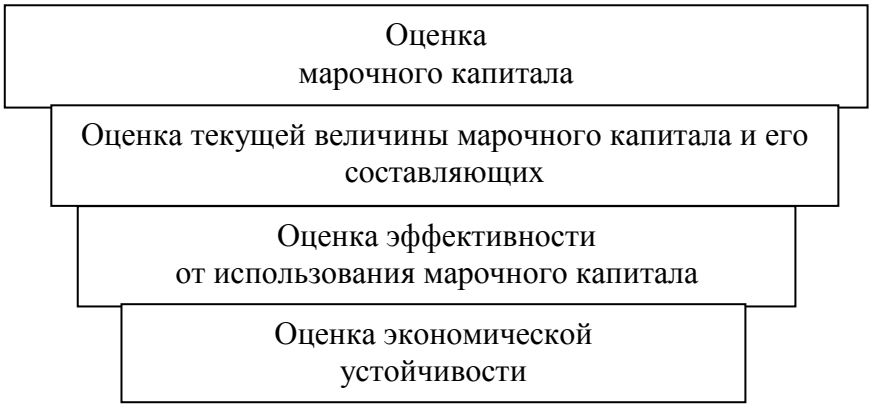

Рис. 3.3.2. Структура оценки марочного капитала

Схематическое изображение этапов процесса оценки марочного капитала содержится на рисунке 3.3.3.

Рис. 3.3.3. Схема процесса оценки марочного капитала

Рассмотрим методы оценки марочного капитала, которым свойственны некоторые особенности, а именно:

– выявление и использование системы показателей и метрик, которые наиболее полно характеризуют марочный капитал;

– исследование взаимосвязи показателей оценки марочного капитала;

– изучение причин и измерение изменений величины марочного капитала, с целью повышения эффективности его использования.

Т.е., метод оценки марочного капитала – это анализ и учет состояния марочного капитала, процессов его формирования в динамике, начиная с момента создания. Характерные особенности методов финансового анализа:

По нашему мнению, с целью интегрированной оценки, целесообразно классифицировать методы оценки марочного капитала в соответствии со структурой оценки и различать – методы финансовых оценок, методы экономических оценок, методы математического моделирования, методы рыночной оценки, экспертные методы оценки.

К финансовой оценке марочного капитала можно отнести следующие методы:

- затратный метод;
- капитализации исторической прибыли;
- капитализации доходов;
- дисконтированного денежного потока;
- дохода по акциям;
- суммарных затрат на развитие марочного капитала;
- метод ROI (Return on Investment).

Экономическую оценку (доля марки в бизнесе) стоимости марочного капитала характеризуют методы:

- роялти;
- учетной ставки;
- отчисления за использование;
- методы оценки разницы в валовой прибыли;
- EVA (Economic Value Added).

Математическое моделирование предполагает такие методы оценки, как метод:

- дополнительного дохода;
- будущих доходов;
- чрезмерных доходов;
- исчисления расходов на замещение торговой марки;
- увеличение притока наличности.

Рыночная оценка стоимости марочного капитала заключается в оценке, основанной на данных о продажах сопоставимых марок или компаний. Одним из методов рыночной оценки является метод определения сверхприбыли (Excess Earnings Method).

Экспертные оценки, которые могут осуществляться по ряду параметров (таких как доля рынка, рейтинг, стабильность торговой марки, рыночные тенденции, программы продвижения товара и др.), представлены следующими методиками:

- Interbrand;
- Winning Brands;
- BrandAsset Valuator;
- комплексный анализ деятельности компании.

Сравнительная характеристика методов оценки стоимости марочного капитала, их основные достоинства и недостатки представлена в таблице 3.3.1.

Таблица 3.3.1

Сравнительная характеристика методов оценки стоимости марочного капитала (составлено по информационным источникам [1–6])

Название метода	Преимущества/сфера применения	Недостатки
2	3	4
Финансовые оценки	Применяется и в судебных процессах для определения величины компенсации ущерба Учитывает некоторые из факторов, которые следует принимать во внимание (лидерство, стабильность, доля рынка, интернациональность, тенденция прибыльности, маркетинговая и рекламная поддержка и охрана) Простота и доступность Учитываются маркетинговые расходы на продвижение торговой марки Классический способ измерения отдачи от капиталовложений в проекты	Фактические затраты прошлых периодов никак не связаны с текущей стоимостью марки Неточность расчетов из-за несоответствия затрат на популяризацию и текущей ценой марки, которые могут вызвать случайные факторы, потому что не каждые расходы дают предсказуемый результат Иногда этот способ упрощают и сводят к оценке затрат на рекламу товара Почти не учитываются будущие возможности
Экономические оценки	Позволяет получить чистую приведенную стоимость бренда Позволяет оценивать рыночную стоимость эффективных инвестиций в разработку торговой марки и ее продвижение на рынок Определяется доход, который принесет бренд в будущем Обеспечение движения денежной наличности и расчета стоимости Позволяет определять стоимость компании Позволяет оценивать эффективность отдельных подразделений компании (отдельных имущественных комплексов)	Сложность при подсчете заключается в том, что трудно выделить только плату за марку с общих выплат, поскольку в них входят расходы на маркетинг и рекламу корпоративной марки Предлагается ряд корректировок балансовой величины инвестированного капитала, что может принести дополнительный субъективизм в расчеты и не отражение реальной рыночной ситуации Не учитывается реальная стоимость инвестированного капитала в добавленных стоимостях прогнозного периода
Экспертные оценки	Определение добавленной стоимости Вывод в открытом виде взаимосвязи индекса капитала марки с источниками формирования капитала этой марки Определение уровня восприятия марки потребителем Кроме непосредственной оценки марок, дает некоторые советы по укреплению их рыночных позиций, и поэтому может рассматриваться, в том числе и как оценка, ориентированная внутрь компании Оценка марочного капитала, объединяет внутренние качества торговой марки и инструменты ее продвижения Применяют при покупке компании или слиянии с другой компанией	Отражение нижнего уровня делового доверия и, вследствие этого, низкие темпы роста и меньшие погрешности Не возможность показать движущие силы марки, как и оптимальные направления дальнейшего развития ее актива Большинство расчетов носит гипотетический характер Грубая оценка стоимости торговой марки Длительный, трудоемкий и дорогой метод

2	3	4
Математическое моделирование	Определяется доход, который принесет бренд в будущем Позволяет оценить, насколько вырастет доход от продажи товаров определенной торговой марки Относительная простота и универсальность Легко осуществить на практике, организовав пробные продажи немарочного товара в основных сегментах рынка. Простота, объективность и наглядность	Сложно определить динамику лояльности к торговой марке, величину премиальной цены, стоимость переключения на другую марку Трудности в определении объема продаж с учетом изменения рыночной ситуации и сезонности Будущие доходы слабо связаны с прошлыми Большинство расчетов носит гипотетический характер
Рыночная оценка	Используется для расчета прибыли, которая нужна для поощрения инвесторов вкладывать средства в эти чистые материальные активы. Любые доходы, полученные в дополнение к прибыли, необходимой для поощрения инвестиций, рассматриваются как сверхприбыли, обеспечиваемые марочным капиталом	Трудности корректировки альтернативного использования активов

Необходимо отметить, что качественная оценка марочного капитала возможна лишь при наличии следующих условий: квалифицированного владения инструментарием управления марочным капиталом; информационного обеспечения; специализированного штата аналитиков.

Таким образом, оценка марочного капитала, как метод познания механизма его [марочного капитала] формирования и функционирования – это не только правильный выбор методики оценки, расчет и сравнение значений различных показателей и коэффициентов. Результатом качественного анализа должен стать обоснованный вывод о величине марочного капитала, который будет базой для принятия дальнейших управленческих решений.

Литература: 1 Бочаров В. В. Управление стоимостью бизнеса : Учебное пособие / В. В. Бочаров, И. Н. Самонова, В. А. Макарова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2009.– 124 с. **2** Ивашковская И. В. Развитие стратегического финансового анализа фирмы: принципы, задачи, инструменты // Корпоративные финансы: перспективы и реальность. Стратегические финансовые решения: Сб. ст. участников Четвертой межвузовской конференции молодых ученых / под научной редакцией И. В. Ивашковской. – М. : ТЕИС, 2007. – С. 6—20. **3** Савчук В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / В. П. Савчук. – Режим доступа : http://www.cfin.ru /finanaly sis/savchuk/index.shtml. – Название с экрана. **4** Тихомиров Д. В. Оценка стоимости компаний при слияниях и поглощениях: Учебное пособие / Д. В. Тихомиров. – СПб. : СПбГУЭФ, 2009.– 132 с. **5** Interbrand : сайт организации. – Режим доступа : http://www.interbrand.com. – Название с экрана. **6** Maditinos D. The Use Of Traditional And Modern Value-Based Performance Measures To Evaluate Companies' Implemented And Future Strategies In The Greek Capital Market: The Case OF EPS And EVA / D. Maditinos, Z. Sevic, N. Theriou, Dimitriadis E. // Journal Of International Research Publications. 2007. No. 2.P. 35—50.

Глава 4

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И РЫНОЧНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИКИ

Раздел 4.1

Энергетический потенциал государства и эффективность его реализации

(Баранник В.А.)

Не надо доказывать важность и значимость энергетики для общего экономического развития государства. На сегодняшний день энергетика для любого государства является ключевой, жизнеобеспечивающей системой, гарантом стабильной и эффективной работы всех основных отраслей народно-хозяйственного комплекса и субъектов хозяйствования. При этом, энергетический потенциал и, что самое главное, эффективность его использования являются одними из важнейших показателей уровня развития государства, а. обеспечение энергетической безопасности (ЭнБ) и связанные с использованием топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) глобальные климатические изменения имеют важнейшее значение для обеспечения устойчивого экономического роста и общего устойчивого развития страны.

В общем плане ЭнБ определяется как состояние защищенности не только исключительно энергетических интересов, где, в первую очередь, определяется *энергообеспечение* экономики и населения страны, а и других национальных интересов (социальных, экологических, политических и многих других) где энергетическая сфера жизнедеятельности имеет определенное влияние [1].

Определяя энергообеспечение, как одну из основных составляющих обеспечения ЭнБ государства, необходимо отметить, что общее состояние энергопотребления страны будет определяться двумя основными моментами: во-первых, наличием запасов тех или иных ТЭР в стране (нефти, природного газа, угля и, в том числе, нетрадиционных источников энергии - ветра, солнечной энергии, приливов и т.п.), и, во-вторых, эффективностью их использования (переработки) и потребления.

В качестве одной из основных задач обеспечения как глобальной, так и национальной ЭнБ, которая была поставлена на Питсбургском саммите государств «Группы двадцати», определена как повышение уровня транспарентности и стабильности рынков энергоносителей путем опубликования полных, точных и своевременных данных об уровнях производства, потребления переработки и запасов нефти и, в перспективе, природного газа и других энергоносителей [2]. В условиях ограниченности мировых запасов основных ископаемых энергоресурсов, именно эти данные будут, в значительной степени, определять ценовые тренды и перспективы развития мировой экономики. В то же время следует отметить, что расположение месторождений основных ТЭР крайне неравномерное - большинство запасов таких энергоресурсов сконцентрировано в определенных регионах. Именно поэтому особое значение приобретают как существующие и перспективные регионы поставок основных энергоресурсов, пути таких поставок, так и наличие собственных запасов таких энергоресурсов и, безусловно, темпы добычи этих энергоресурсов.

Другим важнейшим средством укрепления ЭнБ и, в то же время, борьбы глобальными климатическими изменениями считается повышение энергоэффективности. Как было определено в World Energy Outlook WEO-2008 [3]: «Мировая энергетическая система находится на перепутье. Текущие глобальные тенденции в поставках и потреблении энергии являются явно неустойчивыми - неустойчивыми в экологическом, экономическом и социальном плане. Но существующее положение вещей возможно - и необходимо - изменить; у нас еще есть время, чтобы свернуть с пути, которым мы идем ».

Таким образом, приобретает особую актуальность задача оценки существующих уровней запасов, производства и потребления основных энергоресурсов, выявления основных тенденций их изменений, уровней эффективности использования ТЭР. При этом такие данные необходимо рассмотреть в широком сравнительном аспекте, как для Украины, так и для других стран и регионов мира. В качестве основных источников данных были использованы: доклад Мирового энергетического совета "Survey of Energy Resources" 2010 г. (последние двадцать второе в серии обзоров состояния основных мировых запасов энергоресурсов, которое охватывает не только традиционные ископаемые виды топлива, но и основные виды нетрадиционных и новых источников энергии) [4], статистические обзоры мировой энергетики компании BP "Statistical Review of World Energy 2011" [5] и статистические данные Международного энергетического агентства (МЭА) "Key world energy statistics" и "Balances for country" [6, 7].

Таблица 4.1.1

Основные общие данные стран и регионов мира выбранных для сравнения

Страна / регион	Население, млн.	ВВП, млрд. $	ВВП(ППС), млрд. $	ТЭР/ человека, т н.е./чел.	ВВП(ППС)/ человека
Украина	**46,26**	**53647**	**339,52**	**2,94**	**7 339**
Россия	141,8	429,33	1 651,17	4,84	11 644
Китай	1 333	2 844	11 054	1,60	8 293
США	304,53	11 742,29	11 742,29	7,50	38 559
ОЭСР	1 190	30 504	32 868	4,56	27 620
Польша	39,12	237647	560,54	2,57	14 329
Австралия	21,51	516,41	679,00	6,05	31 567
ЮАР	48,69	183,25	531,82	2,78	10 923
Германия	82,12	2 095,18	2 351,80	4,08	28 639
Франция	64,12	1 515,00	1 751,04	4,16	27 309
Чехия	10,43	79,15	214,95	4,28	20 609
Великобритания	61,35	1 772,81	1 842,3	3,40	30 029
Румыния	21,51	61,09	218,09	1,83	10 139
Беларусь	9,68	24,04	90,69	2,91	9 369
Мир	**6 688**	**40 482**	**63 866**	**1,83**	**9 549**

Основным инструментом государственного и глобального прогнозирования развития энергетики, определение стратегических ориентиров и необходимых мер для их достижения считается топливно-энергетический баланс (ТЭБ). На сегодняшний день в мире сложился следующий ТЭБ (Рис. 4.1.1).

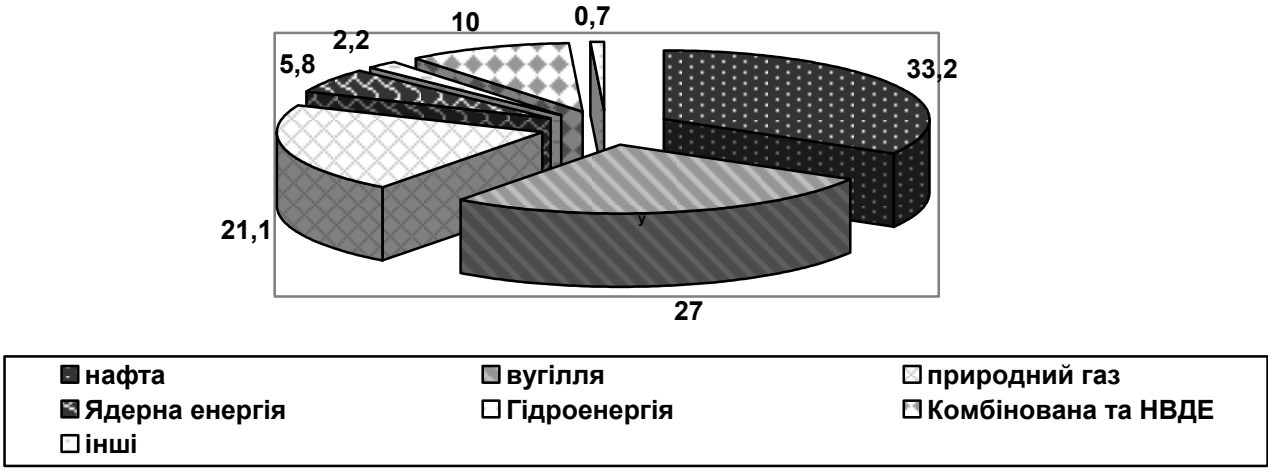

Рис. 4.1.1 Диаграмма распределения потребления основных топливно-энергетических ресурсов в мире (%)

Как видно из мирового ТЭБ основным мировым энергоресурсом является нефть - ее доля в общем энергопотреблении составляет 33,2%. Основные характеристики запасов нефти и ее добычи приведены в табл. 4.1.2.

Таблица 4.1.2

Основные страны и регионы запасов и добычи нефти

Страна / регион	**Общие запаси, млн. т**	**Удельные (на 1 жителя) запасы, т / человека**	**Годовая добыча, млн. т**	**Предполагаемый срок исчерпания, лет**
Алжир	2 731	79,5	85,9	31,9
Ангола	1 282	71,1	93,5	13,7
Ливия	5 712	909,6	86,5	65,5
Нигерия	4 953	32,7	105,3	46,8
Судан	904	21,9	23,7	38,1
Канада	3 126	93,8	155,0	18,6
Мексика	1 611	15,1	157,4	10,3
США	3 429	11,3	305,0	11,5
Бразилия	1 088	5,7	94,0	11,6
Эквадор	909	67,4	26,2	34,6
Венесуэла	13 997	501,0	131,6	> 100
Азербайджан	950	109,4	45,5	20,9
Китай	2 466	1,9	189,8	13,0
Индия	740	0,65	38,1	19,4
Казахстан	2 907	185,4	72,0	40,0
Малайзия	701	26,0	34,3	19,4
Вьетнам	626	7,3	15,4	40,5
Норвегия	920	192,9	114,6	8,3
Россия	10 647	75,1	488,5	21,8
Украина	**151**	**3,3**	**4,8**	**31,8**
Великобритания	408	6,7	71,7	5,5
Иран	17 329	240,8	220,1	83,5
Ирак	15 478	548,5	119,3	> 100
Кувейт	13 679	5 010,6	137,3	99,6
Оман	744	266,7	37,8	19,7
Катар	3 094	2 417,2	60,8	50,4
Сауд. Аравия	34 518	1 400,3	515,3	66,5
ОАЭ	12 555	2 802,5	139,5	89,7
Мир	**163 038**	**24,7**	**3 948,1**	**41,2**

Несмотря на то, что срок исчерпания запасов нефти в мире составляет 41,2 года (см. последний столбец таблицы 4.1.2) исчерпание запасов у основных потребителей нефти произойдет значительно раньше (США - через 11,5 лет, Великобритания - 5,5 лет , Норвегия - 8,3 года, Китай - 13 лет, Бразилия - 11,6 лет). Такое положение скажется на значительном повышении конкуренции на мировых рынках что, в свою очередь, будет определять достаточно высокие стоимостные показатели нефти и риски их значительных колебаний, в том числе и как средства политического и экономического давления со стороны стран производителей (экспортеров) нефти. Кроме того, предусматривается и постепенное снижение доли нефти в общем ТЭБ энергопотребления до 28%, но нефть останется основным мировым ТЭР.

Вторым (пока) по потреблению ТЭР является уголь (27,0%) (см. табл. 4.1.3). Срок исчерпания ресурсов угля в мире составляет почти 128 лет, при этом для большинства основных стран-потребителей ТЭР (США, Россия, Германия и другие) он является еще большим, а для Китая, где уголь является основным видом топлива, этот срок составляет лишь 41,2 года, что может стать определенным препятствием не только для обеспечения приемлемого уровня ЭнБ Китая, а и общего устойчивого развития страны.

Таблица 4.1.3

Основные страны и регионы запасов и добычи угля

Страна / регион	**Общие запаси, млн. т**	**Удельные (на 1 жителя) запасы, т / человека**	**Годовая добыча, млн. т**	**Предполагаемый срок исчерпания, лет**
ЮАР	30 156	619,3	251,0	120
Канада	6 582	197,5	68,1	96,7
Мексика	1 211	11,4	11,5	105,3
США	237 295	779,2	1 061,8	223,5
Бразилия	4 599	24,0	6,6	697
Колумбия	6 746	151,5	73,5	91,8
Китай	114 500	86,4	2 782,0	41,2
Индия	60 600	53,2	515,8	117,5
Индонезия	5 529	24,2	2 29,0	24,1
Казахстан	33 600	2 141,5	104,9	320
Монголия	2 520	958,2	9,8	257
Пакистан	2 070	12,5	3,9	531
Таиланд	1 239	18,4	18,0	68,8
Турция	2 343	33,0	78,8	29,7
Узбекистан	1 900	69,6	3,1	613
Босния&Герц.	2 853	756,8	11,2	255
Болгария	2 366	310,5	28,8	269
Чехия	1 100	105,5	60,1	18,3
Германия	40 699	495,6	194,4	210
Греция	3 020	268,7	65,7	46,0
Венгрия	1 660	165,3	9,4	177
Польша	5 709	149,8	144,0	39,6
Россия	157 010	1 107,3	326,5	481
Сербия	13 770	1 873,5	37,4	368
Украина	**33 873**	**732,2**	**59,7**	**567**
Иран	1 203	16,7	2,6	463
Австралия	76 400	3 551,8	397,6	192,2
Мир	**860 938**	**128,7**	**6 739,2**	**127,8**

Следующим основным ТЭР считается природный газ, доля потребления которого в общем балансе энергопотребления составляет 21,1%, но имеет тенденцию к росту (по данным Международного энергетического агентства к 2030 году она может вырасти до 21,3% при этом общее мировое потребление природного газа увеличится из примерно 3 млрд. $м^3$ до 4,3 млрд. $м^3$, или почти

на 43% [8]). Зальные данные по запасам и уровней добычи природного газа приведены в таблице 4.1.4.

Таблица 4.1.4

Основные страны и регионы запасов и добычи природного газа

Страна / регион	**Общие запаси, млрд. м^3**	**Удельные (на 1 жителя) запасы, тис. м^3/ человека**	**Годовая добыча (брутто), млрд. м^3**	**Предполагаемый срок исчерпания, лет**
Алжир	4 504	131,1	201,2	41,6
Египет	2 170	26,6	54,8	41,1
Ливия	1 540	245,2	30,3	57,5
Нигерия	5 292	35,0	64,6	98,9
Канада	1 754	52,6	208,7	9,3
США	7 022	23,1	729,3	11,2
Венесуэла	4 983	178,3	71,3	>100
Азербайджан	1 359	156,6	17,2	86,0
Китай	3 090	2,3	76,1	40,6
Индия	1 074	0,94	33,1	32,4
Индонезия	3 186	14,0	81,6	41,2
Казахстан	3 000	191,3	33,5	>100
Малайзия	2 330	86,3	75,1	36,6
Туркменистан	8 400	1 670,0	66,1	>100
Узбекистан	1 745	63,9	63,7	27,4
Нидерланды	1 245	75,7	80,0	15,6
Норвегия	2 215	464,4	141,3	21,7
Россия	44 900	316,7	652,3	68,8
Украина	**787**	**17,0**	**19,8**	**39,7**
Иран	29 610	411,5	180,4	>100
Ирак	3 170	112,3	14,8	>100
Кувейт	1 780	652,0	14,2	>100
Катар	25 172	19 665,6	90,9	>100
Сауд. Аравия	7 569	307,1	86,4	87,8
ОАЭ	6 432	1 435,7	80,1	>100
Австралия	819	38,1	51,7	15,8
Мир	**185 544**	**27,7**	**3 840,7**	**54,4**

Безусловно, более отдаленный срок исчерпания запасов природного газа (54,4 года) и значительно больше приемлемость использования природного газа с точки зрения глобальных климатических изменений в значительной степени способствуют росту его использования. В то же время, срок исчерпания природного газа не настолько отдален, а значит ставить на значительные и долгосрочные перспективы в использовании природного газа не имеет смысла.

Еще одним источником энергии, который также имел достаточно заманчивые перспективы (в том числе и учитывая противодействие глобальным климатическим изменениям) является уран и связанная с его использованием ядерная энергетика. Общие статистические данные по запасам и использования урана и производства ядерной электроэнергии приведены в таблице 4.1.5.

Таблица 4.1.5

Основные страны и регионы запасов урана и производства ядерной электроэнергии

Страна / регион	**Общие запасы, тис. т U (при цене до 260$/кгU)**	**Реакторов, шт**	**Установленная мощность, МВт**	**Выработано э/э в 2009 р., ГВт*год (%)**
Намибия	157,0	-	-	-
Нигерия	244,6	-	-	-
ЮАР	195,2	2	1 800	11,6 (4,8)
Канада	387,4	18	12 577	85,1 (14,8)
Мексика		2	1 300	10,1 (4,8)
США	472,1	104	100 683	796,9 (20,2)
Аргентина		2	935	7,6 (6,9)
Бразилия	157,7	2	1 766	12,2 (2,9)
Армения		1	376	2,3 (45,0)
Китай	115,9	11	8 438	65,7 (1,9)
Индия		18	3 984	14,7 (2,2)
Япония		54	46 823	263,1 (28,9)
Корея (респ.)		20	17 647	141,1 (34,8)
Пакистан		2	425	2,6 (2,7)
Тайвань		6	4 949	39,9 (20,7)
Казахстан	414,2	-	-	-
Бельгия		7	5 863	45,0 (51,7)
Болгария		2	1 906	14,2 (35,9)
Чехия		6	3 678	25,7 (33,8)
Финляндия		4	2 696	22,6 (32,9)
Франция		59	63 260	391,8 (75,2)
Германия		17	20 470	127,7 (26,1)
Венгрия		4	1 859	14,3 (43,0)
Литва		-	-	10,0 (76,2)
Голландия		1	482	4,0 (3,7)
Румыния		2	1 300	10,8 (20,6)
Россия	181,4	31	21 743	152,8 (17,8)
Словакия		4	1 711	13,1 (53,5)
Словения		1	666	5,5 (37,8)
Испания		8	7 450	50,6 (17,5)
Швеция		10	8 958	50,0 (37,4)
Швейцария		5	3 238	26,3 (39,5)
Украина	**142,4**	**15**	**13 107**	**77,9 (48,6)**
Великобритания		19	10 097	62,9 (17,9)
Иран		1	915	-
Австралия	1 179,0	-	-	-
Мир	**4 004,5**	**437**	**370 187**	**2 558,1 (14,0)**

Что касается перспектив развития ядерной энергетики то их можно определить неоднозначно. Как показано в работе МЭА [8], несмотря на общий рост электрогенерации (средние темпы роста генерации прогнозируются до 2030 на уровне 2,5% в год), ядерные мощности также растут во всех основных

регионах кроме Европы, но их доля в общем объеме электрогенерации уменьшается.

Наиболее высокие темпы роста использования энергоресурсов прогнозируются для возобновляемых источников энергии (НВИЭ) к которым относят кроме гидроэнергетики энергию ветра, солнца, приливов, волн, геотермальную и биоэнергетику. Современное состояние использования НВИЭ приведены в табл. 4.1.6.

Таблица 4.1.6

Основные страны и регионы запасов и производства НВИЭ

Страна / регион	**ГЭС**			**Солнечная энергия:** Установленные фотоэлектрические емкости, МВт	**Геотермальная энергия**				**ВЭС**	
	Теоретич. возможности, ТВт*ч / год	Действ. мощности, МВТ	Выработано э/э (2008 р.), ГВт*ч		э/э		тепло		**Р, МВт**	ГВт*ч
					Р, МВт	ГВт*г	**Р, МВт**	ТДж		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Конго (Д. Респ.)		2 410	7 303							
Египет		2 842	15 510	>4,5			1	15	365	900
Гана		1 180	5 619							
Марокко		1 265	916	10,0			5	79	114	298
Мозамбик		2 179	14 710							
Нигерия		1 900	7 645							
Замбия		1 632	9 729							
ЮАР				12,0			6	115	9	18
Африка	**3 909**	**21 984**	**96 302**		**172**	**1 109**	**130**	**2 465**	**523**	**1 277**
Канада		73 426	377 370	32,7			1 126	8 873	2 369	6 200
Коста-Рика		1 510	7 384		162	1 130	1	21	74	140
Мексика		11 463	39 220	19,4	958	7 047	156	4 023	88	254
США		77 483	254 831	1 168,5	3 277	14 859	12 037	46 831	25 410	55 363
Север. Америка	**5 511**	**167 754**	**693 964**		**4 737**	**25 130**	**13 326**	**59 890**	**28 010**	**62 085**
Аргентина		9 950	30 600	9,0			308	3 907	30	62
Бразилия		77 507	365 062	5,2			360	6 622	338	557
Чили		5 026	24 261				9	132	20	38
Колумбия		8 996	43 020				14	287	20	54
Эквадор		2 033	9040				5	102	4	8
Парагвай		8 130	53 710							
Перу		3 242	19 040	>3,7			2	49	1	1
Уругвай		1 358	8 070						21	40
Венесуэла		14 567	86 700				1	14		
Южная Америка	**7 541**	**131 555**	**643 686**				**699**	**11 113**	**456**	**802**
Армения		1 080	1 797				1	15	3	2
Азербайджан		1 020	2 300							
Бутан		1 488	7 134							
Китай		171 000	580 000	130,0	24	125	8 898	75 348	12 210	18 000
Грузия		2 635	7 200				25	659		
Индия		37 825	114 827	160,0			265	2545	9 645	17 500
Индонезия		4 519	11 528		1 054	8 213	2	43	1	2
Япония		27 910	74 144	2 144,2	535	3 044	2 100	25 698	1 880	2 919
Казахстан		2 260	7 437						1	2
КНДР		4 780	13 000							

Окончание табл. 4.1.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Корея (Респ.)		1 605	3 070	357,5			149	1 365	236	421
Киргизия		2 910	10 604							
Малайзия		1 910	6 700	8,8						
Мьянма		1 541	3 866							
Пакистан		6 481	27 701							
Филиппины		3 291	9 843		1 958	10 723	3	40	25	61
Шри-Ланка		1 300	4 128							
Тайвань		1 938	4 274						252	589
Таджикистан		5 030	15 800				3	55		
Таиланд		3 481	7 113	34,0		1	3	79	458	847
Турция		13 700	33 270	4,0	34	162	2 084	36 886		
Узбекистан		1 710	6 396							
Вьетнам		5 600	24 000				31	92	1	3
Азия	**16618**	**306849**	**985033**		**3605**	**22268**	**13574**	**143112**	**24727**	**40374**
Албания		1 432	3 850				12	41		
Австрия		8 429	33 986	32,4	1	2	1 080	6 746	995	2 100
Бельгия				71,2			118	547	384	622
Босния&Герц.		2 380	2 834				22	255		
Болгария		1 535	2 824	0,1			100	1 368	113	122
Хорватия		2 075	5 589	0,1			114	557	60	40
Кипр				2,2						
Чехия		1 045	2 024	54,0			152	922	150	245
Финляндия		3 050	16 889	5,6			858	8 370	142	261
Франция		20 981	59 301	179,7			1 607	15 910	3 506	5 710
Германия		4 740	20 900	5 877,0	7	18	1 640	9 050	23 903	40 400
Греция		3 243	2 345	18,5			135	938	990	1 616
Исландия		1 879	12 427	0,1						
Италия		17 623	41 623	431,6	810	5 520	650	8 000	3 538	4 861
Латвия		1 562	3 107				56	404	28	58
Люксембург				24,4					35	61
Норвегия		29 490	139 981	8,3			3 300	25 200	429	917
Нидерланды				57,2			1 410	10 699	2 149	4 260
Португалия		4 873	7 296		28	192	28	430	3 030	5 757
Румыния		6 375	17 006	0,5			174	1 520	10	11
Россия		49 700	180 000		82	441	308	6 144	17	30
Сербия		2 891	10 056				119	3 244		
Словакия		1 776	3 927	0,1			132	3 067		
Словения		1 027	3 959				104	1 136		
Испания		16 077	17 787	3 354,0			141	684	6	6
Швеция		16 195	68 400	7,9			4 460	45 301	16 689	31 313
Швейцария		13 476	34 874	44,8			1 054	5 729	14	16
Украина	**45**	**4 514**	**10 949**	**0,1**			**11**	**119**	**90**	**170**
Великобритания		1 630	5 140	22,5			187	850	3 406	7 097
Европа	**4 919**	**220 734**	**714 794**		**1501**	**10211**	**21114**	**196740**	**65645**	**118325**
Иран		7 423	17 987	0,1			42	1 064	74	143
Ирак		2 373	506							
Израиль				3,0			82	2 193	6	12
Сирия		1 505	2 869							1
Близкий Восток	**690**	**11 499**	**21 731**				**278**	**4 812**	**81**	**159**
Австралия		7 826	14 884	104,5		1	130	3 672	1 306	3 285
Нова Зеландия		5 375	22 091		585	3 962	385	9 552	322	1 047
Океания	**654**	**13 666**	**38 292**		**641**	**4413**	**515**	**13225**	**1652**	**4368**
Мир	**39 842**	**874 041**	**3 193 802**		**10 656**	**63131**	**49636**	**431357**	**121094**	**227390**

Согласно прогнозам МЭА [8], доля использования НВИЭ к 2030 году возрастет до 8,6% с нынешних 2,5%. Наибольший рост в абсолютном выражении прогнозируется для ветроэнергетики (ВЭС). Значительной степени будет расти и потребление биотоплива, в первую очередь за счет его использования в транспорте. В то же время, доля гидроэнергетики (ГЭС), наоборот, уменьшится с нынешних 16% (в генерации электричества) до 14% в 2030 году.

Отдельно остановимся на наличном энергетическом потенциале Украины. В стране сложился следующий ТЭБ потребления основных видов топлива (см. рис. 4.1.2). Как видно, имеется ТЭБ Украины не только не соответствует как имеющимся мировым тенденциям в потреблении основных энергоресурсов (см. рис. 4.1.1), так и наличном энергетическом потенциала запасов собственных ТЭР. Так, имея одни из крупнейших ресурсов угля, доля его использования в ТЭБ является незначительной. Определенным образом это можно объяснить политикой времен СССР, когда ориентация на широкое использование природного газа вместо угля было превалирующим, кроме того, и показатели использования природного газа значительно лучше, чем использование угля.

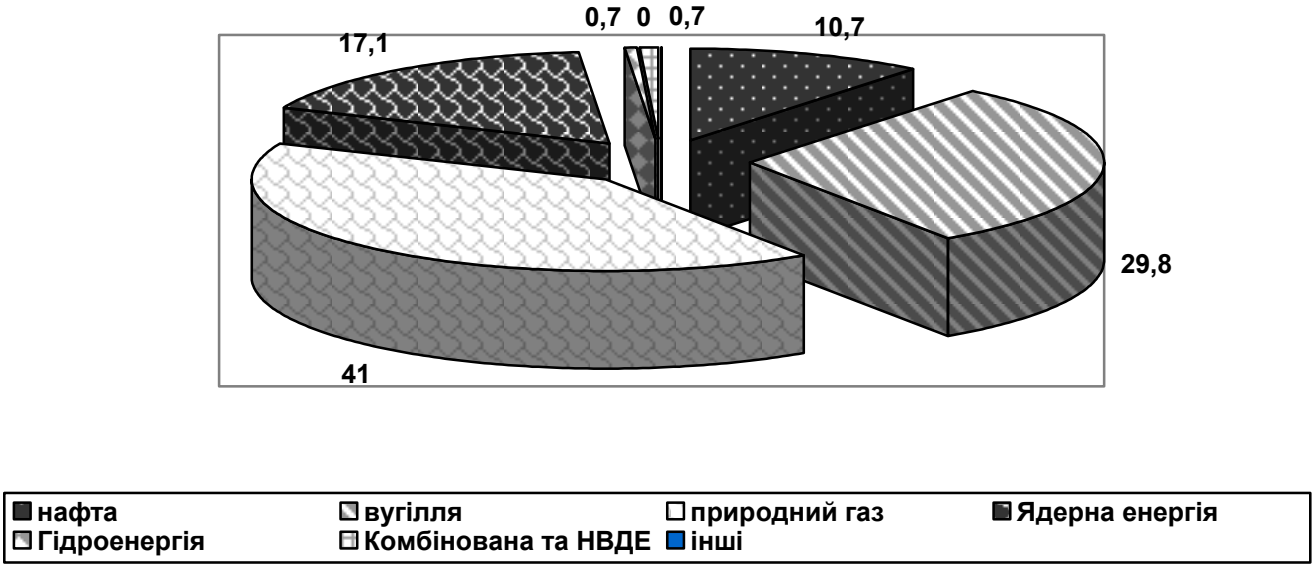

Рис. 4.1.2 Диаграмма распределения потребления основных ТЭР в Украине (%)

В то же время, современные технологии позволяют значительным образом повысить эффективность использования угля и увеличить его конкурентоспособность. В качестве примера приведем десятку стран где уголь является основным видом энергоресурсов для генерации электроэнергии (см. табл. 4.1.7). Для сравнения приведем и другие основные показатели ЕНБ этих стран (уровни эффективности и интенсивности выбросов и существующий уровень эффективности общего энергопотребления).

Таблица 4.1.7

Страны с наибольшим уровнем использования угля для генерации электроэнергии

Страна	**Уровень использования угля (%)**	**Потребление э/э, кВт*ч/человека**	**Интенсивность выбросов в екв. CO_2, т CO_2/человека**	**Эффективность выбросов, кг CO_2/$(ППС)**	**Энергоемкость ВВП(ППС), т н.е./1000$**
ЮАР	94	4 770	6,93	0,63	0,25
Польша	93	3 733	7,84	0,53	0,17
Китай	81	2 453	4,91	0,60	0,20
Австралия	76	11 174	18,48	0,59	0,19
Израиль	71	7 053	8,63	0,33	0,12
Казахстан	70	4 689	12,86	1,58	0,54
Индия	68	566	1,25	0,33	0,14
Чехия	62	6 461	11,20	0,54	0,21
Марокко	57	744	1,35	0,25	0,09
Греция	55	5 723	8,31	0,34	0,11
США	49	13 647	18,38	0,48	0,19
Германия	49	7 148	9,79	0,34	0,14
Украина	**36**	**3 534**	**6,69**	**0,91**	**0,40**
Мир	**41**	**2 782**	**4,39**	**0,46**	**0,19**

Как видно из таблицы 4.1.7 почти все страны, где уголь является основным источником производства электричества, имеют интенсивность выбросов превышающую общемировую. Исключением является только Индия и Марокко где производство электроэнергии незначительно. Таким образом, использование угля, как одного из основных ТЭР имеет как свои преимущества, так и определенные недостатки и требует достаточно продуманной, последовательной энергетической стратегии, которая бы учитывала не только вопрос наличия или отсутствия определенных ТЭР, но и вопрос экологической приемлемости энергопроизводства и энергопотребления, энергетической независимости страны, инновационные и инвестиционные возможности, уровень технологического развития и т.п.

Еще одной особенностью энергетического потенциала Украины следует отметить низкий уровень использования НВИЭ. Как и в случае использования угля, данный вид ТЭР имеет свои преимущества (именно НВИЭ признаются перспективный энергоресурс будущего) и недостатки (в первую очередь, относительно стоимостных показателей произведенной энергии), что также требует достаточно широких и экономически обоснованных оценок и стратегических планов их дальнейшего развития. И, безусловно, одной из основных причин низкой эффективности использования имеющегося (и не малого) энергетического потенциала Украины следует назвать низкую эффективность использования ТЭР (высокий уровень энергоемкости ВВП). Несмотря на признание данной проблемы в качестве одной из основных угроз ЭнБ государства, говорить о реальном исправлении ситуации не приходится:

уровень энергоемкости ВВП Украины продолжает оставаться одним из наибольших в мире. Более того, напряженность в поставках природного газа из России в Украину и явный ценовой шантаж при монополизме таких поставок, вынуждает Украину к сокращению доли природного газа в ее ТЭБ, в том числе, и за счет использования не всегда эффективной угольной генерации. Такое положение существенным образом отразилось и на уровне энергоэмкости ВВП Украины, который в 2010 году не только не уменьшился, а увеличился с уровня в 0,40 т н.э. на 1000$ (2000 г.) в 2009 до уровня в 0,47 т н.э. на 1000$ (2005 г.).

Таким образом, проведенный анализ показывает, что для обеспечения и глобальной и национальной ЭнБ и, связанными с ними устойчивого экономического и общего развития, имеющийся энергетический потенциал имеет большое значение, определяя стратегические ориентиры развития энергетики и экономики государств. В то же время, несмотря на достаточно широкий диапазон собственных энергетических потенциалов разных стран и регионов мира, признанный основной стратегический ориентир развития в большей степени связан с постепенным снижением роли энергетического потенциала за счет существенного повышения эффективности потребления ТЭР и использования НВИЭ.

Литература: **1** Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / [А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, В.О. Бараннік та ін.]; за ред. А.І. Шевцова. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 264с. **2** Энергетическая безопасность и изменение климата [Электронный ресурс] / Питтсбургский саммит – заявление глав государств «Группы двадцати» 26 сентября 2009 г., режим доступа: http://события.президент.рф/справки/300 **3** World Energy Outlook 2008 – основные положения [Электронный ресурс]//OECD/IEA, 2008, режим доступа: http://www.worldenergyoutlook.org/ **4** 2010 Survey of Energy Resources [Електронний ресурс] / World Energy Council, режим доступу: http://www.worldenergy.org/publications/3040.asp **5** Statistical Review of World Energy 2011 [Електронний ресурс] / BP 2011, режим доступу: http://www.bp.com/sectionbodycopy.do?categoryId=7500&contentId=7068481 **6** Key world energy statistics [Електронний ресурс] / IEA, режим доступу: http://www.iea.org **7** Balances for country / IEA, режим доступу: http://www.iea.org/stats/index.asp **8** World Energy Outlook 2009 – основные положения [Электронный ресурс] // OECD/IEA, 2009, режим доступа: http://www.worldenergyoutlook.org/

Розділ 4.2

Некоторые вопросы интеграции Украины в рынки электрической энергии соседних стран

(Новосад В.А.)

Одним из важных аспектов международной деятельности Украины является сотрудничество в области энергетики. Несмотря на кризисные явления последних лет энергетическая отрасль Украины занимает 21 место [1] по производству электрической энергии, опережая Польшу, Белоруссию, Молдову, Венгрию, Болгарию, Словакию и другие соседние государства. Украина удовлетворяет собственные потребности в электрической энергии и успешно осуществляет экспорт ее в соседние страны. По данным Министерства энергетики и угольной промышленности в 2012 году экспорт электроэнергии увеличился на 3312,3 млн.кВтч по сравнению с прошлым годом и составил 9750,3 млн.кВтч. Такой стремительный рост экспорта электрической энергии (151,5%) свидетельствует о том, что украинская электрическая энергия является конкурентоспособной и Украина успешно ассоциируется в рынки электрической энергии стран СНГ и европейские энергетические рынки, созданных в соответствии с Директивой ЕС 2003/54. [3]. Этому способствует также реализация положений Энергетического договора, подписанного Украиной, который вступил в силу с 1 января 2012 года и временное вступления в силу положений относительно создания зоны свободной торговли и обеспечение функционирования полномасштабной зоны свободной торговли СНГ и улучшение доступа украинских товаров и услуг на рынки СНГ.

Учитывая возможности производственных мощностей и пропускной способности линий электропередач представленные в Энергетической стратегии Украины на период до 2030 г [4], показатель 4,9% экспорта от количества выработанной электроэнергии может быть значительно увеличен. В 2013 году согласно проекту Государственной программы активизации развития экономики в 2013-2014гг. экспорт электрической энергии должен вырасти еще на 8,0%. [2]. Сегодня в основном экспорт электрической энергии Украины осуществляется через соглашения о трансграничной торговле.

Страны, с которыми есть соглашения о трансграничной торговле электрической энергией это Польша, Венгрия, Румыния, Россия, Молдова, Беларусь и Словакия. Энергетические сети этих стран принадлежат двум разным энергетическим системам: Европейской энергетической системе и энергетической системе стран СНГ.

1. Характеристика Европейской энергетической системы и оптовых рынков электрической энергии Европы.

Европейские страны, с которыми Украина осуществляет торговлю электрической энергией, относятся к континентальной региональной группе ENTSO-E - Европейской сети системных операторов в электроэнергетике. Анализ количественных экспортно-импортных потоков на европейских рынках электрической энергии (табл.4.2.1) показал, что расширение экспорта в ближайшее время Украина возможно в таких странах как Польша, Словакия, Румыния, Болгария

Таблица 4.2.1

Импорт-экспорт электрической энергии стан ЕС за 2011 год в ГВт-ч

Импорт в страну	Австрия	Болгария	Венгрия	Германия	Польша	Румыния	Словакия	Словения	Хорватия	Чехия	Другие	в т.ч. Франция
Экпорт из страны												
Австрия	x		**697**	**13707**				**400**		**10054**		
Болгария		x				**1444**						
Венгрия	**1631**		x			**866**	**8118**		**11**			
Германия	**6881**			X	**432**					**9407**	29866	**20601**
Польша				**5136**	x		**26**			**44**		
Румыния		**102**	**294**			x						
Словакия					**3052**		x			9922		
Словения	**2380**							x	**4591**			
Хорватия			6171						x			
Чехия	86			1883	**8243**					x		
Другие											x	
Греция		**2824**										
Италия	**1074**							**4778**				
Дания				**2868**								
Другие				**15736**								

Источник: Евростат[5]

Новыми партнерами в случае, если Украина сможет принимать участие в европейских энергорынках могут стать страны бывшей Югославии (Македония, Словения, Хорватия). С использованием транзитных потоков электроэнергии через Польшу и Словакию интересными рынками сбыта украинской электроэнергии могут стать Чехия, Австрия и Германия. Эти страны закупают дешевую электрическую энергию и продают странам, в которых стоимость электроэнергии дороже. Так. Австрия в 2011 году импортировала 11971 ГВт-ч, в том числе с Венгрии и Словении, а экспортировала 27099 ГВт-ч в том числе 16207 ГВт-ч в в Германию. Германия в свою очередь импортировала 38200 ГВт-ч а экспортировала-43918 ГВт-ч - в основном во Францию [5]. Через электрические сети Белоруссии возможна связь со странами региональной группы RG Nordic и RG Baltic, в которые

входят энергодефицитные страны Литва и Латвия. Они в 2012 году начали работать в условиях энергоринка. Однако при этом следует учесть, что цены на энергорынке Нордпул самые низкие в Европе.

Интересные тенденции развития европейских энергетических рынков и динамика цен на рынках электрической энергии Европы могут быть исследованы через анализ отчета ЕС по энергетике за 2 квартал 2012 года [6].

В этот период потребление электрической энергии в странах ЕС снизилось до уровня 2009 года вследствие уменьшения промышленного потребления и погодных условий, способствовавших уменьшению потребления. Этот период характеризуется также снижением цен на энергоносители, увеличением генерации из дешевого угля и генерации электроэнергии из возобновляемых источников энергоресурсов. Эти факторы способствовали также снижению оптовых цен на электрическую энергию в большинстве европейских рынков.

Однако несмотря на снижение общего уровня потребления электрической энергии в Евросоюзе во 2 квартале 2012 года объем торгов «на сутки вперед» на европейской платформе составил 296 млрд. кВт-ч и общее количество электроэнергии, продаваемой на энергорынках с начала года выросла на 10% по сравнению с прошлым годом. Доля контрактов, которые заключались на оптовом рынке электрической энергии достигла 45,6% по сравнению с 40,3% во 2 квартале 2011 года. Индекс цен на энергорынках был несколько ниже 50 € / МВтг в апреле 2012 года, и он упал до 46-47 € /МВтг в мае и июне, что является самым низким показателем с конца лета 2010 года[6].

Колебания цен на европейских рынках, которые являются ближайшими к Украине (шестая группа) показана в таблице 4.2.2.

Таблица 4.2.2

Цены на электрическую энергии базовой нагрузки за 3 квартал 2012 год в (€ / MWh)

	Чехия	Словакия	Польша	Румыния	Венгрия	Словения
Апрель	41,1	41,1	39,5	43,6	51,4	51,7
Май	38,4	38,5	41,3	40,4	41,9	46,5
Июнь	38,7	38,9	41,1	41,1	42,8	43,3

Данные Евростат[6].

Однако в других регионах и в отдельные периоды времени отклонения от средних величин было весьма значительным. Так, в Германии во время праздничных дней дневная цена базовой нагрузки на два дня снижалась до уровня 27-28 €/МВтг, на Северном рынке электроэнергии (Нордпул) стоимость электроэнергии на оптовом рынке знижалась в отдельные нерабочие дни до 20 €/МВтг. В Италии наоборот в некоторые дни цена базовой нагрузки достигала достаточно высоких уровней (90-95 € / МВтг), сицилийские цены достигли уровня 146 € / МВтг, а сардинские - в июне превысили даже 240 € / МВтг и на 30 июня составляли 273 € / МВтг. Высокие уровни цен оптового рынка

электроэнергии были в Румынии и Словении состоянию на 11 апреля-72 € / МВт-час, в Венгрии дневная цена на эту дату составила (83 € / МВтг) [6].

Европейское общество идет к созданию новой модели энергорынка. Целью новой модели энергорынка является максимизация экономического благосостояния всех игроков. Этот механизм направлен на осуществление "свободного" движения электрической энергии между интегрированными рынками. Тем не менее, сегодня еще ее движение имеет некоторые ограничения технического характера. Расхождение между ценами разных рынков электрической энергии является хорошим показателем для эффективности распределения взаимосвязей, исключение неблагоприятных потоков. В связанных рынках спрос и предложение на биржах электрической энергии пока осуществляется с учетом имеющихся возможностей трансграничного пропускной способности. В рыночных условиях спрос удовлетворяется за счет дешевой поставки независимо от того, где совершено производство. Поэтому решение технических вопросов по открытию новых возможностей трансграничной пропускной способности является очень актуальным вопросом современности[7, 9].

Несмотря на то, что Европа в целом идет к созданию единого глобального рынка электрической энергии, во многих национальных энергорынках осуществляется разделение на отдельные области внутри. Так, с марта 2010года Норвегия разделена на 5 Elspot. На 1 ноября 2011 Швеция разделена на четыре зоны. Дания (разделена на два региона) представляет собой особый случай. Это потому, что ее регионы связаны с разными энергорынками - Северным и Центрально-Западного. Их цены не отличаются в 2011 году более чем на 1% от цены Швеции в 85% часов (38% в случае Denmark_1) и от цен Германии в 44% часов (22% Denmark_2). Конвергенция цен между Швецией и на западе Дании снизилась за период 2008-2011 годов[6].

С целью координации усилий по совместному пользованию энергетическими сетями юга в Европе с 2006 года действует Договор о создании Энергетического общества. Членами этого договора являются: Албания, Босния и Герцеговина, Хорватия, Македония, Молдова, Черногория, Сербия, Украина (с 2011 года), временная администрация ООН в Косово и ЕС. Армения, Грузия, Норвегия и Турция имеют статус наблюдателей. Согласно Принятой Стратегии и последним отчетам этого Энергетического общества от 18 октября 2012 года страны-члены ведут активную работу по созданию регионального рынка электроэнергии. Однако актуальной на сегодня задачей является увеличение операций с трансграничной торговли электрической энергией.[7]

2. Характеристика политики России и Белоруссии в отношении экспортно-импортных операций в электроэнергетике

В соответствии со статистическими данными Росстата Россия вырабатывает электрической энергии больше, чем потребляет, поэтому ее политика направлена на увеличение экспортных поставок. Трейдинг Российской Федерации и Европы представлен трейдинговымы операциями ОАО «ИНТЕР

РАО ЕЭС», RAO Nordic Oy и ЗАО «INTER RAO Lietuva». Основу экспорта электроэнергии ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» по натуральному объему в 2011 году составляли поставки в Финляндию (45%), Литву (26%), и Беларусь (15%). Россия также осуществляет экспорт электроэнергии в такие страны, как Казахстан и Китай. Наиболее крупным покупателем электроэнергии из России остается Финляндия.[11,10]

Белорусская энергосистема, как заявляют власти страны, в состоянии самостоятельно выработать достаточное количество электроэнергии для 100% снабжения населения и промышленности. Однако вырабатывать электроэнергию в Белоруссии (вместо импорта ее из России) невыгодно, так как для ее производства практически повсеместно используется природный газ, закупаемый в России. Таким образом, собственная электроэнергия получается дороже, чем закупленная в России [10].

Что касается импорта электроэнергии в Россию, то основным источником приобретения импортной электроэнергии в 2010 г., являлись энергосистемы Казахстана и Грузии. Импорт из этих стран в 2010 г. составил 89,5% от всего импорта электроэнергии. Электроэнергия также импортировалась из Азербайджана (6,9%), Украины (2,8%), Монголии (0,7%) и Литвы (0,1%).[10,11]. На рис. 4.2.1 представлена динамика изменений экспортно-импортных поставок электроэнергии в России за период 1970 - 2011 гг.

Источник: Росстат, ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС»[10,11].

Рис. 4.2.1. Экспорт и импорт электрической энергии России

Как свидетельствует таблица, Россия целенаправленно снижает импорт и наращивает экспорт электрической энергии. Что касается Украины, то в 2012 году Россия возобновила экспорт электроэнергии из Украины.

Основным оператором экспорта-импорта электроэнергии на территории России является компания ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС». ОАО "Интер РАО ЕЭС" – российский монополист по экспорту и импорту электроэнергии, имеет электроактивы и электростанции за рубежом, владеет около 18 тыс. МВт

генерирующих мощностей в России и за рубежом. В сегменте генерации ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» управляет зарубежными активами общей установленной мощностью 6402,2 МВт. География объектов генерации охватывает Россию, Казахстан, Молдавию, Грузию и Армению. В сегменте электросетевого хозяйства ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» владеет электрическими сетями Армении (протяженность около 30 тыс. км), а также электрическими сетями Грузии – АО «Теласи» (протяженность около 3,6 тыс. км).[11]

Стратегия развития ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» предполагает расширение состава и базы зарубежных активов. Ключевыми задачами в укреплении взаимосвязи с зарубежными энергорынками этой компании являются рост объёма внешнеторговых операций с электроэнергией, произведенной на территории России (годовой отчет за 2011 год). [11]

Для выхода на энергорынок Европы "Интер РАО ЕЭС" готово создавать консорциумы с другими российскими компаниями, в том числе с "Газпромом". Энергокомпании интересны газовая генерация и субсидируемые государством ветропарки. И "Газпром", и "Интер РАО" начиная с 2011 года изучали возможность покупки активов у крупных немецких энергоконцернов. Однако по мнению российских аналитиков в Европе есть претенденты на продающуюся генерацию, причем это не только местные компании, но и игроки из США, возможен также приход азиатских инвесторов. В будущем в Европе можно ожидать некоторого роста цен на электроэнергию, что делает приобретение активов в перспективе окупаемым.[11]

Данные о деятельности "Интер РАО ЕЭС" свидетельствуют о том, что Россия принимает активное участие в мировых процессах развития энергетики и активно покупает энергоактивы соседних государств.

3. Проблемы развития экспортно-импортных операций с электрической энергией Украины.

Интеграция Украины в соседние энергорынки, внедрение новой мопели национального энергорынка согласно проекту закона «Об основах функционирования рынка электрической энергии Украины» [8] положительно повлияют на развитие украинской энергетической системы, на привлечение инвестиций в эту отрасль и увеличение экспортно-импортных операций с электрической энергией.

Сегодня ОЭС Украины работает в параллельном режиме с ЕЭС / ОЭС, за исключением «Бурштынского острова», который синхронизирован с Европейской сетью системных операторов по передаче электроэнергии (ENTSO-E) [4] и электрических соединений, которые строятся в соответствии обязательствами, взятыми Украиной в связи с присоединением к Договору о создании Энергетического общества. Общие интересы Украины от участия в этом обществе является экспорт электроэнергии в Молдову, страны бывшей Югославии, Румынию, создание возможностей торговли электрической энергией с Турцией и доступ к другим европейским энергорынкам, связанных электрическими сетями и имеющих дорогую электрическую энергию а также

возможность обмена электрической энергии на более дешевые источники поставки топлива.

Согласно Стратегии до 2030 года для увеличения сочетаний со странами ENTSO-E планируется реконструкция существующих межгосударственных высоковольтных линий (ВЛ) 750 кВ Хмельницкая АЭС-Жешув (Польша) и Южно-Украинская АЭС-Исакча (Румыния) и реконструкции действующей ВЛ 750 кВ Западно-Альберштина (Венгрия) или строительства новых высоковольтных линий, а также строительства вставок постоянного тока (ВПТ). [4].

Однако украинская электроэнергия не во всех направлениях ее экспорта является конкурентным в части цен. Прибыльными направлениями поставки электрической энергии является Беларусь и Молдова. Минимальную рентабельность получают украинские экспортеры при экспорте электроэнергии в Румынию (61 евро/МВтг) и Венгрию (59,5 евро/МВтг). Стоимость экспортной украинской электроэнергии в Словакии 53,5 евро/МВтг и в Польше -44 евро/МВтг. (Данные ИГ "АРТ Капитал"). Стоимость электрической энергии на бирже электроэнергии Северных стран Nord Pool Spot достаточно дешевая и участие Украины в качестве поставщика электрической энергии возможна лишь в некоторые благоприятные периоды времени. Динамика цен на оптовом рынке электроэнергии Украины предоставлена в Таб. 4.2.3, сформированной по данным ГП «Энергорынок».

Таблица 4.2.3

Динамика цен на украинском оптовом рынке электрической энергии

Показатель	Период времени	
	с 01.02.2013 по 10.02.2013	Наростающим итогом с 01.02.2013
	грн/МВт.ч	грн/МВт.ч
Средняя цена покупки электроэнергии на ОРЭ поставщиками	457,42	457,42
в том числе:		
Поставщиками за регулируемым тарифом	433,19	433,19
Поставщиками за нерегулируемым тарифом	651,08	651,08

Источник ДП «Энергорынок».

В то же время украинская энергетика имеет некоторые проблемы, которые могут негативно повлиять на дальнейшее развитие в целом энергетической отрасли и экспортно-импортных операций с электрической энергией. А именно:

- Украинская электроэнергетика во многих случаях использует импортируемое топливо. Значительная зависимость от импортного мазута, газа и ядерного топлива негативно влияет на состояние энергетической безопасности страны, влияет на уровень цен на электрическую энергию и создает напряжение в экономике, социальной и политической сферах, [2]

- Большая часть основных фондов изношена и неэффективна, что приводит к перерасходу топлива, уменьшение рабочей мощности и ухудшение экологических показателей [2].

- Баланс мощности энергосистемы Украины характеризуется дефицитом как маневренных, так и регулирующих мощностей, доля гидроэлектростанций, которые обеспечивают основной объем маневренных мощностей, в общем балансе мощностей не превышает 9,1% при оптимальном уровне в 15%. В результате угольные блоки ТЭС, спроектированные для работы в базовом режиме, используются для поддержки переменной части графика нагрузки энергосистемы [2].

- Развитие производства электрической энергии нетрадиционными источниками электрической энергии развивается медленнее, чем в других странах [2]

-Высокие потери электрической энергии в электрических сетях.

-Низкая энергоэффективность использования электрической энергии. По данным Международного энергетического агентства энергоемкость ВВП Украины составляет 0,4 килограмма нефтяного эквивалента на 1 долл. США с учетом паритета покупательной способности, что в 2,1 раза превышает среднее значение энергоемкости ВВП развитых стран мира [2].

-Атомные энергоблоки приближаются к окончанию срока проектной эксплуатации [2]

-Громоздкий национальный энергетический рынок, с увеличением транзакций может сыграть тормозную роль на пути к свободному движению электрической энергии в соответствии с желаниями потребителей.

- Общий подход к ценообразованию на электроэнергию, которая экспортируется в различные страны в дальнейшем может сдерживать развитие экспортно-импортниз операций с электрической энергией.

Решение проблем энергетической отрасли и использования результатов исследования развития европейских рынков электрической энергии и развития энергетической отрасли в странах СНГ позволит Украине в полной мере использовать имеющиеся собственные электрогенерирующие мощности и возможности новых экономических моделей торговли электрической энергией для укрепления состояния энергетической безопасности и решения вопросов экономического, социального и политического характера.

4. Выводы и предложения

1.Особенности деятельности оптовых рынков электрической энергии и политика экспортно-импортных операций различных групп стран весьма различна. На юго-западе Украины отношения строятся со странами, где оптовые рынки только формируются Это такие страны как Румыния, Хорватия, Болгария, Словения, Македония. Там только начинают налаживаться двусторонние связи, перетоки электрической энергии незначительны и направлены они в основном на преодоление дефицита собственного производства. На западе и северо-западе идет активная межгосударственная торговля электрической энергией со странами шестой группы оптовых рынков

электрической энергии (Польша, Словакия, Венгрия). Там происходят значительные перетоки электрической энергии и имеется доступ к рынков электрической энергии 2-3 группы оптовых рынков. В этих группах оптовых рынков наблюдаются операции по импорту дешевой электроэнергии и экспорту дорогой. Это такие страны как Чехия, Австрия, Германия. На севере для ведения торговли электрической энергией с Белоруссией необходим особый политический подход и учет ее отношений с Российской Федерацией. Экспортно-импортные операции с Российской Федерацией необходимо строить с учетом их политики по поставкам топлива для наших электростанций. В этих случаях экспорт электроэнергии нужно осуществлять в обмен на природный российский газ. Таким образом учитывая различные уровни развития и интересы экпортно-импортных отношений разных регионов, необходим разный подход к этим операциям и ценообразование на такие операции в разных регионах. Возможно, используя опыт европейских стран, имеющих значительный опыт работы в условиях энергорынка, для Украины целесообразным будет раздел общенационального рынка электрической энергии на отдельные регионы.

2. Увеличение собственных маневренных и регулирующих мощностей Украины очень необходим. Однако некоторое зглаживание графика электрических нагрузок можно осуществлять при помощи импорта электрической энергии в часы «пик» на Украину из стран, где часы «пик» еще не наступили или прошли и экспорт в страны, которые проходят «пик» электрической нагрузки за счет разницы во времени. Объемы торговли на европейских рынках электрической энергии «на сутки вперед» и электроэнергией, которая необходима для покрытия пикового потребления, ежегодно растет. Разница во времени, когда наступает пик потребления в Европе и Украине и цены на электроэнергию в эти часы предоставляет дополнительные возможности участия Украины в работе европейских энергорынков, а соответственно для разработки совместных документов, регламентирующих участие Украины в работе энергорынков соседних государств и участие представителей других стран в работе украинского рынка электрической энергии.

3. Стимулирование развития нетрадиционных источников электрической энергии, создающих основу маневренных мощностей достаточно традиционный вопрос для украинской энергетики. И если украинским инвесторам это неинтересно, то возможно целесообразно создать условия для поступления денег от американских, европейских, российских и азиатских инвесторов, которые активно вкладывают собственные средства в такие проекты в Европе.

4. Использование предложений и директив Европейского союза по заключению договоров, которые финансируются за счет полученной экономии стоимости энергоресурсов и улучшения показателей энергетической эффективности приведет к улучшению энергоэффективности использования электрической энергии, к стимулированию внедрения смелых проектов

отечественных и зарубежных ученых. Стимулирование роста благосостояния научных кадров, способных благодаря реализации своих знаний и амбиций принести реальный экономический эффект улучшит и социальную атмосферу в обществе.

5. Новым этапом развития энергетической отрасли в мире является создание условий для образования международного слияния и поглощения с целью создания глобальных рынков электрической энергии и транснациональных энергетических компаний, способных функционировать на этих энергетических рынках. Украине тоже необходимо создавать совместные с соседними странами транснациональные энергетические компании, осуществлять взаимную покупку акций родственных энергетических компаний, принимать участие в торгах, на которых продаются активы энергетических компаний других стран для участия в их национальных энергетических рынках. Для. Украины будут полезными покупки маневренных регулирующих мощностей а также участие в предприятиях междугосударственных магистральных сетей электрической энергии других стран с целью уменьшения затрат на транзит через третьи страны.

Литература: **1** Статистика стран мира [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.informatsiya.ru и https://www.cia.gov/index.html **2** Проект государственной программы развития экономики на 2013-2014 годы. [Электронный ресурс] –30.01.2013.– Режим доступа http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=197032&cat_id=197031 **3** Статистические данные, опубликованные на сайте Министерства энергетики м угольной промышленности Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа http://mpe.kmu.gov.ua **4** Обновленная Энергетическая стратегия Украины на период до 2030г. (проект для общественных слущаний) Киев, 7июня 2012 г, [Электронный ресурс] – Режим доступа http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358 **5** Евростат. [Электронный ресурс]- режим доступа http://epp.eurostat.ec.europa.eu **6** DG Energy market Observatory for energy volume 5, issue 2: VOLUME 5, ISSUE 2. April 2012 – June 2012, European Commission Directorate-general for energy. Quarterly Report on European Electricity Markets. [Electronic Resource]. Mode of access: URL http://ec.europa.eu/energy/observatory/electricity/doc/qreem_2012_quarter2.pdf **7** Energy Strategy of the Energy Community from 18.10.2012, Budva in Montenegro. [Electronic Resource]. – Mode of access: URL http://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/AREAS_OF_WORK/Regional_Energy_Strategy/strategy **8** Проект закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України», прийнятий за основу станом на 20.11.2012року, Верховна Рада N10571 від 06.06.2012 р. **9** Energy Markets in the European Union in 2011Accompanying the document Communicatiom from the commission to the European parlament. Making the internal energy market work Brussels, 15.11.2012 SWD(2012) 368 final [Electronic Resource].–Mode of access : URL http://www.parlament.gv.at/PAKT/EU/XXIV/EU/09/77/EU_97784/imfname_10382885.pdf **10** Игумов П.В. Прытков А.Т., Перспективы развития экспорта электроэнергии из Российской Федерации [Электронный ресурс] /П.В.Игумов, А.Т.Прытков–25.11.2012– Режим доступа: http://lib.convdocs.org/docs/index-29344.html **11** Годовой отчет ОАО ИНТЕР РАО ЕЭС за 2010 и 2011г г. [Электронный ресурс] –2012.– Режим доступа: http : www.interrao.ru

Розділ 4.3

Оценка результативности интеграционных процессов на предприятиях топливно-энергетического комплекса

(Вихляева С.И.)

В настоящее время закономерности развития энергетики обусловлены наличием ряда основных тенденций - глобализации, либерализации и диверсификации. В результате глобализации повышаются системные показатели - эффективность, надежность и качество энергоснабжения. Однако при этом усиливаются взаимовлияние и взаимозависимость систем, регионов, государств друг от друга. Повышение эффективности функционирования энергетических отраслей происходит в результате либерализации за счет распределенности управления. Как следствие, увеличивается неопределенность условий их деятельности и развития, также усиливаются взаимовлияние и взаимозависимость систем, регионов, государств. Диверсификация заключается в увеличении разнообразия видов топлива, источников топливо- и теплоснабжения, используемых типов энергоустановок. Она в определенной мере нейтрализует негативные последствия глобализации и либерализации, повышая энергетическую безопасность регионов и государств [1].

Проблемы управления в энергетике обуславливаются наличием множества различных и в некоторых случаях противоречивых факторов. Решение таких проблем, в связи со сложностью поставленных задач, наличием различных, требований к свойствам и поведению энергетических систем, существованием значительного числа неизвестных и неопределенных факторов, должно опираться на системный анализ функционирования энергетических систем, математическое моделирование и идентификацию характеристик интеграционных процессов и показателей эффективности.

Трудности разработки эффективного управления в энергетике обуславливаются наличием многих факторов (субъектов отношений - энергокомпаний, инвесторов, потребителей, государства). Интересы и критерии субъектов отношений в энергетике, как правило, различны и даже противоречивы, и приходится использовать компромиссные методы управления [2]. Вопросы, связанные с процессами интеграции в электроэнергетике, не могут рассматриваться вне практических направлений реструктуризации отрасли и в отрыве от непосредственных участников таких процессов. Перед отечественной экономикой в целом и перед энергетической

отраслью, как базовой отраслью экономики, поставлены сложные задачи по значительному увеличению производства.

Согласно Энергетической стратегии Украины до 2030 года [3] суммарная потребность в электроэнергии до 2030 г. составит около 282 Твт•час (на 91 Твт•час выше, чем в 2010 г.) и будет нуждаться в значительном увеличении генерирующих мощностей.

В период значительного экономического роста, когда ежегодный реальный рост ВВП составлял 7% (2000-2007 гг.) потребление электроэнергии росло в среднем на 2,7% на год. Мировой финансовый кризис повлек падение ВВП в 2009 г. почти на 15% (в реальном отображении) и снижение потребления электроэнергии на 10%. Исходя из исторических коэффициентов эластичности роста энергопотребления, по росту ВВП среди трех категорий потребителей (промышленность, сектор услуг и населения), потребление электроэнергии, в 2030 г. в базовом сценарии составит 282 Твт•час (включая экспорт, потери и собственное потребление электростанций) при среднем ежегодном росте на уровне 2,0%. (Рисунок 4.3.1) [4].

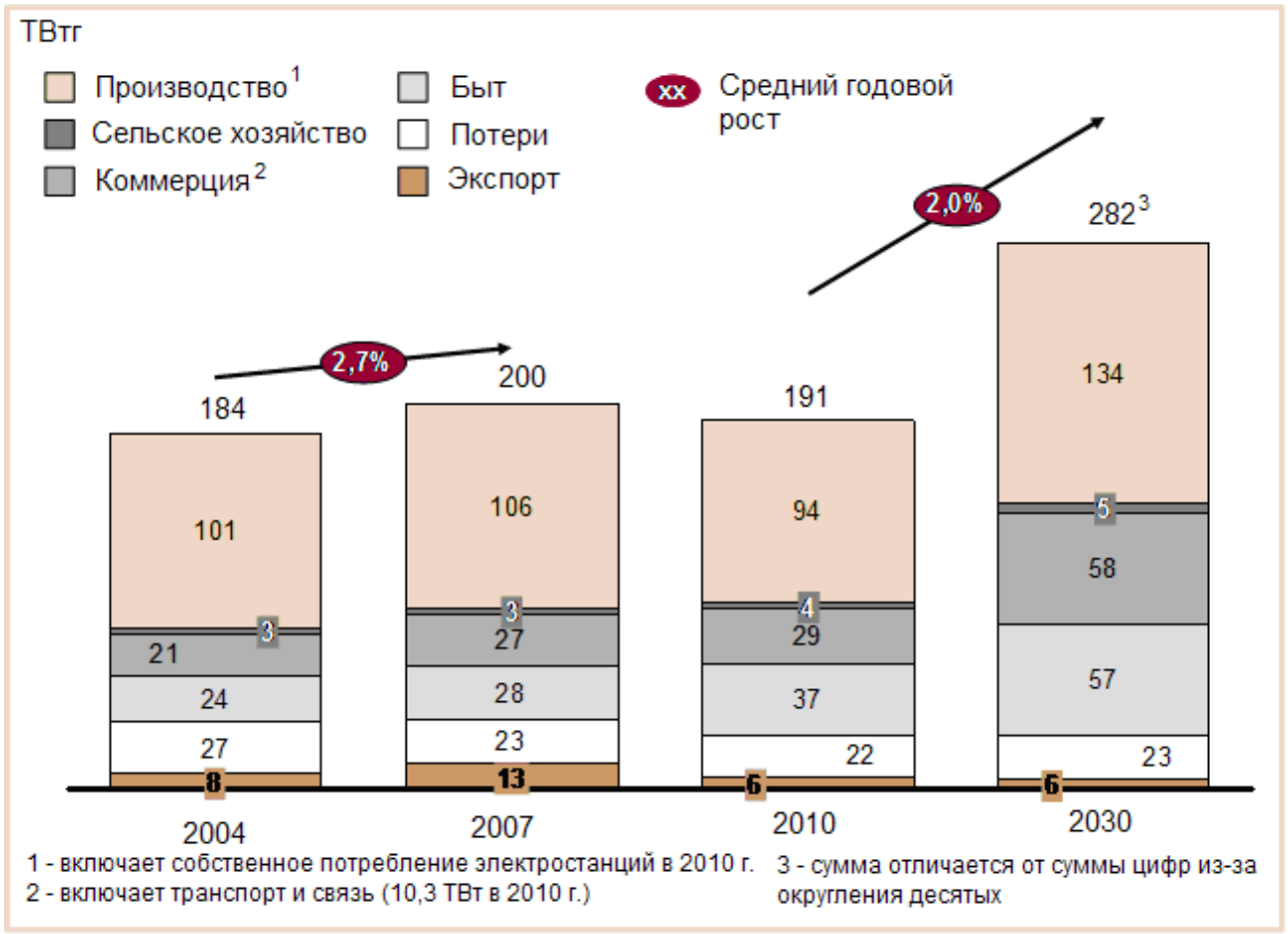

Рис. 4.3.1 - Спрос на электроэнергию
(включая потери и собственное потребление)

Спрос на электроэнергию в Украине в 2030 г. составит от 244 (пессимистический сценарий) до 315 (оптимистический сценарий) Твт•час. В базовом сценарии спрос на электроэнергию достигнет 282 Мвт•год, что на 50% выше уровня в 2010 г. (191 Твт•час). Преимущественно, это будет предопределено ростом потребления в промышленности (на 40%) и в сфере услуг (на 100%). Прогноз роста потребления электроэнергии согласно [4] основывается на:

- анализе исторической динамики ВВП, прогнозе его роста и изменении его структуры;
- прогнозе электроемкости ВВП Украины с учетом эффекта от внедрения мероприятий по сохранению электроэнергии.

Такое соотношение роста ВВП и динамики потребления электроэнергии отвечает показателям, характерным для рынков, проходящих этап интенсивного развития.

Цели и задачи преобразований всей отрасли во многом схожи с целями и задачами, которые ставят перед собой частные компании при проведении внутрикорпоративных преобразований. К основным целям интеграционных процессов конкретных компаний можно отнести следующие:

- повышение стратегической устойчивости;
- достижение положительных синергетических эффектов краткосрочного и долгосрочного характера (снижение рисков деятельности и их диверсификация, повышение стабильности потоков ресурсов и т.д.) [5].

Основными задачами компаний при проведении интеграции являются:

- повышение конкурентоспособности в новых рыночных условиях;
- оптимизация использования ресурсов;
- повышение инвестиционной привлекательности с целью модернизации основных фондов и увеличения производственных мощностей.

Сравнение государственной политики и стратегий частных компаний показало, что лишь часть из провозглашенных целей реформирования согласуется с интеграционными процессами частных компаний:

- обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики;
- создание эффективного механизма снижения издержек в сфере производства (генерации), передачи и распределения электроэнергии и улучшение финансового состояния организаций отрасли;
- создание благоприятных условий для строительства и эксплуатации новых мощностей по производству (генерации) и передаче электроэнергии [6].

Однако существуют цели, достижению которых интеграционные процессы могут оказывать дестимулирующее воздействие, а именно:

- создание конкурентных рынков электроэнергии может быть нарушено после роста концентрации и соответственно рыночной власти продавцов;
- создание благоприятных условий для строительства и эксплуатации новых мощностей может привести к избирательности строительства по принципу приоритета коммерчески значимых проектов для наиболее крупного потребителя над экономически значимыми проектами с точки зрения всего

общества;

- создание системы поддержки малообеспеченных слоев населения в условиях вероятного роста цеп на рынках со слабой конкуренцией становится дорогостоящей задачей, затраты па ее решение могут лечь либо на остальных потребителей, либо на производителей [7].

Для целей исследования интерес представляют объединения, которые прямым образом касаются электроэнергетической отрасли, и, кроме того, реализуемы практически. Значительное количество потенциальных объединений сосредоточено среди отечественных генерирующих компаний как в количественном, так и в стоимостном выражении. Значительную долю в добавленной стоимости в производственной цепочке электроэнергии составляет именно генерация. В качестве примера можно привести одну из энергокомпаний ПАО «ДТЭК Западэнерго» [8] .

ПАО «ДТЭК Западэнерго»является одним из крупнейших украинских производителей электроэнергии и тепла. Электроэнергия, выработанная компанией, поставляется украинским потребителям и на экспорт в страны Европы. В состав «ДТЭК Западэнерго» входят Бурштинска ТЭС, Ладыжинская ТЭС и Добротворская ТЭС, а также сервисные предприятия Галремэнерго, Львовэнергоспецремонт, Львовэнергоавтотранс, Западэнергопостав. При этом Бурштинская ТЭС компании успешно работает в объединенной европейской энергосистеме UCTE\CENTREL, обеспечивая покрытие внутреннего потребления и передавания на экспорт 550 Мвт энергии. «ДТЭК Западэнерго» – третья по величине энергогенерирующая компания Украины с установленной мощностью 4 707,5 Мвт, что составляет приблизительно 14,2% от общей мощности электроэнергетики страны. По объемам производства электрической энергии «ДТЭК Западэнерго» занимает одно из ведущих мест среди тепловых генерирующих компаний. В 2012 году Компания продлила выполнение широкомасштабной программы инвестирования в инфраструктуру и оптимизацию структуры расходов [9].

Консолидированные доходы Компании за 2012 выросли на 108,6% и составили 82 581 млн грн, по сравнению с 39 594 млн грн в 2011 году. Себестоимость реализованной продукции увеличилась на 136,2% до 70 816 млн грн. Валовой доход составил 11 765 млн грн, что на 22,3% превысило показатель 2011 года (9 618 млн. грн.). Рентабельность по валовому доходу уменьшилась на 10,1% и составила 14,2% в 2012 году [10]. Значительный рост доходов во многом связан с приобретением новых энергокомпаний и угольных предприятий, а также последующим увеличением объема экспортных операций.

Увеличение себестоимости реализованной продукции стало следствием изменения структуры расходов – значительного увеличения в них частицы объемов и стоимости закупаемой электроэнергии сетевыми компаниями в ДП «Энергорынок», рост объемов потребления и цен на уголь, рост расходов на заработную плату, а также инфляционного роста стоимости сырья.

Чистая прибыль за отчетный период выросла в сравнении с 2011 г. с 3 522 млн грн до 5 922 млн грн. Чистый операционный денежный поток вырос на 39,7% до 8 355 млн грн в сравнении с 5 980 млн в 2011 г. Капитальные расходы выросли на 135,8% и составили 10 193 млн грн. Значительное увеличение капитальных расходов связано с необходимостью реализации инвестиционных программ в пределах новых приобретенных предприятий, а также проекта по строительству ветрофермы в Ботиево [10].

Объединения генерирующих компаний могут происходить как между ими, так и со вторыми представителями отрасли. Так, в целях обеспечения стабильности рынков сбыта и ценовой политики основные поставщики топлива для ТЭС и ГРЭС, входящих в генерирующие компании, могут стремиться увеличивать свою долю в данных компаниях [11]. Такое влияние будет отражаться на всех участниках дальнейшего производственного процесса - от производителя электроэнергии до конечного потребителя. Иностранные энергокомпании (в основном европейские) могут рассматривать украинский рынок как способ диверсификации бизнеса. Об этом можно говорит в краткосрочной перспективе, в долгосрочной - как возможность увеличения поставок электроэнергии на европейский рынок (с учетом предполагаемого интернационального объединения энергосетей) .

В 2012 году ДТЭК также получил грант от Агентства по торговле и развитию Соединенных Штатов Америки (USTDA) на разработку технико-экономического обоснования строительства современных энергоблоков на Бурштинской ТЭС. Сумма гранта составила более 600 тыс. долларов США. Прежде чем получить грант, ДТЭК успешно прошел процедуру due diligence в США, подтвердив прозрачность ведения бизнеса. Новые энергоблоки позволят заменить четыре имеющиеся устаревших блока по 200 Мвт, построенные в 1960-ые годы. Этот проект согласовывается с обязательствами Украины относительно модернизации энергоотрасли, а также приведения ее к экологическим нормам Европейского энергетического сообщества [9].

Таким образом, основными целями возможного объединения компаний в отрасли являются повышение прибыльности и стоимости компаний через контроль над издержками, стабильность ресурсного обеспечения [11, 12]. По группам участников цели можно систематизировать следующим образом (табл. 4.3.1).

Для участников интеграционных процессов достижение намеченных целей является приоритетным, однако в некоторых случаях, оно может быть сопряжено со значительными внешними эффектами (например, повышение рыночной концентрации), в других, - привести к совершенно противоположным целям (например, нерациональное использование ресурсов) [13].

Поэтому, с точки зрения изучения интеграции как комплексного явления, следует определить критерии оценки их результативности, а именно условия, при которых поставленные цели будут достигнуты.

Таблица 4.3.1

Цели участников рынка

Участники рынка	Цели
Поставщики топлива	Обеспечение стабильности рынков сбыта
	Контроль над цепами сбыта топлива
	Обеспечение стабильности поставок электро- и теплоэнергии на собственные предприятия
	Контроль над ценами приобретения энергии
Акционерные энергокомпании компании	Рост компании (объема продаж, прибыли и капитализации)
	Увеличение доли эиергокомпаиии в покрытии спроса на рынках электрической и тепловой энергии
	Расширение ассортимента продукции и услуг
	Формирование наиболее экономически выгодной структуры продаж различной продукции (удельный вес отдельных видов продукции и услуг в объеме продаж)
	Увеличение финансовой эффективности (прибыли к капиталу и объему продаж)
	Повышение финансовой устойчивости компании (структура собственного и заемного капитала)
	Стабильность поставок топлива (ресурсонезависимость)
	Контроль над ценами ресурсов
	Обеспечение расширения рынков сбыта
	Контроль над ценами реализации продукции потребителям
	Привлечение инвестиций на модернизацию и обновление основных фондов
Независимые эиергосбыговые компании	Расширение рынков сбыта
	Контроль над ценами приобретаемой и реализуемой энергии
	Стабильность финансовых потоков и финансовая устойчивость компании
Крупные потребители	Обеспечение стабильности поставок электро- и теплоэнергии на собственные предприятия
	Контроль над ценами па энергию

Поиск критериев для оценки эффективности процессов объединения следует начать с определения структуры рынка и ее описания в соответствии с общепринятыми законами экономической теории.

Формализованное представление электроэнергетического рынка позволяет выявить узкие места и угрозы отклонения структуры рынка от структуры рациональной с точки зрения всех участников. Исходя из целей реструктуризации электроэнергетики можно утверждать, что основной из них является максимизация общественного благосостояния всех участников отрасли. В данной связи процесс реализации интеграционных процессов может быть рассмотрен как функция изменения общественной полезности [14, 15]. Основными факторами, влияющими на общественное благосостояние, являются конечные цены на электроэнергию. Их уровень во многом

определяется существующей моделью рынка, механизмами ценообразования и, что наиболее важно с точки зрения реформирования отрасли, уровнем конкуренции среди продавцов. Высокое значение конкуренции на рынке сохраняется и в случае наличия покупателей с фиксированными ценами, так как в равновесии цена для таких потребителей зависит от конкурентных цен, что было показано выше. Даже при достижении рынком равновесного состояния, влияние на цены, а, следовательно, и на общественное благосостояние, будут оказывать издержки производства электроэнергии [16].

Еще одним фактором, влияющим на общественную полезность, является составляющая затрат, связанная с капитальными вложениями, которая определяет затраты на содержание существующих основных фондов генерации и затраты на возведение новых мощностей. Значительная часть затрат, связанных с постройкой новых станций, состоит из расходов по привлечению инвестиций, что особенно актуально для отечественных компаний, испытывающих дефицит средств для инвестиций в основные фонды.

Для анализа интеграционных процессов были отобраны следующие факторы:

- предельно-допустимая рыночная концентрация и рыночная власть на оптовом (национальном и локальном) рынке электроэнергии;
- структура и величина издержек компании (возможности использования экономии от масштаба и снижения общественных затрат на производство электроэнергии);
- капитализация компании (изменение ожидаемой стоимости объединенных компаний но сравнению с обособленным состоянием) [5, с.10-11].

Другим важным элементом изучаемого процесса, является рациональное использование консолидированной ресурсной базы, достижение синергетического эффекта, который может проявляться в виде экономии издержек компании. Данный момент важен самой энергокомпании и ее акционерам как стимул к получению больших прибылей, а также потребителям как возможность потребления по меньшим ценам.

Капитализация характеризует эффективность и устойчивость работы энергокомпании для инвесторов и кредиторов. Не менее важным для них является и потребность компании в инвестиционных ресурсах, так как она влияет па продолжительность устойчивой работы и издержки, связанные с привлечением капитала[17]. Для более детального анализа выбранных факторов необходимо использовать прикладные инструменты, понятные и измеримые на практике. Для каждого фактора необходимо рассмотреть возможный перечень таких инструментов и обосновать выбор наиболее приемлемых из них.

Следовательно, анализу должна быть подвергнута как отраслевая специфика интеграционных процессов (исследование рыночной концентрации), так и внутренняя экономика энергокомпаний (издержки производства, и инвестиционная привлекательность) [18].

Степень концентрации будет влиять на поведение энергокомпаний. Концентрация влияет на стремление энергокомпаний к соперничеству или кооперации: чем меньше производителей действует па рынке, тем легче им осознать взаимозависимость друг от друга, тем вероятнее между ними могут возникнуть договоренности. Поэтому чем выше уровень концентрации, тем менее конкурентным будет рынок.

Не менее существенно понимание размеров энергетических компаний. Сам по себе размер крупнейших энергокомпаний может выступать в качестве характеристики концентрации на рынке. Выбор подходящего инструмента необходимо проводить с учетом следующих критериев: доступность данных для расчета, точность измерения для целей исследования, наличие сравнительной базы. В табл. 4.3.2 представлена оценка существующих индексов по указанным критериям [5, 6].

Таблица 4.3.2

Сравнение показателей рыночной концентрации

Индекс	Доступность данных	Точность измерении	Сравнительная база
Концентрации	Высокая (доли крупнейших компаний)	Средня (рассчитывается только по части рынка)	Относительное сравнение с рынками других стран
Х.-Хиршмана	Средняя (доли большинства компаний)	Высокая (реагирует на перераспределение долей)	Законодательно принятые (в некоторых странах) лимиты по индексу
Энтропии	Средняя (доли большинства компании)	Высокая (реагирует на перераспределение долей)	Отсутствует
Джини	Низкая (доли всех компаний)	Низкая (измеряет только относительную неравномерность, но не учитывает размеры компаний)	Отсутствует

Наиболее подходящим является индекс Херфиндаля-Хиршмана, так как он рассчитывается на доступных данных, связан с большинством других индексов, но проще их в расчетах, и имеет объективные сравнительные значения. Данный индекс часто используется зарубежными исследователями при анализе рынков. В то же время необходимо отметить ряд ограничений, которыми обладает данный индекс. В первую очередь, он не учитывает параметров спроса в отрасли (например, эластичности), а также факторов, связанных с внутренней экономикой компании (прибыль, предельные издержки), которые являются важным фактором получения рыночной власти [5, с.15].

Важным элементом, влияющим на общественное благосостояние, являются также затраты производства. С точки зрения интеграции необходимо знать, каковы возможности компаний по резервам увеличения прибыли в случае их

объединения и использования эффекта масштаба. Для этого следует отдельно проанализировать, как интеграция компаний может повлиять на их издержки .

Определение и выбор факторов оценки интеграционных преобразований.

Критерием эффективности реализации интеграционных решений в топливно-энеретическом комплексе через интеграцию его субъектов можно рассматривать динамику финансово-экономических, производственных, технических и других показателей до и после интеграции. Согласно [19, 20] факторы разделяются на внешние и внутренние. К внешним факторам принадлежат: установлены правила ценообразования и налогообложения; отклонение режима и качества топлива, которое поставляется; стабильность взаимных платежей; процентные ставки в государстве и регионах; наличие спроса на продукцию [21, 22].

К внутренним факторам принадлежат: стабильность топливоснабжения; надежность оборудования (достигается за счет стабильности топливоснабжения, использования проектного топлива, а также обеспечивается ремонтом, реконструкцией, модернизацией); обеспечение минимальной себестоимости выработанной и реализованной энергии (за счет стабилизации топливоснабжения и более полной загрузки мощностей, улучшения качества топлива и повышения надежности оборудования, увеличения объемов производства); способность работы электростанции в маневренном режиме [23]. Отмеченные факторы в известной мере взаимозависимы. На основании выделенных неибоолее весомых факторов можно проанализировать механизм влияния интеграции на проявление отмеченных факторов.

Достигнуты улучшения финансовых и операционных показателей «ДТЭК Западэнерго» следствием последовательной реализации инвестиционной программы и фокуса на операционной эффективности. Успешные привлечения ссудных средств и консолидация показателей приобретенных предприятий в совокупности с качественной системой корпоративного управления позволяют констатировать, что «ДТЭК Западэнерго» владеет необходимой финансовой устойчивостью для реализации стратегических задач по развитию бизнеса [10].

На рис. 4.3.2 [24] показано влияние четырех основных составляющих, способствующих уменьшению себестоимости производства продукции ЭГК: экономия за счет масштаба, операционная экономия, оптимизация налогообложения и повышение эффективности управления.

Отдельно выделены два преимущества, которые достигаются непосредственно за счет интеграции и также способствуют уменьшению себестоимости: стабилизация топливоснабжения и материально-технического снабжения, что в первую очередь достигается с помощью включения в состав компании производителей энергетического оборудования, преимущество достигается за счет увеличения оборотных средств компании.

Из схемы видно, что следствием проявления составляющих экономического эффекта интеграции является уменьшение себестоимости производства конечной продукции компании [23].

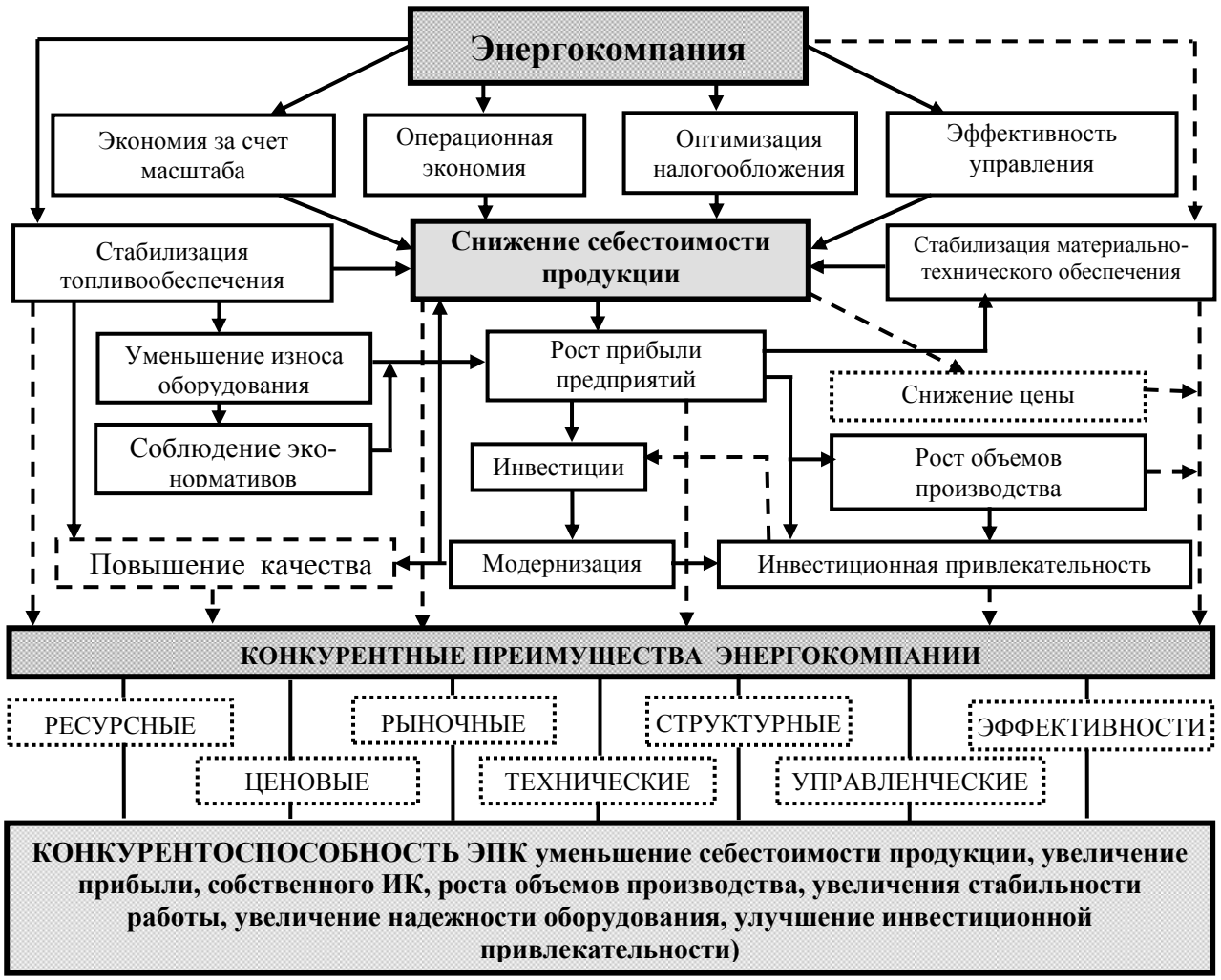

Рисунок 4.3.2. Влияние вертикальной интеграции топливных и энергетических предприятий на обеспечение конкурентоспособности

Уменьшение себестоимости продукции может уменьшить и цену ее реализации, обеспечивая важное конкурентное преимущество для компании. В связи с тем себестоимость продукции участников стоит рассматривать как главный критерий их конкурентоспособности. Рост объемов производства, уменьшения себестоимости, и улучшение финансово-экономических показателей деятельности, в соответствии с схемой, положительно влияет на инвестиционную привлекательность, что следует рассматривать как дополнительный источник инвестиций.

Взаимовлияние интеграционных эффектов позволяет сделать вывод, что в результате интеграционных превращений ряд внешних факторов конкурентных преимуществ , в известной мере переходят в разряд внутренних [24].

Эффекты интеграции могут изменяться в широких пределах в зависимости от масштаба интегрированных образований, доли производимой ими продукции в общем объеме производства, количественного состава объединений, наличия предпосылок эффективности интеграции, особенностей

организационно экономического механизма функционирования объединений, технического состояния основных фондов их субъектов и других факторов.

Множественный характер эффектов интеграции выражается в уменьшении себестоимости производства продукции, возможных потерь прибыли, увеличении объемов производства, прироста собственных инвестиционных ресурсов и повышении надежности функционирования предприятий энергокомпании. Такими же фактически являются основные эффекты и на других уровнях, которые в значительной мере проявляются опосредствовано. Отдельно следует обратить внимание на экологические аспекты эффектов интеграции, которые проявляются в уменьшении техногенной нагрузки , и соответственно внешних расходов производства, обусловленных деятельностью предприятий, – субъектов интеграции.

В пределах программ по охране окружающей среды ДТЭК наращивает дополнительные ярусы на золоотвалах ТЭС, что позволяет увеличить их емкость без использования новых участков, обеспечить бесперебойную работу ТЭС, исключить загрязнение водной среды. В частности, такая работа проводится на золоотвале №3 Луганской ТЭС, золоотвале в. Калмыцкая (Зуевская ТЭС), золоотвале в. Сухая (Кураховска ТЭС), золоотвале Криворожской ТЭС. В сентябре 2012 года ДТЭК также подписал меморандум о взаимопонимании с Польским союзом обращения с золошлаковыми материалами и компанией EKOTECH IP при содействии Польско-украинской торгово-промышленной палаты. Совместная работа будет включать реализацию пилотных проектов по использованию золошлакових материалов ДТЭК Бурштынской ТЭС для строительства дорог в Ивано-Франковской области [9, 10].

В рамках изучаемого организационно-экономического подхода важно сформировать методику оценки результативности интеграционных процессов, которая включает в себя цели и задачи оценки, последовательность шагов по проведению оценки и ожидаемые результаты внедрения методики.

Литература: 1 Веселов Ф.В. Инвестиции в электроэнергетике: проблемы и перспективы. - Энергия: экономика, техника, экология, 2003. - №6. - с. 16-23. - ISSN 0233-3619. **2** Иванов С. II. Реформирование, реструктуризация, реорганизация предприятий: теория и терминология // Вестник МЭИ: теоретический и научно-практический журнал- М.: 2005.- №2. -с. 131-133. **3** Стратегія розвитку електроенергетичної галузі до 2030 року: mpe.kmu.gov.ua/fuel/doccatalog/document?id=50372 **4** Оновлена стратегія розвитку електроенергетичної галузі до 2030 року:mpe.kmu.gov.ua/fuel/doccatalog/document?id=222032 **5** Свешников А.В. Текущее состояние и проблемы интеграции в современной отечественной энергетике (на примере реформирования электроэнергетики) //Российский экономический Интернет-журнал, 2007 - e-rej.ru **6** Свешников А.В. Интеграция как инструмент развития электроэнергетики после реформирования //Российское предпринимательство, 2007 - elibrary.ru **7** Уваров, В. В. Слияния и поглощения в свете современных технологий конкуренции (сделки M&A в системе факторов повышения конкуренто-способности компании) // Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. -№2.-С. 3-8. **8** ПАТ «ДТЕК Західенерго» - http://www.dtek.com/uk/investor-relations/financial-data/1h-2012 **9** ПАТ «ДТЕК Західенерго» - http://www.dtek.com/uk/investor-relations/financial-data/fy-2012 **10** ПАТ «ДТЕК

Заxіденерго» - http://www.dtek.com/uk/our-operations/electric-power-generation/zapadenergo **11** Александров С. Принципы стратегического управления ТГК/ С. Александров//Журнал «Энергорынок». 2005. №6. С. 26-33. **12** Гительман Л.Д. Региональная электроэнергетика. Противокризисная концепция/Л.Д. Гительман [и др.]. М.: Дело, 2006. - 52 с. **13** Домников А.Ю. Диагностика состояния и прогнозирование уровня конкурентоспособности территориальной генерирующей компании / Научно-практический журнал «Российское предпринимательство». Москва, изд-во «Креативная экономика». 2008. №5. С. 117-120. **14** Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход, http://ek-lit.agava.ru/eroh/pre.html **15** Кемпбелл, Э., Саммерс Лачс К. Стратегический синергизм, 2-е изд. -СПб.: Питер, 2004.-416 с. **16** Савченко М.В. Эффективность системной организации рационального использования энергии: интеграция, координация и взаимодействие, потенциал энергосбережения,затраты и результаты / под науч. ред. ГЛ. Багиева. СПб.: СПбГУЭФ, 2005. - 263 с. -ISBN 5-7310-1937-1. **17** Буренков В.В., Е.А. Лапко Е.А., О.Я. Ганченко О.Я. Стратеги инновационного развития и проблемы их реализации в Украине // Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности / Под. общ. ред. Г.К. Вороновского, И.В. Недина. – К.: Знания Украины, 2004. – С. 50-55. **18** Санеев Б.Г., Соколов А.Д., Музычук С.Ю., Вызинский В.К., Огнев А.Ю. Оценка эффективности интеграционных процессов в энергетике (на примере создания энергоугольных компаний) // Энергетик. - 2001. - №7. - с. 4-6. **19** Енергетика України на шляху до європейської інтеграції / національний інститут стратегічних досліджень. Монографія. За заг. ред. А.І. Шевцова, Дніпропетровськ, 2004.-324с. **20** Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. Научная монография. М.: Едиториал УРСС, 2003. - 200 с. **21** Генске М.А. Оценки эффективности и неэффективности слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. - 2004. - №. - с. 73-79. **22** Мних О.Б. Фактори розвитку енергетичних компаній в умовах європейської інтеграції //Енергетика: економіка, технології, екологія. -2002.- №3. - с.15-18. **23** Андыбур А.П., Коцко Т.А., Мылько И.П. Обеспечение конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса // Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности / Под общ. ред. Г.К. Вороновского, И.В. Недина. - К.: Знания Украины, 2004. - С. 206-213. **24** Коцко Т.А. Комплексний підхід до економічної оцінки інноваційних ефектів інтеграції паливно-енергетичних підприємств // Наукові вісті НТУУ “КПІ” - 2005. - №3. - С. 5-13.

Глава 5

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Раздел 5.1

Сегментация неформального сектора рынка труда в Украине

(Швец И.Б.)

Политические и социально-экономические трансформации в Украине в начале 90-х годов прошлого столетия обусловили возникновение новых явлений в сфере занятости населения, одним из которых является сегментация рынка труда по формам собственности и статусу деятельности, распространение неформального сектора. Значение неформального сектора рынка труда для экономики Украины неоднозначно. С одной стороны он способствует обеспечению дополнительной занятости населения и увеличению его доходов, сдерживает падение уровня жизни и рост безработицы. Вместе с тем неформальная занятость создает множество социальных проблем, к которым относятся отсутствие социальных гарантий и контроля за условиями труда, потеря работниками уровня квалификации и профессиональных навыков. Экономическая деятельность субъектов неформального сектора осуществляется без официальной регистрации, сопровождается ухудшением условий труда и социальной защищенности работников, полным или частичным сокрытием доходов и, как следствие, уклонением от уплаты налогов, предусмотренных действующим законодательством. Скрытая занятость формирует дополнительные условия для развития криминальной среды и обусловливает потерю средств государственного бюджета через сокрытие доходов от налогообложения. Уменьшение негативного влияния функционирования неформального сектора экономики требует немедленного вмешательства органов государственного управления и внедрения соответствующих регулирующих мер.

Решение проблемы регулирования неформального сектора экономики требует проведения достоверной оценки масштабов неформального сектора рынка труда, его состава и структуры, положительных и отрицательных последствий его функционирования. Важной является также разработка целостной концепции регулирования неформальной занятости с целью ликвидации «теневого» сегмента рынка труда и уменьшения негативного воздействия незарегистрированных видов экономической деятельности на социально-экономическое развитие регионов.

Несмотря на то, что неформальный сегмент играет существенную роль в составе рынка труда, это явление является недостаточно исследованным и освещается в научной литературе значительно меньше, чем другие аспекты рынка труда. Исследование современного состояния проблемы и научных работ свидетельствует о наличии существенных различий не только количественных оценок, но и качественных подходов к определению сущности и составляющих неформального сектора рынка труда. Отсутствует также научно-обоснованное определение неформального сектора и общепринятые критерии классификации работников по признаку формальной или неформальной занятости. Кроме того, неформальная занятость в Украине является достаточно специфическим явлением, которое существенно отличается от неформального сектора рынка труда других стран, что затрудняет применение международных рекомендаций и мирового опыта его оценки и регулирования.

Анализ существующих дефиниций понятия «неформальная экономическая деятельность», «неформальная занятость» показал, что эти определения применяются чаще всего для характеристики хотя и близких по смыслу, но не тождественных явлений. И, наоборот, для характеристики одного и того же феномена разные авторы используют различную терминологию. Определения «черная», «серая», «теневая», «скрытая», «неофициальная», «подпольная», «незарегистрированная», «не декларируемая», «неформальная» выступают как синонимы одного и того же явления, так и характеристики различных форм занятости. Достаточно точное и емкое определение неформальной экономики предложил Э. Фейдж: «неформальная экономика охватывает те виды экономической деятельности, которые связанны с уходом от затрат и исключением из выплат и прав, содержащихся в законах и нормативно-правовых документах, регулирующих отношения собственности, лицензирования деятельности, трудовые отношения, кредитование и системы социального обеспечения»[11, с. 992]. По мнению автора, неформальный сектор не охватывает криминальную деятельность, связанную с производством нелегальных товаров или услуг. В отличие от ряда авторов, в исследуемый феномен включена любая деятельность домашних хозяйств, не связанная с производством продукции на продажу.

Впервые термин «неформальный» как характеристика трудовой деятельности был использован К. Хартом при исследовании городских рынков труда в Гане [8, с. 532-536]. В дальнейшем понятие «неформальный сектор» стало частью исследований бедности и занятости в развивающихся странах.

Несмотря на различия неформальных рынков труда в странах Европы, Африки и Латинской Америки, можно утверждать о существовании общего подхода к их исследованию. Трактуя неформальные рынки труда аналогичным образом, 15-я Международная конференция статистики труда в 1993 году утвердила официальное определение и подход к статистическому измерению неформального сектора. По определению МОТ, неформальный сектор представляет собой совокупность производственных единиц, занятых производством товаров и услуг с целью обеспечения работой и доходами лиц, принимающих участие в их создании. Как правило, эти производственные единицы имеют низкий уровень организации производства, полностью или частичного не имеют разделения труда и капитала как факторов производства и отличаются малым масштабом деятельности. Трудовые отношения основаны преимущественно не на сделках с соответствующими гарантиями, а на случайной занятости или родственных и личных отношениях [4].

Существование неформального сектора тесно связано с формальным сектором [10; 13]. Предприятия неформального сектора могут выступать поставщиками, субподрядчиками предприятий формального сектора, образуя единую производственную цепь. Именно их существование может быть обусловлено неспособностью соответствовать нормам действующего законодательного или иного регулирования. Предприятия формального сектора могут действовать вопреки формальному регулированию. Практика сокрытия заработной платы или устного найма распространены как в неформальном, так и в формальном секторах. Напротив, часть занятости на предприятиях неформального сектора может осуществляться в полном соответствии с действующим административным, трудовым и налоговым законодательством. Идея о взаимопроникновении формального и неформального в экономической деятельности имеет два важных следствия. Во-первых, она позволяет перейти от исследования формального и неформального секторов к исследованию формальной и неформальной экономики, включая формальную и неформальную занятость. Одно из распространенных определений предлагает относить к неформальной экономической деятельности, направленной на получение доходов, контролируемую государством, осуществляемую в условиях, когда аналогичные виды деятельности контролируются государством [12]. Однако как только мы соглашаемся, что неформальные отношения не связаны с определенным сектором экономики или формами производственных единиц, становится очевидной необходимость перехода к определению неформальной занятости на основе так называемого «подхода на основе характера занятости» (employment-based definition), в основе которого положены индивидуальные особенности занятости. Схематически «карта» занятости в зависимости от типа производственной единицы может быть представлена в виде матрицы (рис. 5.1.1).

	Формальный сектор	*Неформальный сектор*
Формальная занятость	**формальная занятость в формальном секторе**	**формальная занятость в неформальном секторе**
Неформальная занятость	**неформальная занятость в формальном секторе**	**неформальная занятость в неформальном секторе**

Рис. 5.1.1 – Матрица статусов занятости

На одном полюсе находится работа, осуществляемая в полном соответствии с условиями письменного трудового договора в соответствии с действующим законодательством. На другом - занятость на основе устных договоренностей. Между ними находится широкий спектр работ, выполняемых с некоторыми нарушениями законодательства: будь то в части декларируемого размера заработка или режима труда, отпусков. Первая ситуация может быть определена как формальная занятость. Вторая и третья вместе составляют «подпольную» занятость. При этом полностью незарегистрированная занятость (по найму на основе устных договоренностей или индивидуальное предпринимательство без патента или лицензии) мы определяем как неформальную, тогда как переходные формы между формальной и неформальной занятостью образуют теневую занятость. Для уточнения видов занятости предлагается модифицированная матрица статусов (рис. 5.1.2). В дальнейшем, исследуя формальную занятость, мы будем иметь в виду занятость «условно-формальную», которая представляет собой совокупность формальной и теневой занятости.

	Формальный сектор	*Неформальный сектор*
Формальная занятость	**формальная занятость в формальном секторе**	**формальная занятость в неформальном секторе**
Теневая занятость	**теневая занятость в формальном секторе**	**теневая занятость в неформальном секторе**
Неформальная занятость	**неформальная занятость в формальном секторе**	**неформальная занятость в неформальном секторе**

Рис. 5.1.2 – Модифицированная матрица статусов занятости

Основными причинами возникновения неформального сектора рынка труда в Украине в современных условиях являются:

– непреднамеренное уклонение от регистрации, которое возникает из-за отсутствия официальной регламентации определенного вида экономической деятельности, наличия бюрократических препятствий для регистрации, нарушения отчетности вследствие незнания законодательных актов;

– вынужденное уклонение от регистрации, которое обусловлено невозможностью развития или выживания производственной единицы без теневой экономической деятельности;

– инициативное уклонение от регистрации, которое обусловлено стремлением получения сверхприбыли.

Исследование неформального сектора рынка труда в Украине позволяет выделить основные направления незарегистрированной трудовой деятельности в Украине, среди которых:

– выполнение работ или оказание услуг, разрешенных действующим законодательством, которые не являются зарегистрированными (ремонтно-строительные работы по заказам населения, медицинское обслуживание вне официальных специализированных учреждений, репетиторство);

– получение платы за работы и услуги, которые согласно законодательству являются бесплатными (оплата бесплатных медицинских и образовательных услуг, взятки должностным и не должностным лицам);

– получение дополнительной платы сверх законного тарифа (дополнительная оплата населением услуг, предоставляемых работниками коммунального и бытового обслуживания, предоставление жилья в аренду без оформления);

– получение доходов от преступлений (торговля наркотиками, грабеж, проституция, рэкет).

Важной чертой украинского неформального сектора рынка труда является его значительное расслоение и поляризация. На одном полюсе можно выделить занятых с достаточно высоким уровнем доходов, которые действуют с целью получения дополнительных доходов из-за уклонения от уплаты налогов. На втором - представители малообеспеченных слоев населения и лиц с пониженной дееспособностью, для которых возможности трудоустроиться в формальном секторе экономике ограничены. Характерной особенностью украинского незарегистрированного рынка труда является постепенное исчезновение границы между формальным и неформальным секторами. Из-за ухудшения ситуации на рынке труда, низкого уровня жизни населения, роста безработицы происходит отток занятых из формального сектора в неформальный. Особенностью национального неформального сектора является то, что значительная часть занятых поддерживают постоянную связь с формальным сектором, население имеет широкие возможности получения доходов, не подлежащих учету, на предприятиях и в организациях формального сектора [9, с. 85].

Опыт стран с массовой неформальной занятостью свидетельствует о том, что она не исчезает автоматически с созданием новых рабочих мест в формальном секторе. Запретительные меры по сокращению неформального сектора рынка труда также оказываются неэффективными. Сокращение неформального сектора в результате ужесточения политики государства приведет к существенному росту безработицы, поскольку значительная часть неформально занятых не сможет трудоустроиться в формальном секторе. Для тех, кто работает в неформальном секторе на условиях вторичной занятости, такая политика приведет к существенному снижению уровня жизни. Кроме того, в результате запрещения неформальный сектор рынка труда может принять уголовную форму.

Неформальная занятость обеспечивает население дополнительным доходом. Особенно это касается работников, которые являются занятыми в формальном секторе экономики, но в свободное от основной работы время осуществляют свою деятельность по специальности на незарегистрированном рынке труда. Такие виды услуг не только позволяют получить дополнительный заработок работникам, но являются также привлекательнымии для потребителей указанных услуг, поскольку стоят значительно ниже по сравнению с услугами, предоставляемыми специализированными учреждениями. Таким образом потребительский сегмент рынка стимулирует развитие определенной части неформального сектора рынка труда, создавая существенный спрос на незарегистрированные услуги [6, с. 21].

Одной из главных черт незарегистрированного рынка труда в Украине является его неоднородность, проявляющаяся в дифференциации мотивов к осуществлению неформальной трудовой деятельности. Существенная неоднородность обусловливает необходимость разделения неформального сектора рынка труда на отдельные сегменты, каждый из которых охватывает более или менее однородные группы субъектов с примерно одинаковыми характеристиками и стереотипами поведения. Неоднородность неформального сектора рынка труда заключается в существовании двух противоположных полюсов. На одном полюсе находятся наиболее социально уязвимые категории населения и самая неквалифицированная рабочая сила. На другом полюсе - представители крупного бизнеса, которые осуществляют незарегистрированную деятельность с целью уклонения от уплаты налогов. Между этими противоположными полюсами существует большой диапазон видов неформальной занятости в зависимости от социального статуса, уровня образования и квалификации а также мотивов работников [1, с. 5-7]. Для формирования отдельных сегментов неформального сектора рынка труда использованы следующие признаки его группировки по видам: характеристика состава (профессионально-квалификационный уровень работников, их социальный статус), причины возникновения, виды деятельности, источник и размер дохода. В результате исследования было сформировано три сегмента незарегистрированного рынка труда в Украине:

– сегмент «А» - «уличный»;

– сегмент «B» - «профессиональный»;
– сегмент «C» - «корпоративный».

Характеристика сегментов неформального сектора рынка труда по профессионально-квалификационным и социальным характеристикам работников была осуществлена на основе учета уровня образования и квалификации, выявления профессиональной группы и социального статуса работников (табл. 5.1.1).

Таблица 5.1.1

Сегментирование неформального сектора ринка труда

Сегменты	Профессионально-квалификационная характеристика	Социальный состав
Сегмент «А» - «уличный»	- отсутствие образования, специальности, профессии; - недостаточный уровень квалификации; - наличие физических и социальных ограничений; - низкий социальный статус.	- самозанятые; - мелкие фермеры; - пенсионеры по возрасту и инвалидности; - лица, которые не достигли трудоспособного возраста.
Сегмент «В» - «профессиональный»	- наличие среднего и высшего образования; - владение профессией, специальностью; - достаточно высокий уровень квалификации; - владение профессиональными знаниями или ценными навыками; - сочетание неформальной деятельности с официальной занятостью.	- представители «среднего класса» и интеллигенции; - наемные работники; - государственные служащие; - квалифицированные работники; - собственники малого и среднего бизнеса.
Сегмент «С» - «корпоративный»	- формируется на организационном уровне.	- собственники и работники большого бизнеса.

Сегмент «А» состоит преимущественно из граждан, не имеющих высшего, а иногда даже среднего или специального образования. Следствием этого является отсутствие профессии или специальности, минимальный уровень профессиональной квалификации. Такие работники не в состоянии выполнять трудовые функции на достаточно высоком уровне, а перечень задач, которые могут быть ими решены, является слишком ограниченным. Чаще всего в этот сегмент попадают молодые люди из неблагополучных семей, которые с детства имеют склонность к потреблению алкоголя и другим вредным привычкам. Сегмент также формируется из людей зрелого возраста вследствие их ограниченных возможностей образовательного и профессионального развития. Отдельной составной частью этого сегмента являются люди с умственными или психическими недостатками, возможности трудоустройства которых в формальном секторе являются ограниченными. К «уличному» сегменту также следует отнести пожилых людей, которые имеют остаточную

работоспособность, поскольку они не могут больше выполнять квалифицированную работу и потеряли свои основные профессиональные навыки. Главным признаком данного сегмента является невысокий социальный статус граждан. Исследуя этот сегмент, особое внимание следует уделить социально опасным группам населения, которые формируют маргинальный слой общества. Представители этих групп довольно часто выбирают нелегальные формы заработка и запрещенные законом виды деятельности. Распространение таких видов деятельности представляет угрозу социальному развитию государства, создавая криминогенную обстановку в обществе. Услуги, предоставляемые представителями данного сегмента, и продукция, которая ими предлагается, чаще всего имеет очень низкое качество, является ненадежной и опасной для жизни и здоровья потребителей [2, с. 347-350].

«Профессиональный» сегмент по своему социальному составу можно охарактеризовать как группу представителей «среднего» класса и интеллигенции. Его основу составляют граждане, имеющие среднее специальное, а чаще высшее образование, которые обладают определенной профессией или специальностью и имеют достаточно высокий уровень квалификации. К этому сегменту можно отнести работников творческих профессий, осуществляющих незарегистрированную деятельность, владельцев фермерских хозяйств, которые не являются официально занятыми. Отдельно в составе этого сегмента следует назвать работодателей, осуществляющих оплату труда наемных работников в «конвертах», избегая уплаты соответствующих начислений на заработную плату. Особой составляющей этого сегмента являются государственные служащие, работники образования и здравоохранения, которые получают взятки, или берут плату за услуги, являющиеся бесплатными согласно действующему законодательству. Эта группа пополняется квалифицированными работниками определенной сферы, получающими за предоставленные услуги оплату, превышающую установленные тарифы. Отличительной особенностью этого сегмента является распространенное сочетание работниками формальной занятости с неформальной, как по основному виду деятельности, так и в других сферах. Производимые товары работниками этого сегмента и предоставляемые ими услуги, отличаются высоким качеством, надежностью, рыночной привлекательностью и умеренной стоимостью. Спрос со стороны потребителей на товары и услуги данного сегмента достаточно высок, что не только поддерживает его существование, но и стимулирует его развитие [3].

«Корпоративный» сегмент состоит из деловых кругов, групп представителей крупного бизнеса и деловой элиты. Этот сегмент формируется не на индивидуальном, а на организационном уровне и объединяет как владельцев крупного бизнеса, так и наемных работников, занимающих руководящие должности, представителей административных органов.

Выделенные сегменты неформального сектора рынка труда существенно отличаются по причинам возникновения неформальной занятости и мотивам, которые побуждают население к уклонению от регистрации и уплаты налогов

(табл.5.1.2). Вместе с тем профессионально-квалификационный состав населения определяет наиболее характерные виды экономической деятельности для каждого сегмента и размер предполагаемого дохода.

Таблица 5.1.2

Характеристика сегментов неформального сектора рынка труда

Сегменты	Причины возникновения	Виды деятельности	Доход
Сегмент «А» - «уличный»	- ограниченные возможности трудоустройства в формальном секторе; - сложность или экономическая нецелесообразность процедуры официальной регистрации.	- уличная торговля; - растениеводство и животноводство; - предоставление бытовых услуг.	минимальный (единственный источник)
Сегмент «В» - «профессиональный»	- получение дополнительного дохода; - обеспечение дополнительной занятости; - реализация собственных профессиональных устремлений.	- репетиторство; - предоставление медицинских услуг; - осуществление ремонтно-строительных работ; - другие квалифицированные услуги.	равен или превышает первичный доход (дополнительный или вторичный)
Сегмент «С» - «корпоративный»	- уклонение от уплаты налогов; - стремление к получению сверхприбыли.	- промышленность; - коммерческая деятельность; - сельское хозяйство.	сверхприбыль (альтернативный источник)

Одной из главных причин возникновения неформальной занятости, которая составляет основу «уличного» сегмента, являются ограниченные возможности трудоустройства граждан в формальном секторе экономики. Эти ограничения обусловлены физическими или психическими недостатками людей, отсутствием образования и достаточного уровня профессиональных устремлений и мотивации. Работники с неудовлетворительными профессионально-квалификационными характеристиками, отсутствием специального образования, навыков и природных способностей могут получить или статус безработного или нестабильное место в теневом секторе экономики. Таким образом рынок труда выполняет «оздоравливающую» и стимулирующую функцию, лишая национальную экономику «нежизнеспособных» элементов, и стимулируя их к развитию и самосовершенствованию. Однако существует еще одна веская причина осуществления незарегистрированной деятельности работниками «уличного» сегмента - несовершенство процедуры государственной регистрации или ее экономическая нецелесообразность. Так, для граждан, осуществляющих эпизодическую продажу продукции, выращенную в собственном подсобном хозяйстве, оформление статуса самозанятости, получения необходимых разрешений и уплата единого налога может полностью нивелировать полученный доход, или даже вызвать убытки. Низкий профессионально-квалификационный уровень работников этого сегмента становится причиной

того, что решение вопросов надлежащей регистрации находится вне их опыта и компетенции.

Уровень дохода, который получает население в рамках «уличного» сегмента, является крайне низким. Он может выполнять только воспроизводственную функцию, обеспечивая людей исключительно продуктами питания и предметами первой необходимости. В большинстве случаев для граждан, реализующих свою работоспособность в этом сегменте, такая деятельность является единственным источником дохода. Использование жестких, запретительных методов и фискальных инструментов может только усугубить ситуацию, лишая определенную категорию граждан единственно возможного способа получения доходов и способа выживания в современных экономических условиях, что может привести к обострению криминогенной ситуации и росту социальной напряженности в обществе. Поскольку объемы дохода, созданного в этом секторе, являются незначительными, недополучение средств государственного бюджета будет минимальным, что радикально не решает проблемы пополнения доходной части госбюджета [5, с. 96-102].

Для работников «профессионального» сектора основной движущей силой, которая побуждает их к незарегистрированной деятельности, является стремление получить дополнительный доход. Неформальная занятость является для таких граждан вторичным источником дохода, который иногда превышает заработок по основному месту работы. Большинство таких работников, оставаясь исправными налогоплательщиками по месту первичной занятости, считают, что имеют моральное право осуществлять дополнительную деятельность. Актуальным остается вопрос национального менталитета, который формировался десятилетиями, прошел ряд трансформаций за годы независимости и в процессе становления приобрел определенные устойчивые черты. Среди таких черт следует назвать недоверие к государственной власти и государственной экономической и социальной политике, нежелание вносить свой вклад в социально-экономическое развитие страны [7, с. 320-339].

Причиной неформальной занятости граждан в сегменте «В» может быть не только желание получать дополнительный доход, но и стремление обеспечить себя дополнительной занятостью, которая может быть интересной с точки зрения профессионального интереса. Такое дополнительное занятие может совпадать с деятельностью по основному месту работы или существенно отличаться от первоначальной занятости по содержанию. В данном случае неформальная вторичная занятость осуществляется с целью более полной профессиональной реализации, развития навыков по профилю своей профессии, приобретения профессионального опыта, освоения новых навыков. Незарегистрированной такая деятельность часто остается не из-за нежелания платить налоги, а вследствие пассивности и лени, сдерживающих активную жизненную позицию и переход к конкретным действиям по легализации деятельности. Получение дополнительного дохода не является главным мотивом для данной категории граждан и может рассматриваться только как вторичный результат.

Наибольшую угрозу для доходной части государственного бюджета составляет сегмент «С» - «корпоративный». Основным мотивом возникновения неформальной, теневой деятельности в этом сегменте является стремление владельцев бизнеса получать сверхприбыль. В настоящее ремя в Украине созданы благоприятные условия для развития этого сегмента. Интересы владельцев крупного бизнеса лоббируются при принятии политических решений, внесении изменений и поправок в действующее законодательство. Политика двойных стандартов, которая реализуется сегодня на многих крупных национальных предприятиях, с одной стороны, декларирует социальную ответственность бизнеса как главную ценность компании, а с другой - отсутствует «фундамент», который предусматривает полную уплату налогов и заработной платы. Основными видами деятельности этого сегмента являются промышленность, строительство, сельское хозяйство, коммерческая деятельность. Наиболее эффективными методами преодоления негативных явлений, связанных с неформальной занятостью в корпоративном сегменте, является внедрение жестких контролирующих методов и фискальных инструментов.

Исследование состава, структуры и стоимостных показателей в разрезе выявленных сегментов позволили получить количественную оценку неформального сектора рынка труда Донецкого региона (табл. 5.1.3). Наибольший удельный вес в структуре занятости принадлежит профессиональному сегменту неформального сектора рынка труда, которая достигает более 40%. Однако доля этого сегмента в стоимостной структуре произведенного продукта составляет всего около 15%. Наибольший удельный вес по показателю валовой прибыли в структуре неформального сектора рынка труда региона занимает корпоративный сегмент. В структуре полученной прибыли уличный сектор скрывает более 12% доходов, профессиональный - около половины, а корпоративный – более 40%.

Таблиця 5.1.3

Количественная оценка сегментов неформального сектора ринка труда

Сегменты	Структура занятых, %	Структура валового продукта, %	Удельный вес в численности незарегистрированных занятых, %	Удельный вес в скрытой прибыли, %
Сегмент «А» - «уличный»	28,2	8,6	28,2	12,3
Сегмент «В» - «профессиональный»	41,5	15,3	41,5	47,5
Сегмент «С» - «корпоративный»	30,3	76,1	30,3	40,5

С целью уменьшение негативного влияния функционирования неформального сектора рынка труда может быть использована система организационно-экономических мероприятий, которые дифференцированы в

зависимости от особенностей сегментов неформальной занятости. Так, для «уличного» сегмента целесообразным является минимальное вмешательство налоговых органов (низкая эффективность фискальных и стимулирующих методов государственной политики), внедрение программ по подготовке и переподготовке кадров на базе центров занятости, усиление государственного контроля за качеством продукции и услуг, организация общественных и временных работ с участием центров занятости. Для «профессионального» сегмента такими мерами регулирования должны быть создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса, регулирование заработной платы работников бюджетного сектора; активизация компании по борьбе с коррупцией и взяточничеством, усиление контроля за рынком аренды жилья, распространение идеи гражданской ответственности населения с целью постепенной трансформации национального сознания и обеспечения устойчивого развития. В качестве мер государственного регулирования для «корпоративного» сегмента предлагаются следующие: усиление государственного контроля за полнотой и своевременностью уплаты налогов, полное использование фискальных инструментов государственного регулирования, внедрение стимулирующих инструментов налоговой политики; распространение концепции социальной ответственности бизнеса перед обществом и соблюдение мировых норм корпоративного гражданства. Таким образом основными инструментами регулирования неформального сектора рынка труда и последствий его функционирования остается налоговая политика, в рамках которой необходимо использовать не только фискальные, но и стимулирующие инструменты. Исследование особенностей сегментов неформального сектора рынка труда показывает, что наиболее рациональным в современных условиях и одновременно наиболее сложным для реализации является трансформация национального менталитета. Необходимы радикальные изменения в сознании граждан с целью принятия идеи ответственности за свое будущее и будущее следующих поколений. Это охватывает не только сферу индивидуальной гражданской ответственности, но и сферу корпоративной социальной ответственности бизнеса. Очевидно, что начало процесса трансформации национального сознания должно быть связано с повышением уровня доверия граждан к государству в результате внедрения открытой, прозрачной и справедливой политики планирования и контроля доходов и расходов государственного бюджета.

Литература: 1 Бокун Н. Теневая экономика: понятие, классификации, информационное обеспечение / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопросы статистики. – 1997. – №7. – С. 3-10. **2** Гершуни Дж. Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность / Дж. Гершуни // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. – С. 343-355. **3** Гимпельсон В.Е. Занятость в неформальном секторе России: угроза или благо? / В.Е. Гимпельсон // Препринт WP4/2002/03. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 54 с. **4** Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці / Міжнародне бюро праці. – Женева, 1999. – Т. 1, 2. – 560 с. **5** Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика / І.І. Мазур / Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К.: ВГЦ Київ. ун-т, 2006. – 239 с.

6 Неформальная экономика как глобально-историческое явление // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. – М.: ИНИОН, 1999. – С. 13-29. **7** Робертс Б. Неформальная экономика и семейные стратегии / Б. Робертс // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. – 412 с. **8** Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане (1973) / К. Харт // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. – 576с. **9** Шелудько Н.М. Проблема тіньової економіки в Україні / Н.М. Шелудько // Фінанси України. – 2002. – №9. – С. 80-87. **10** Chen M. Supporting Workers in The Informal Economy: A Policy Framework / M. Chen, R. Jhabvala, F. Lund // ILO WP on the Informal Economy. – 2002. – №2002/2. – P. 316-332. **11** Feige E. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach / E. Feige // World Development. – 1990. – Vol. 18. – №7. – P. 989-1002. **12** Heeringa, S.G., 1997. Russia Longitudinal Monitoring Survey (RLMS). Sample Attrition, Replenishment, and Weighting in Rounds V-VII. http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms/project/samprep.pdf. **13** Sassen S. Informalization in advanced market economies / S. Sassen // ILO Discussion Paper. – №20. – 1997. – 31 p.

Раздел 5.2

Управление трудовым потенциалом на основе оценки факторов адаптации

(Побережная Е.В.)

Устойчивое поступательное социально-экономическое развитие государства, его лидерство на внешнем рынке обеспечивается развитием среды «генерации знаний». Она основана на значительном секторе фундаментальных исследований, наличии эффективной системы образования, развитой инновационной системе и государственной политике стимулирования инновационной деятельности.

Все это обеспечиваться соответствующими человеческими ресурсами, которым необходима инновационная мотивация как авторам интеллектуальной собственности и долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество государства, бизнеса, науки. В тоже время процессы глобализации актуализировали необходимость разработки новых механизмов управления развитием трудового потенциала за счет оптимального использования возможностей рынка труда.

Основная цель образования – подготовка компетентного специалиста. К основным характеристикам можно отнести его конкурентоспособность на рынке труда, высокую квалификацию, ответственность, ориентированность в смежных областях деятельности. Также необходимо развивать способность к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готовность к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности в современных условиях.

Таким образом, для эффективной работы предприятий в сложившихся условиях инновационных трансформаций им необходимо успешно решать следующие задачи (нестандартные для машиностроительных производств Украины):

- сбор информации и анализ ситуации;
- определять потребности в изменениях;
- возможность предприятия эффективно работать при значительных колебаниях объемов производства;
- способность обеспечить высокий уровень производства и качества труда;
- устойчивость работы с минимальными запасами и производственными циклами;
- предварительный выбор или самостоятельная разработка нововведения;
- принятие решения о внедрении (освоении) нового продукта;
- гарантировать высокое качество выпускаемой продукции;

- экономичность;
- экологическая чистота производства;
- привлекательность и высокий интеллектуальный уровень работы;
- комфортность условий труда;
- безопасность труда;
- незначительное применение труда неквалифицированных рабочих;
- обязательность систематического повышения квалификации всего персонала предприятия;
- гибкость и адаптация к изменениям внешней среды,
- развитие стратегического потенциала предприятия.

Из перечня видно, что в современном производстве важное место занимает управление бизнес-процессами, интеллектуально-инновационная составляющая и формирование трудового потенциала.

Отметим, что под термином потенциал понимаем совокупность всех ресурсов предприятия и создаваемые возможности для производства конкурентоспособных товаров (услуг). Необходимо отметить зависимость предприятий от рынка квалифицированных кадров. При этом квалификация и образовательный уровень работников остаются пока достаточно высокими: почти 1/3 населения, занятого в экономике страны, имеет высшее или профессиональное образование. Не случайно международные эксперты оценивают наши трудовые ресурсы как один из наиболее сильных факторов обеспечения конкурентоспособности промышленности. Однако строить долгосрочную стратегию экономического развития Украины, руководствуясь только одним этим фактором нельзя. Кроме того, имеющийся уровень заработной платы не всегда является достаточным для расширения платежеспособного спроса, что приводит к сдерживанию развития украинской экономики [1].

Отечественная промышленность больше 85% продукции производит для внутреннего потребления. Обратим в этой связи внимание на закономерности экономического роста в постиндустриальных странах. В США и других европейских странах практически на протяжении всего XX века реальная заработная плата росла быстрее производительности труда. Это создавало возможности для расширения внутреннего рынка и снимало остроту проблемы реализации продукции на внутреннем рынке. Рост затрат компенсировался техническим прогрессом, в силу чего расширение производства не сопровождалось повышением фондоемкости (в ведущих промышленных странах мира она с 50-х годов почти не меняется). Современному состоянию рынка труда отвечают практико-ориентированные кадры и такое качество молодых специалистов как конкурентоспособность. Поэтому очень важно организовать подготовку и переподготовку специалистов в соответствии не только с краткосрочными, но и долгосрочными тенденциями спроса. В тоже время образование становится зависимым от постоянно изменяющейся практической сферы. Классическая

триада «знания – умения – навыки» перестает отвечать современным требованиям [2].

Приоритеты работодателей смещаются в пользу узких специалистов, практически подготовленных, способных к быстрой адаптации к профессиональной деятельности, обладающих умением креативно мыслить. В этой связи, актуализируется качество подготовки специалистов высшей квалификации и их дальнейшее трудоустройство. Изменяется стратегия университетов по обеспечению выпускников профессиональными компетенциями, отвечающими требованиям рынка труда.

Для успешного развития адаптационных процессов на машиностроительных предприятиях необходимы два вида обучения. Первый из них связан с подготовкой персонала к эволюционным изменениям. Содержание образования диктуется типом волны, вызвавшей необходимость адаптации. Такое обучение кадров должно проводиться постоянно. Второй вид обучения направлен непосредственно на приобретение новых знаний и умений, необходимых для работы в условиях модернизации производства. Квалификация сегодня – это не только профессиональные знания, умения и навыки, но и качества личности, востребованные современным видом профессионального труда. Реализация такого образования возможно только при внедрении в практику личностно - ориентированной концепции.

Работодатели отмечают, что качество подготовки выпускника современного вуза на рынке труда определяется не только отличными оценками, а готовностью быстро адаптироваться на рабочем месте и соответствовать требованиям полученной специальности. Он становится заинтересованным в компетентности, которую можно рассматривать в виде своеобразной суммы навыков, включающих в себя квалификацию и социально поведенческие характеристики. Выпускники не просто должны уметь профессионально работать – они должны быстро воспринимать и интерпретировать новые задачи, самостоятельно принимать решения и осуществлять их, быть коммуникабельными, ответственными, креативными.

Выработка этих способностей, их развитие становится одной из функций учебных заведений, а также организационных структур рынка труда. Каждый выпускник высшего учебного заведения должен быть востребован на рынке труда. Для этого необходима четкая система получения профессионального образования в соответствии с потребностями современного общества, дающая навыки адаптации к постоянно меняющимся условиям на рынке труда.

Необходимо разработать систему прогнозирования потребности в квалифицированных кадрах в отраслях экономики и на общегосударственном уровне. На рис. 5.2.1, 5.2.2 представлены основные проблемы, препятствующие взаимодействию рынка труда и университетов [3].

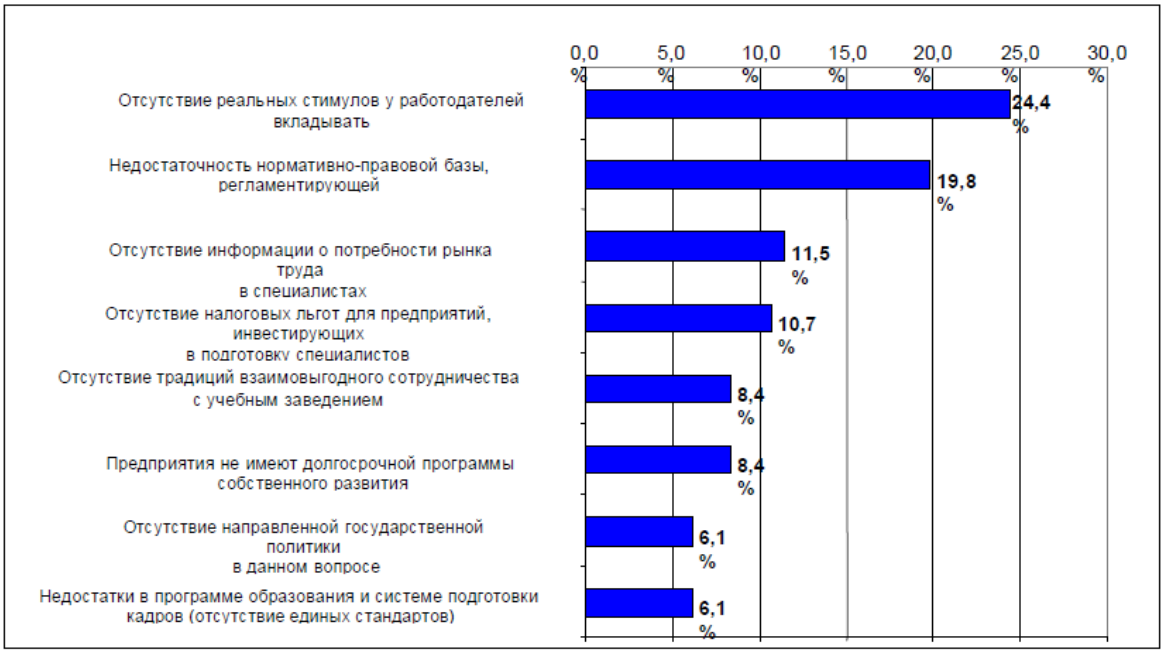

Рис. 5.2.1. Оценка университетами ключевых препятствий взаимодействия работодателя и ВУЗов

Рис. 5.2.2. Взгляд работодателей на проблемы взаимодействия рынка труда и ВУЗов

Из представленных рисунков видно, что представление о выпускнике в настоящее время различно как у работодателей, так и у вузов. В практике подготовки кадров образовался серьезный разрыв между потребностями рынка труда и качеством подготовки специалистов. Причины этого разрыва различны, но, прежде всего, обусловлены отсутствием должного взаимодействия между работодателями и системой высшего образования.

Квалификация выпускаемых специалистов в большинстве своем не соответствует современным требованиям рынка труда. Работодатели

указывают на многочисленные дефекты в теоретической и практической подготовке выпускников университетов, отмечают их неготовность работать по специальности сразу же после окончания учебного заведения. С другой стороны, те из выпускников, кто обладает высокой теоретической подготовкой и развитыми практическими навыками, зачастую не могут найти рабочие места по своей специальности в силу того, что наукоемкий и инновационный сектор экономики крайне узок.

На сегодняшний день существует осознание того, что от конструктивного партнерства системы образования и работодателей во многом будет зависеть качество и конкурентоспособность высшего образования, эффективность модернизации.

Необходимость взаимодействия является особо важной задачей в свете инновационного пути развития экономики, ее реструктуризации и переориентации вектора развития от сырьевого, ресурсодобывающего на наукоемкий и высокотехнологичный.

По мнению работодателей, результатом обучения в ВУЗе должно быть не усвоение выпускниками определенного набора теоретических знаний, а подготовка их к успешному выходу на рынок труда, для чего знания как таковые должны сочетаться с практическим опытом, навыками поведения в профессиональной среде и соответствующими поведенческими установками.

Работодатели должны быть не только заказчиками, формирующими те или иные запросы, но и активными участниками процессов развития сферы образования.

Формы сотрудничества вузов и работодателей:

- стажировки, прохождение практики на предприятиях;
- участие представителей работодателей в теоретической подготовке студентов;
- отраслевой целевой заказ;
- участие бизнеса в финансировании учебного заведения, в том числе при обновлении материально-технической базы;
- участие работодателей в попечительских и координационных советах образовательного учреждения;
- создание совместных учебно-инновационных центров (в том числе, на основе построения совместных лабораторий с использованием технологий удаленного доступа);
- участие работодателей в аккредитации образовательных программ;
- вовлеченность работодателей в процесс отбора выпускников (участие в дипломных советах, экзаменационных комиссиях, ярмарках вакансий, днях карьеры);
- вовлеченность работодателей в процесс переподготовки преподавателей;
- вовлеченность вузов в процесс переподготовки работников предприятий.

Обеспечение конкурентоспособности выпускников инженерных специальностей университетов на рынке труда обусловлено успешным

внедрением инновационных технологий обучения, сочетанием учебы и практики, повышением мобильности преподавателей и студентов.

В процессе обучения должны формироваться три группы навыков: технологические, коммуникативные и концептуальные.

Технологические навыки связаны с освоением и совершенствованием профессионального мастерства. Коммуникативные имеют непосредственное отношение к человеческому общению, направлены на бесконфликтное взаимодействие в группе. Концептуальные – это искусство прогнозировать события, планировать деятельность, принимать ответственные решения на основе системного анализа. В конечном итоге эти качества и обеспечат выпускникам востребованность и конкурентоспособность на рынке труда.

Таким образом, именно, оптимальное сочетание профессионализма и социально-психологических качеств может обеспечить будущему специалисту конкурентоспособность на рынке труда.

Организационные изменения, происходящие на предприятиях Украины, следует рассматривать не как переходный период, а как их постоянную реакцию на изменение действия экономических сил. В этом смысле поиск оптимальной организационной структуры предприятия - понятие весьма относительное, организационные формы будут изменяться по мере развития предприятий на Украине и их хозяйственной стратегии, постоянно адаптируясь к новым условиям работы.

Анализ деятельности промышленных предприятий позволил нам выделить организационно - функциональное «ядро», включающее следующие функциональные подразделения - отделы кадров, отделы подготовки кадров, организации и оплаты труда, службы социального развития, т.е. субъективные факторы внутренней среды предприятия. Предлагается объединение их в единую службу по управлению человеческими ресурсами на производстве. Существование такой службы и ее служащих - менеджеров персонала может решить один из центральных вопросов: кто должен контролировать состояние и развитие работников на предприятии. Единая кадровая служба может и должна взять на себя весь комплекс задач, связанных с наймом, оценкой, подбором, расстановкой, развитием и рациональным использованием каждого работника. Инженерно-технологические службы и организационно-экономические, в свою очередь, заняты управлением и обеспечением производственных процессов.

Адаптация предприятий в динамичных условиях включает два взаимодополняющих подхода: стратегический и тактический (оперативный). При использовании стратегической концепции, на предприятии значительно возрастает роль субъективного фактора - способности управленческого персонала увидеть необходимость изменений и адекватно отреагировать на них. Степень действенности каких-либо решений будет зависеть от инновационной культуры в организации: отношение к переменам, к творчеству, общие цели. Использование стратегической концепции требует периодического изменения организационной структуры.

Таким образом, переход от традиционных структур к структурам нового типа требует перестройки системы организации труда всех категорий работников. Проблема повышения эффективности не может быть успешно решена только на уровне рабочих мест. При создании таких структур необходимо преодолеть следующие препятствия: функциональные барьеры, образующиеся вследствие традиционного распределения обязанностей, чрезмерное количество работников функциональных служб и уровней управления.

Итак, руководители всегда ищут организационные структуры, которые могут обеспечить решение двух задач: создать условия для производства и быстрой доставки высококачественной продукции и услуг при одновременном повышении уровня эффективности работы, обеспечить разработку, освоение и поставку на новый рынок новых видов изделий [5].

Реальные взаимоотношения между системой управления и системой производства, принадлежащими к различным уровням иерархии, включают как совпадение интересов, целей и действий этих систем, так и конфликты между ними. При изучении системы производства влияние системы более высокого уровня (системы управления) целесообразно рассматривать (по крайней мере в нашей задаче), как одну из составляющих общего воздействия окружающей среды. В этом случае данная система выступает как целостное образование, но вместе с тем не исключаются из рассмотрения моменты, связанные с положением этой системы как элемента иерархической схемы.

Еще одну предпосылку системного подхода составляет представление о промышленности, как о сложной системе, непосредственным следствием чего является необходимость ее многопланового рассмотрения. Для объяснения всех процессов, происходящих в системе, оказывается недостаточной одна группа законов, одно представление системы. Например, помимо экономических или производственных отношений существуют и другие сферы контакта, причем все эти сферы не изолированы друг от друга, а переплетаются, взаимодействуют между собой в реальной жизнедеятельности.

Взаимодействие системы со средой - первая, внешняя составляющая условий функционирования - может быть по отношению к системе нейтральным, благоприятным (т.е. обеспечивающим существование системы или даже стимулирующим ее рост или развитие) или неблагоприятным.

Вторая составляющая условий функционирования системы связана с динамическими процессами ее «внутренней жизни». Очевидно, что к одним и тем же внешним условиям различные предприятия оказываются приспособленными по-разному: для одних - эти условия будут приемлемыми, а для других они могут стать катастрофическими. В значительной мере внутренняя составляющая складывается под действием внешних условий в «истории» системы [6].

С точки зрения соответствия внешним условиям совершенствование или развитие систем не обязательно должно быть связано с ее усложнением.

Очень часто при сравнении промышленных предприятий упускают из виду их приспособленность к окружающим условиям. А между тем при определенных внешних условиях более жизнеспособной оказывается система с менее сложной организацией.

Большинство машиностроительных предприятий Украины представляли организации с жесткой структурой, причем впоследствии эта структура, как правило, оставалась неизменной.

Иными словами, для них характерна адаптация, которую У. Росс Эшби [7] называет адаптацией второго типа, - она происходит в рамках сложившейся структуры. Установление соответствия внешним условиям (особенно изменяющимся) является особой проблемой - оно может в течении значительного времени быть недостаточным для выполнения стоящих перед предприятием задач.

Только предприятия, в которых происходит своего рода саморегулирование, отбор свойств и связей, обеспечивающих успешное функционирование в определенном диапазоне изменения окружающих условий, обладают большими возможностями для самоорганизации и как следствие адаптации. Базируясь на вышеприведенном материале нами была усовершенствована классификация факторов внутренней среды с позиции их влияния на адаптацию предприятия. Типология и содержание основных внутренних факторов, приведены в табл. 5.2.1.

Таким образом, все показатели внутренней среды можно объединить в три большие группы: материально-технические, управленческие и финансовые показатели производства, а продукция и прибыль выступают итогом этих показателей. Следует отметить, что прибыль становится второстепенным показателем деятельности предприятий, так как характеризует систему в прошлом и на настоящий момент, что не гарантирует стабильности ее в ближайшем будущем. Достаточно небольших изменений конъюнктуры рынка, чтобы свести на нет прибыль. На первый план выходит потенциал и адаптивность производства. Причем, в потенциале следует отметить такую вещь как мобильность кадров, их высокий профессионализм.

Существуют менее известные направления *адаптационной рационализации*. В частности, зарубежными исследователями выявлены связи организационных структур управления с типом технологий (уровнем технологического разнообразия). Оказывается, что стабильным технологиям больше свойственны формализованные структуры с жёстким закреплением управленческих ролей персонала, со строгой иерархией соподчинённости, прав и ответственности. Степень информированности работников определяется той же соподчинённостью, а большинство межролевых связей выступает в виде «команда-исполнитель». Управленческий персонал при этом ориентирован на внутрипроизводственные факторы и связи, на должностных лиц предприятия [8].

Таблица 5.2.1

Классификация факторов внутренней среды

Факторы	Содержание
Факторы стратегии и целей	Характер изменения стратегии, основных целей и задач; вид стратегии - быстрый рост, умеренный рост, риск ит. п.; Характер конкурентной борьбы за рынок; формирование престижности, имиджа предприятия; основные принципы и ценности, которыми будет руководствоваться коллектив предприятия и его администрация и др.
Материально-вещественные факторы	Изменения ассортимента и качественных характеристик продукции и услуг. Связанные с необходимыми маркетинговыми исследованиями экономической конъюнктуры; необходимые изменения технологии, способность приобрести новую или частично заменить, модернизировать существующую с целью повышения технологичности продукции и производственных процессов; освоение и применение «ноу-хау» и др. новшеств; возможность модернизации техники и технологии на базе внедрения автоматизированных систем управления, производства, контроля реализации продукции и услуг; емкость производственных мощностей и др.
Структурно-организационные факторы	Изменения системы управления, организации труда и производства, связанные с их совершенствованием, изменениями формы собственности и организационно-правовой формы предприятия; изменения в системе оперативного управления предприятием - систем планирования, коммуникации, контроля и т. д.; изменения состава и содержания функций и методов управления; возможные изменения звенности и уровней управления и др.
Информационные факторы	Изменения в характеристиках информации, потребной для функционирования в новых условиях и ее видов; структура информационного фонда предприятия и возможности его формирования в новых условиях; насущные потребности изменения информационной техники и технологии и возможные пути их разрешения; уровень информационного обслуживания структурных подразделений и уровней управления; состояние информационной системы в целом и др.
Кадровые факторы	Изменение методов непосредственного управления трудовым коллективом в новых условиях, внедрение новых методов; вопросы оценки профессионализма, количества и качества работы кадров; изменения в системе подбора, расстановки, оценки, продвижения, обучения и переподготовки кадров; оценка значимости для новых структур управления создания наиболее благоприятной социальнопсихологической среды в трудовом коллективе для развития его творчества и инициативы /принцип «игры в одной команде»/; основные принципы управления коллективом; внефирменные структуры рынка рабочей силы и их использование в интересах предприятий /биржа труда, служба занятости, центр переподготовки и др.

Для гибких перенастраивающихся технологий наиболее рациональными являются менее формализованные, более гибкие структуры управления. Они отличаются тем, что управленческие роли персонала определяются общими задачами и целями сферы их деятельности, в рамках которой они более самостоятельны в принятии решений и ответственны за их результаты. Звенья насыщенности информацией здесь определяются не иерархией структурной соподчинённости органов и должностей, а приоритетностью и сложностью участков, которые обеспечиваются персоналом. Основные связи типа «команда-исполнение» приобретают характер «рекомендация-исполнение». Управленческий персонал при этом ориентирован на внешние факторы, условия и связи.

Полностью решить кадровую проблему за короткий срок достаточно сложно. Рыночные условия формируют дополнительные требования не только к профессионализму персонала, но и к способу его мышления, ролевому поведению, пониманию своих задач и критериям оценок деятельности. Однако достоверный и всесторонний анализ адаптационных возможностей кадров, разработка комплекса мер по созданию будущей модели управленческого аппарата и трудового коллектива в целом и самое главное – формирование трудового потенциала помогут предприятию в конечном итоге решить эту задачу. При этом отдельные не сразу решаемые здесь проблемы могут быть в значительной степени скомпенсированы другими, менее зависящими от временного параметра. В этом отношении резервы совершенствования персонала, как и всей системы управления человеческими ресурсами, весьма разнообразны и во многом научно разработаны. Задача заключается в достоверности оценок кадрового потенциала и рыночных требований, в определении приоритетности необходимых мер и высокопрофессиональном их претворении, регулировании форм и систем оплаты труда.

Литература: **1** Алексєєв А.А. Практичні моделі макроекономіки/ А.А.Алексєєв, Д.А.Алексєєв.-К.:Наукова думка,2006.-266 с. **2** Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: [монографія]./ [О.І. Амоша, О.Ф. Новікова та інш.]. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2006.-208 с. – Бібліогр.: С. 144-149. **3** Kazlauskaite, R., & Buciuniene, I. (2008). The Role of Human Resources and Their Management in the Establishment of Sustainable Competitive Advantage. Inzinerine Ekonomika-Engineerin Economics(5), 78-84. **4** Мельник Л.Г. Экономика развития: монографія. –Сумы: ИТД «Университетск.кн.»,2006.-662с. **5** Ansgar Belke, Ralph Setzer Contagion, Herding and Exchange-rate Instability – A Survey [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/41815/1/391944827.pdf **6** Эшби У. Р. Конструкция мозга: пер. с англ./Эшби У.Р. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1962. – 400 с. **7** Druker, P. (1989). The New Realities in Government and Politics, in Economics and Business, in Society and Word. New York. 276 p. **8** Забродский В.А. Адаптация экономических систем на основе упреждаемости/В.А.Забродский//Экономическая кибернетика.-2000.-№3-4.-с.40-45.

Глава 6

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: СУЩНОСТЬ, ИСТОЧНИКИ И ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ

Раздел 6.1

Анализ международных стандартов в сфере устойчивого развития и социльной ответственности

(Евтушенко В.А.)

В условиях социально-рыночной трансформации экономики, общемировой социализации бизнеса, интеграционных процессов, расширения влияния транснациональных корпораций, курс на устойчивое развитие и социальную ответственность хозяйствующих субъектов – объективная закономерность эволюции украинского общества.

Необходимой основой достижения устойчивого развития на принципах социальной ответственности выступает изучение, внедрение в практику и адаптация к украинским реалиям международных стандартов в данной области.

Поэтому целью данного исследования является рекомендация использования современной системы основных международных стандартов, регламентирующих соблюдение общественных, экономических, экологических, социальных, трудовых интересов и потребностей всех субъектов хозяйствования, в качестве инструмента успешного управления на всех уровнях.

Чаще всего в украинской практике упоминают пятёрку международных стандартов, которые ассоциируются у нас с понятием «международные стандарты корпоративной социальной ответственности»: Глобальный договор (ГД) ООН (Global Compact), GRI (Global Reporting Initiative), SA 8000 (Social Accountability International's), ISO 14000 (International Standarts Organization), AA 1000 (AccountAbility), что, по нашему мнению, связано с их

использованием в практике ведения корпоративной нефинансовой (социальной) отчетности [1-2].

1. Глобальное соглашение ООН (Global Compact), или, как его ещё называют – Глобальный договор (ГД), представляет собой кодекс поведения, разработанный Организацией Объединенных Наций, и состоящий из десяти принципов [3] в области прав человека, занятости, окружающей среды и борьбы с коррупцией (рис. 6.1.1).

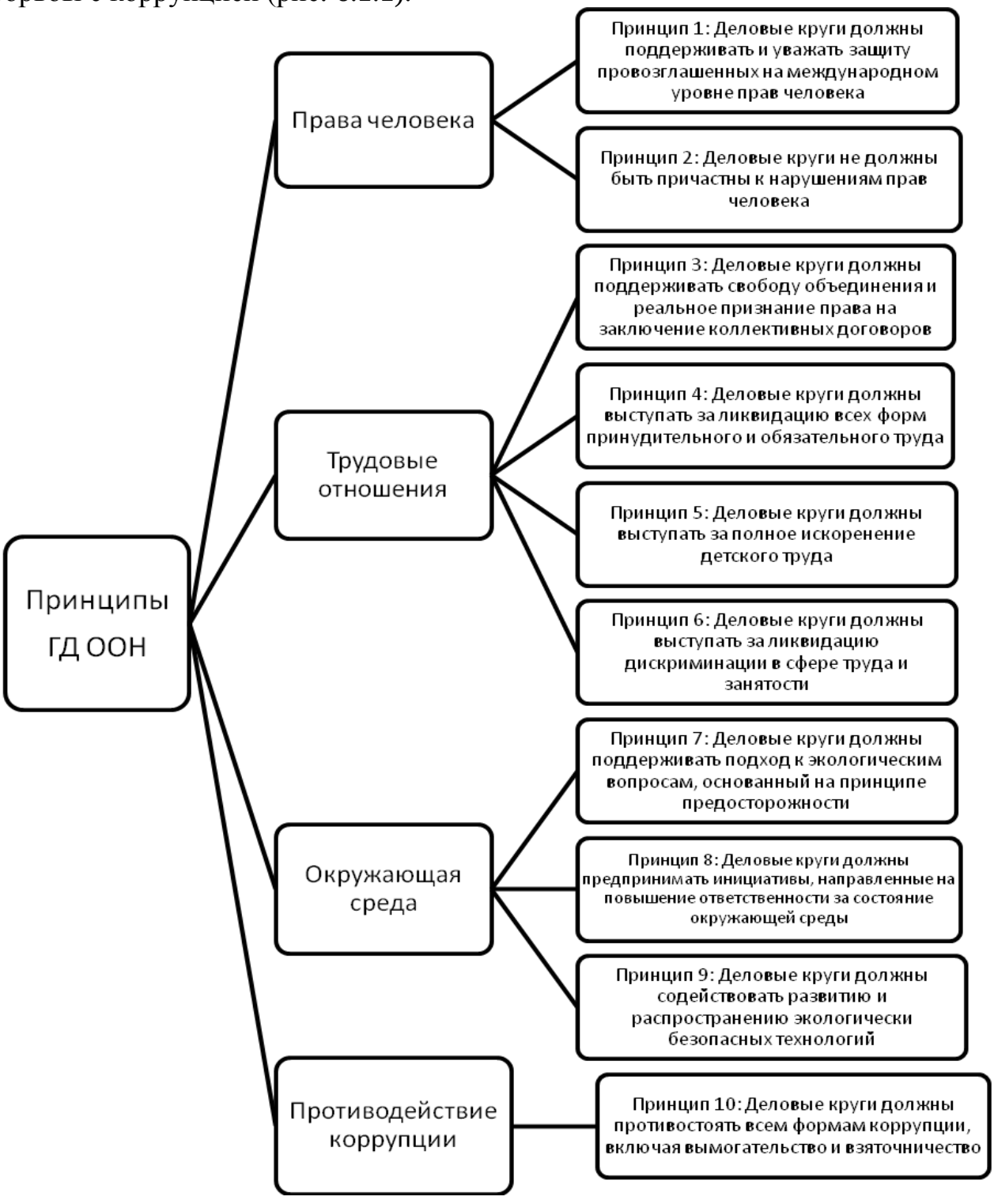

Рис. 6.1.1. Десять принципов Глобального договора ООН

ГД объединяет около 5800 организаций, обязавшихся выполнять эти принципы, среди которых: бизнес-структуры, общественные организации, академические институты и т.д. Это добровольная международная инициатива, направленная на стимулирование перемен и содействие формированию ответственной гражданской позиции организации, а также поощрять новаторские решения и партнерства. В Украине насчитывается более 140 участников-членов Глобального договора [2, с. 22].

Компании, являющиеся подписантами (членами) Глобального Договора ООН, то есть обязались придерживаться принципов ГД в своей деятельности, ежегодно готовят Отчет о прогрессе реализации принципов Глобального договора (COP – Communication on Progress), демонстрируя, как компания выполняет принципы ГД ООН и какие у неё планы на будущее. Отчет о прогрессе (по выполнению принципов Глобального Договора (ГД) ООН) – одна из самых распространенных и легких к внедрению форм нефинансовой отчетности, которая обязательна, но не проходит аудит.

2. Руководство по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности (The Global Reporting Initiative, GRI) [4] является сетевой организацией, которая первая в мире начала активно развивать систему отчетности по устойчивому развитию и подтверждать её постоянное улучшение и применение во всем мире.

Отчёт об устойчивом развитии по стандарту GRI даёт информацию об экономической, экологической, социальной и управленческой деятельности.

Более 4000 организаций из 60 стран используют GRI-принципы для подготовки своих нефинансовых отчётов. Руководство GRI применяется для корпоративного бизнеса, государственных учреждений, малых предприятий, неправительственных организаций, промышленных групп и других организаций [5].

GRI – неправительственная организация, сотрудничающая со всеми заинтересованными сторонами, основана в 1997 году Ceres (ранее Коалицией за экологически ответственную экономику) и Tellus института, при поддержке Совета управляющих Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде (UNEP). Первая версия (G1) была разработана в 1999 году, представлена в 2000 году. Вторая версия (G2) презентовалась в 2002 г. на Всемирном саммите по устойчивому развитию в Йоханнесбурге. В том же году GRI стал постоянным учреждением, с секретариатом в Амстердаме (Нидерланды). Хотя GRI является независимой организацией, она работает в сотрудничестве с центром UNEP, Организацией экономического сотрудничества и развития (OECD) и Глобальным договором ООН. GRI координирует программу региональных представительств (Focal Points) в Австралии, Бразилии, Китае, Индии и США. Полная сеть заинтересованных сторон насчитывает 30000 человек [4].

В настоящее время используется третья версия системы отчётности GRI (G3), выпущенная в 2006 году и являющаяся одной из самых широко применяемых в области устойчивого развития.

В мае 2010 г. в Амстердаме состоялась конференция GRI (Глобальной инициативы по отчетности) по устойчивому развитию и прозрачности, которая прошла под лозунгом «Переосмыслить. Перестроить. Отчитаться» (Rethink. Rebuild. Report) и собрала более 1200 участников из 77 стран мира. На конференции были названы новые цели GRI на 2015 и 2020 годы и публичное обсуждение. Организация GRI внесла три предложения:

- До 2015 года все крупные и средние предприятия должны публиковать отчеты по устойчивому развитию.
- Объединить нефинансовую и финансовую отчетность к 2020 году и создать специальную рабочую группу для разработки интегрированной отчетности.
- Вынесение на обсуждение потребности в GRI G4 [5].

На конференции было принято решение о начале публичного обсуждения и разработки нового руководства Глобальной инициативы по отчетности – G4 [презентация ожидается в мае 2013 г].

G4 сосредоточено на улучшении пяти основных направлений – границы отчета, уровни применения, подходы в области менеджмента, цепочки поставок, управление и вознаграждение [5].

G4 призван удовлетворить следующие приоритеты развития:

- представить рекомендации в доступном для пользователя виде;
- улучшить техническое качество содержания Руководства с целью лучшей поддержки организаций, готовящих отчет;
- согласоваться с другими международными стандартами;
- в отчет должны быть включены точки зрения различных групп стейкхолдеров;
- предложить рекомендации по привязке отчета в области устойчивого развития к подготовке интегрированного отчета в соответствии с руководством, разработанным Международным советом интегрированной отчетности.

3. Стандарт SA 8000 (Social Accountability International’s) был разработан в 1997 году Агентством по аккредитации Совета по экономическим приоритетам Международной организации труда (CEPAA – Council on Economic Priorities Accreditation Agency) и основан на нормах Международной организации труда, Декларации ООН о правах человека и Конвенции ООН о правах ребенка [2].

Настоящий стандарт SA 8000 – 2001 «Социальная ответственность» (Social Accountability) определяет требования по социальной ответственности, относящиеся к интересам персонала компании, не затрагивая охрану окружающей среды и экономию природных ресурсов, помощь местному сообществу и этические нормы деловой практики, а сертифицирует внедрение социальной ответственности по девяти нормативам поведения работодателя в отношении своих работников: 1) детского труда, 2) принудительного труда, гигиены труда, 3) безопасности, 4) свободы ассоциаций, 5) дискриминации, 6) дисциплинарной практики, 7) продолжительности рабочего времени, 8) оплаты труда и 9) системы управления [6].

Согласно требованиям SA 8000 предприятие: 1) – не имеет права: использовать труд лиц моложе 15 лет и принудительный труд, включая труд заключенных; допускать расовую, религиозную, половую дискриминации, дискриминации по политической принадлежности, возрасту, инвалидности и т.п.; допускать телесные наказания, психологическое, физическое принуждение и унижения; 2) – обязано: обеспечить безопасные и здоровые условия труда; выполнять законодательные требования относительно рабочего времени и оплаты сверхурочного рабочего времени, предусмотренного коллективным договором; 3) – должно: уважать право работников на создание и вступление в профсоюзы, на участие в коллективных переговорах; вознаграждать работников за труд в соответствии с нормами и трудовым контрактом [6].

4. Стандарт ISO 14000 (ISO 14001). В 1992 году Британский институт стандартизации разработал стандарт в области систем экологического менеджмента, который в 1996 году стал основой для внедрения Международной организацией по стандартизации (International Organization for Standardization) серии стандартов экологического менеджмента. Эта серия стандартов помогает компаниям эффективно решать экологические вопросы, проводить мониторинг и внедрять процедуры измерения прямого или косвенного влияния на окружающую среду [2].

Стандарт ISO 14000 описывает социальную ответственность предприятия по соблюдению следующих экологических требований на производстве: уменьшение негативного воздействия на окружающую среду; рост экологической эффективности деятельности предприятия; рост экономической эффективности деятельности предприятия; уменьшение объемов отходов и совершенствование методов их переработки. Внедрение и выполнение этого стандарта происходит по направлениям: обоснование экологической политики и обязанностей; планирование экологической деятельности предприятий; организация внешней и внутренней экологической деятельности; экологическая мотивация собственного персонала; внутренний экологический мониторинг и контроль; анализ и оценка результатов экологической деятельности; совершенствование системы экологического менеджмента [6].

ISO 14001 является международным стандартом системы экологического менеджмента для организаций различных видов, основное внимание которого сосредоточено на определении экологических аспектов деятельности организации, соответствующих подходов к охране окружающей среды и оценки важнейших из них.

5. Всемирно известный проект института AccountAbility, – стандарт AA 1000 (AccountAbility), – был разработан в 1999 году Институтом социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical AccountAbility, 1995) в качестве национальной инициативы Великобритании. На сегодняшний день AccountAbility – глобальная некоммерческая сеть организаций в области совершенствования корпоративной социальной отчетности, функционирующая в форме открытой модели управления, которая предполагает участие

коллективных и индивидуальных членов, в лице представителей бизнеса, общественных организаций и государственных структур из разных стран мира.

Стандарты АА1000 эффективный инструмент управления процессом подготовки отчетности в области устойчивого развития и улучшения качества такой отчетности, а АА 1000 SES (Stakeholders Engagement Standard) – ведущий формат написания социальной отчетности, опирается на практический опыт подготовки и верификации социальных отчетов более чем 1000 компаний по всему миру, носит универсальный характер и рекомендуется компаниям, деятельность которых существенно влияет на общество [7].

Стандарт АА 1000 базируется на следующих принципах: 1) отражение всех потребностей тех групп, которые влияют или на которые влияет предприятие и своей деятельности, всех сфер деятельности предприятий, входящих в социальные и этические характеристики, информации, которая может влиять на оценку социальной и этической деятельности предприятия заинтересованными группами; 2) регулярность и своевременность; 3) проведение аудита независимой третьей стороной; 4) наличие эффективной системы коммуникаций с заинтересованными группами по социальному учету, аудиту и отчетности, обеспечение надежности и понятности информации, которая должна сравниваться; 5) социальный учет, аудит и отчетность должны быть частью управленческой деятельности, а не одноразовыми задачами; 6) постоянное совершенствование, учет результатов аудита для улучшения работы предприятия [6].

Сегодня серия стандартов АА 1000 состоит из трех основных групп стандартов (табл. 6.1.1).

Согласно требованиям этого стандарта основными этапами процесса социальной отчетности является планирование (идентификация заинтересованных сторон, уточнение ценностей и задач компании), отчетность (выявление наиболее актуальных вопросов, определение индикаторов оценки, сбор и анализ информации), подготовка отчета и проведение аудита внешней организацией.

Следует отметить, что существует и большое количество других известных в мировой практике международных стандартов, которые необходимо знать и использовать в устойчивом развитии украинских организаций на принципах социальной ответственности:

1) Общие руководства по устойчивому развитию и социальной ответственности: EFQM (стандарт Европейского фонда менеджмента качества), OECD (правила Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для мультинациональных предприятий), Balanced Scorecard Institute (система сбалансированных показателей оценки бизнеса), WBCSD (Всемирный совет бизнеса по устойчивому развитию), PRI (Принципы ООН по социальной ответственности инвесторов), SIGMA Guidelines, Global Sullivan Principles и т.д.

2) Регламентирующие деятельность в отдельных составляющих социальной ответственности: OHSAS (охрана труда), EMAS (Экологический менеджмент и

аудит, EC), Amnesty International's Human Rights Guidelines for Companies (соблюдение корпорациями прав человека), ETI (трудовые отношения) и т.д.

Таблица 6.1.1

Серия стандартов AA 1000 (составлено по [7])

Стандарт AA1000	**Цель стандарта**	**Основные принципы**
AA 1000 APS (Accountability Principles Standard / Стандарт принципов отчетности в области устойчивого развития)	Предоставление организациям доступного набора международных принципов, обеспечивающих структурированный процесс понимания, управления, внедрения и оценки отчетности в области устойчивого развития	Принцип полноты включения – обязательства организации по предоставлению полной информации в области устойчивого развития, с учетом информации, затрагивающей все заинтересованные стороны Принцип существенности – обязательство организации определить (с целью раскрытия) информацию по устойчивому развитию, необходимую заинтересованным сторонам для того, чтобы делать обоснованные выводы, принимать решения и совершать действия Принцип реагирования – оценка организацией степени реагирования на запросы и замечания заинтересованных сторон, с последующим отражением данной информации в отчете
AA 1000 AS (Assurance Standard / Стандарт верификации)	Общепримененимый стандарт оценки отчетности организации по показателям ее устойчивого развития, а также оценки лежащих в его основе процессов, систем и уровня компетентности. Стандарт дает представление о ключевых элементах процесса верификации	Две основные формы верификации: 1-Верификация Принципов отчетности в области устойчивого развития без подтверждения надежности информации, представленной в отчете, – средняя степень верификации 2-Верификация Принципов отчетности в области устойчивого развития с подтверждением надежности информации, представленной в отчете, – высокая степень верификации
AA 1000 SES (Stakeholder Engagement Standard / Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами)	Общепримененимая и общедоступная нормативная база для планирования, исполнения, оценки, информирования и нефинансовой аудиторской проверки качества взаимодействия с заинтересованными сторонами	Предусматривает взаимодействие всех заинтересованных сторон – инвесторов, кредиторов, сотрудников, поставщиков, потребителей, экспертов, общественных организаций и государственных структур с компанией, которая в свою очередь учитывает их мнения при анализе своей деятельности

3) Отраслевые стандарты социальной ответственности и устойчивости ведения бизнеса: Forest Stewardship Council's Principles and Criteria for Forest Management (лесопромышленный комплекс), IFOAM Basic Standards (агропромышленный сектор), WHO/UNICEF International Code on Marketing of Breast-milk Substitutes (правила ВОЗ в области торговли заменителями грудного молока) и т.д.

4) Региональные и национальные стандарты.

Значимым событием в стандартизации устойчивого развития и социальной ответственности стало опубликование 28 октября 2010 года международного стандарта ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности», разработка которого началась ещё в 2005 г. В разработке стандарта участвовало более 400 экспертов и около 200 наблюдателей, 40 международных и региональных организаций с широким охватом, вовлеченных в различные аспекты социальной ответственности, из 94 стран-членов ISO. Эти эксперты представляли шесть различных групп заинтересованных сторон: потребители, государства, промышленность, трудящиеся, неправительственные организации (НПО), организации, оказывающие услуги, поддержку или ведущие исследования в области социальной ответственности [8].

Международный стандарт ISO 26000 представляет руководство по принципам, которые лежат в основе социальной ответственности, основным темам и проблемам, касающимся социальной ответственности, и способам интеграции социальной ответственного поведения в стратегии, системы, практики и процессы организации.

Во введении к ISO 26000 отмечается: организации во всем мире и их заинтересованные стороны, все больше осознают потребность в социально ответственном поведении и его преимущества, а целью социальной ответственности является содействие устойчивому развитию [9].

ISO 26000 помогает организациям объединить в своей социально ответственной практике использование ряда других международных стандартов: Декларацию ООН о правах человека, конвенции МОТ, принципы Глобального договора ООН, Киотский протокол, Рекомендации Организации экономического сотрудничества и развития и другие важнейшие документы. Стандарт совместим с GRI, системами управления качеством (EFQM и ISO:9001, 9004), природопользованием (ISO:14001), охраны труда и техники безопасности (OHSAS:18001) и другими системами, применяемыми в рамках деятельности по корпоративной ответственности и устойчивому развитию.

Особенностью стандарта ответственности ISO 26000 является то, что он направлен на систематизацию принципов социальной ответственности (рис. 6.1.2) для организаций всех типов (не только для бизнес-организаций, но и для профсоюзов, общественных организаций и государственных органов), независимо от рода их деятельности, размера или месторасположения, определяет зоны ответственности для каждой организации в ее взаимоотношениях с заинтересованными сторонами функционирующих как в развитых, так и в развивающихся странах.

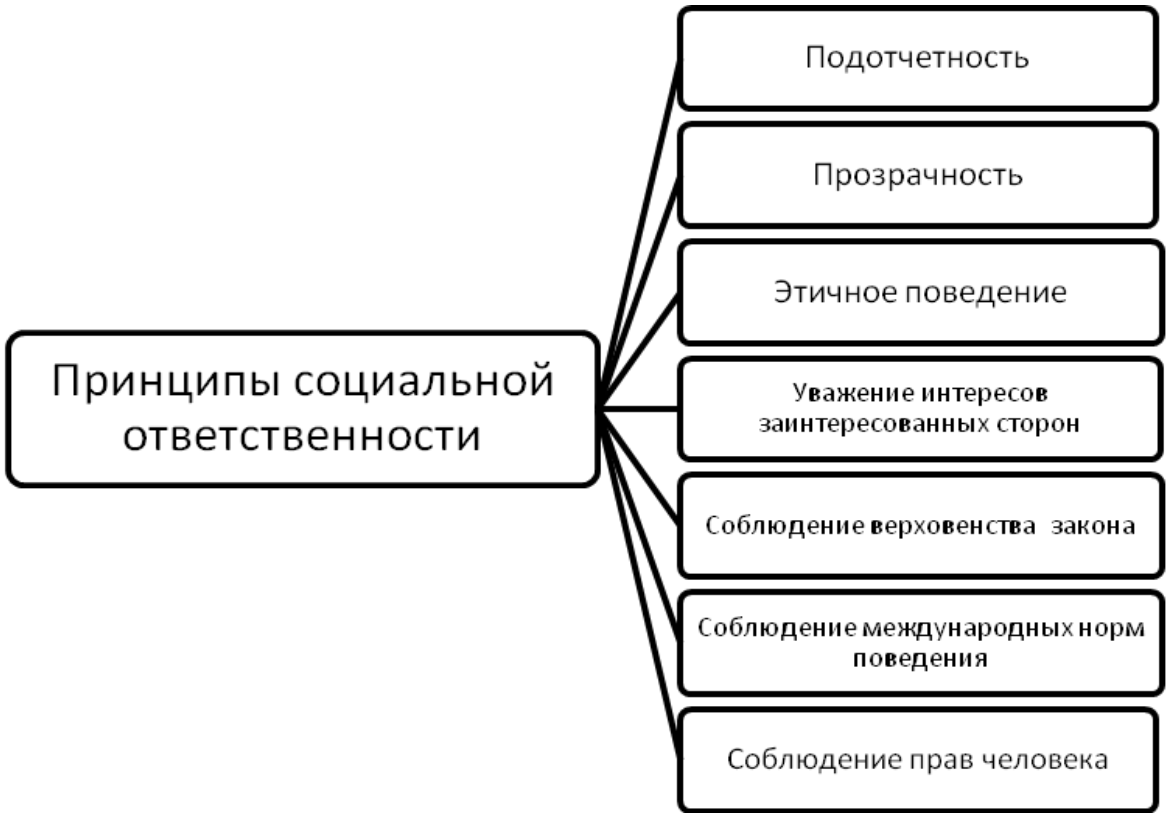

Рис. 6.1.2. Семь принципов социальной ответственности (ISO 26000)

Данный стандарт акцентирует три типа взаимосвязи и взаимовлияния между субъектами социальной ответственности (табл. 6.1.2).

Таблица 6.1.2

Взаимосвязь между организацией, её заинтересованными сторонами и обществом (ISO 26000)

Тип социально-ответственного отношения	**Содержание взаимосвязи «интересы – ожидания – воздействие»**
1	2
Между организацией и обществом	Организации следует понимать как её решения и деятельность влияют на общество. Организации также следует понимать ожидания относительно ответственного поведения, предъявляемые обществом и касающиеся этого влияния. Это следует делать, рассматривая основные темы и проблемы социальной ответственности
Между организацией и её заинтересованными сторонами	Организации следует знать о своих различных заинтересованных сторонах. Решения и деятельность организации могут оказывать потенциальное и реальное влияние на этих частных лиц и организации. Это потенциальное и реальное воздействие является основой «интереса», который заставляет рассматривать организации или частных лиц как заинтересованные стороны

Окончание табл. 6.1.2

1	2
Между заинтересованными сторонами и обществом	Организации следует понимать взаимосвязь между интересами заинтересованных сторон, на которые влияет организация, с одной стороны, и ожиданиями общества с другой. Хотя заинтересованные стороны являются частью общества, они могут иметь интересы, которые не соответствуют ожиданиям общества. Заинтересованные стороны имеют уникальные по отношению к организации интересы, которые могут отличаться от ожиданий общества относительно социально ответственного поведения по каждому из вопросов. Например, интерес поставщика в том, чтобы получить оплату, и интерес сообщества в соблюдении договорных условий могут быть разными сторонами одной проблемы

В ISO 26000 максимально полно учтены основные сферы (темы) социальной ответственности, с разбивкой каждой темы на виды решаемых проблем [9-11].

Рис. 6.1.3. Семь основных тем социальной ответственности (ISO 26000)

Каждая из основных тем содержит спектр проблем, связанных с социальной ответственностью (СО). Например, тема «Права человека» регламентирует СО-действия по следующим восьми направлениям [проблемам]: 1) надлежащая предусмотрительность, 2) ситуации, связанные с риском для прав человека, 3) избежание соучастия, 4) удовлетворение жалоб, 5) дискриминация и уязвимые группы, 6) гражданские и политические права, 7) экономические, социальные и культурные права, 8) основные права в сфере труда и т.д. [10]

В стандарте ISO 26000 отмечено, что он предназначен для добровольного применения, и не подходит и не предназначен для: целей сертификации, обязательного или контрактного применения, создания нетарифных барьеров в торговле, изменения законодательно определенных обязательств организации, юридических действий, жалоб, защиты в суде или других заявлений в любых международных, национальных или других судебных процессах, а также цитирования как свидетельства эволюции обычного международного права [8].

Таким образом, стандарт ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» наиболее полно отразил все современные темы и актуальные проблемы, применимые к социальной ответственности организации. Организациям рекомендуется их выявить и проанализировать, а затем оценить значимость воздействия организации в отношении заинтересованных сторон и своё влияние на устойчивое развитие.

Но сложность и многообразие современной экономики, её динамизм, с одной стороны, и усиливающееся кризисное влияние на социальные, экологические, политические процессы, с другой, объективно приводит к разработке новых международных стандартов в сфере устойчивого развития и социальной ответственности.

Так, в 2012 году опубликован новый ISO 14045 «Экологический менеджмент. Оценка экологической эффективности системы продукции. Принципы, требования и руководящие указания», который устанавливает принципы, требования и руководство по оценке экологической эффективности систем продукции.

Руководитель группы международных экспертов, разработавших стандарт ISO 14045, Бенгт Стеен (Bengt Steen) комментирует важность стандарта: «Экологическая эффективность – аспект устойчивого развития, который определяет отношение ценности продукции к экологическим показателям в течение жизненного цикла. В условиях роста экономики оценка экологической эффективности является необходимым инструментом снижения суммарного воздействия на экологию» [12].

Целью оценки экологической эффективности является оптимизация показателей производительности систем продукции: ресурсов, производства, доставки и коэффициента использования или их комбинации. Значение может выражаться в финансовых или других показателях. Результат: получать больше, затрачивая меньше. Фактически экологическая эффективность достигается при помощи решения трёх основных задач: повышение ценности

продукции или услуги, оптимизация использования ресурсов, сокращение влияния на экологию [12].

Таким образом, в украинской хозяйственной практике рассмотренные международные стандарты в области устойчивого развития и социальной ответственности весьма полезны для организаций, учреждений и предприятий, государства и регионов, акционеров и работников, потребителей и поставщиков, других заинтересованных сторон (общественных организаций, профсоюзов, организаций потребителей, СМИ, учебно-исследовательских институтов и т.п.) для:

- ведения деятельности на принципах устойчивого развития и социальной ответственности;
- систематизации сфер, проблем и направлений социально-ответственного поведения, выявления наиболее актуальных вопросов;
- формирования нефинансовой (социальной) и интегрированной отчетности;
- идентификации заинтересованных сторон, уточнения по отношению к ним своих ценностей и задач;
- разработки стратегии и тактики экономической, экологической, социальной и управленческой деятельности.

Анализ системы основных международных стандартов в сфере устойчивого развития и социальной ответственности выявил не только необходимость, но и преимущества их активного использования в национальной экономике.

Литература: 1 Що таке нефінансова звітність і хто в ній зацікавлений? / Офіційний сайт CSR MarketPlace [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.csrinfo.org.ua **2** Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: підручник. – К.: Вид-во «Фарбований лист», 2011. – 480 с. **3** Global Compact [E-resource] – Access regime: www.unglobalcompact.org **4** The Global Reporting Initiative [E-resource] – Access regime: http://www.globalreporting.org **5** GRI Конференция – новые вызовы и КСО-отчетность [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.csr-review.net/index **6** Методичні рекомендації щодо формування та впровадження в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу (виробничий рівень). – Луганськ: ДУ НДІ соціально-трудових відносин, 2012. – 28 с. **7** AccountAbility / Setting the Standard for Corporate Responsibility [E-resource] – Access regime: http://www.accountability.org **8** Новый международный стандарт ИСО 26000: как и зачем быть социально ответственным [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nkozakon.ru **9** Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 26000 «Руководство по социальной ответственности» [ISO 26000:2010 – Guidance on social responsibility] / Издание официальное. – М.: Стандартинформ, 2010. – 128 с. **10** ISO 26000:2010 [E-resource] – Access regime: www.iso.org **11** Соціальна відповідальність і керівництво – ISO 26000 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.klubok.net **12** Новый стандарт ИСО для оценки эко-эффективности: получать больше, затрачивая меньше [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.csr-review.net

Раздел 6.2

Использование концептуальных положений комплексного природопользования в формировании стратегий устойчивого развития

(Балджи М.Д.)

Глобальной проблемой современного развития выступает обеспечение результативности формирования и реализации эколого-ориентированной стратегии, что возможно при условии внедрения взвешенной регуляторной политики природопользования, направленной на достижение устойчивого развития государства. Для устранения негативных проявлений в сфере природопользования целесообразным является пересмотр существующей системы использования природных ресурсов, которая бы отвечала принципам устойчивого развития и основана на достижении компромисса между экономическими, экологическими и социальными потребностями общества.

Тема взаимодействия общества и природы выходит за пределы одной науки, одной области практической деятельности. Тенденции современного этапа развития общества привели к необходимости внедрения новых подходов в использовании существующих природных ресурсов, объединяющие экологические, социальные, экономические, юридические, хозяйственные и другие направления. Одним из таких подходов и может выступать стратегия устойчивого развития, которую рассматривают как средство интеграции экономических, социальных и экологических целей для развития государств, с позиций национальных и международных интересов [1, с. 13].

Сегодня практически во всех странах мира разработаны стратегии, программы и планы перехода к устойчивому развитию. Но часто эти разработки имеют только экономически направленную тенденцию, вместе с тем, есть страны, которые, преследуя собственные интересы, наносят ущерб другим и защищают только собственную выгоду. Определяя необходимость перехода на принципы устойчивого развития, в Украине был принят ряд законодательных и нормативно-правовых документов этого направления. Среди них, в частности, Программа экономических реформ на 2010-2014 годы «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [2], Стратегия экономического и социального развития Украины «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 годы [3], Энергетическая стратегия Украины на период до 2030 года [4] и другие. В настоящее время наша страна переживает период глубоких реформ. Повышение устойчивости эколого-

экономического потенциала страны требует усиления природовосстановливающего цикла в природопользовании, снижение ресурсоемкости, энергоемкости продукции, установление положительного баланса в пользу природы и улучшение качества жизни населения, в результате компенсации негативных последствий его деятельности [5, с. 118].

Рассматривая устойчивое развитие как категорию, которая объединяет достижения экономических, экологических и социальных наук, целесообразно отметить, что развитие будет устойчивым в том случае, когда природный капитал, по мере своего истощения, восстанавливается, а впрочем – может заменяться искусственно созданным. То есть речь идет о необходимости соблюдения соответствующего баланса между суммой затраченного капитала и тем количеством, которое воспроизводится для потребностей в дальнейшем, учитывая уровень достатка ресурсов для будущих поколений. Постоянство вообще не предполагает истощения и является чисто теоретической категорией. Чтобы рассчитать баланс для практических целей, нужно использовать ряд категорий, таких как: реальная ценность природного капитала (измеряемая рентой), оценка обществом данного ресурса (используются методы рыночной оценки). После соответствующих расчетов, можно оценить разницу между ценностью ресурса и готовностью общества платить за него сейчас. Наличие разницы и выступает стимулом того, чтобы в системе управления природными ресурсами были предусмотрены соответствующие инструменты, которые приводят масштабы воспроизведения в соответствие с объемами сокращения природного капитала [6, с. 72; 7, с. 6]. Продолжим анализ с концептуальной зависимости всеобщей комплексности и целесообразности: любые природные ресурсы, среди всего разнообразия, взаимозаменяемы и являются целесообразными при определенном использовании, поэтому могут быть привлечены к комплексному природопользованию. Указанное тесно связано с концептуальной зависимостью стратегии существования социально-естественных систем, которая утверждает, что основной стратегией соответствующих систем является рациональное использование ресурсной составляющей с возможностями сохранения уникальных участков ландшафта и обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности общества. В качестве последних рассматривается совокупность взаимно адаптированных признаков, черт и свойств системы, которые обеспечивают ее приспособление к условиям антропогенно-трансформированной среды и направлены на выполнение программы устойчивого развития.

Практическим инструментом, в контексте обеспечения устойчивого пространственного развития страны, является разработка и реализация программ использования и охраны природно-ресурсного потенциала ее регионов [8, с. 108; 9, с. 53].

Внедрение системы регулирования природопользования происходит на основе разработанных программ: общегосударственного значения; отраслевых, региональных, программ отдельных предприятий. Национальные программы разрабатываются в соответствии с международными и государственными

документами стратегического развития экономики страны. Региональные – отличаются особенностями отдельно взятых территориальных образований, наличием уникального комплекса природно-ресурсного потенциала. Чаще всего региональные программы социально-экономического развития содержат составляющую управления использованием природных ресурсов, с акцентом на экологическое направление. Но в практике управления они пока учитываются недостаточно и игнорируют социальное направление в природопользовании.

В условиях развития рыночной экономики целесообразно подчеркнуть на значимость ресурсного подхода в экономике и полярном разветвлении, при использовании и воспроизводстве природных ресурсов, когда первое относится к экономической сфере, а второе – к неэкономичной, что обуславливает несбалансированное развитие социо-эколого-экономической системы. Результатами комплексного подхода должно стать постоянно возобновляемая система действий, которая бы своевременно формировала цели природопользования и функционировала на уровне государственных и региональных стратегий, проектов и программ развития. Для этого целесообразно внедрение и использование кластерных форм, которые выступает инновационной формой организационно-хозяйственного механизма функционирования социо-эколого-экономических систем и действуют в пределах определенного региона. Следовательно, разумно говорить о создании региональных кластеров, которые могут объединять малые и средние предприятия с широким внедрения инноваций разного плана, многоаспектным процессом взаимодействий, совместным обучением и общим обменом. Кроме этого, в кластерах существует возможность широкого привлечения участников, которые специализируются на различных видах деятельности и способны развиваться в параллельных или совместных направлениях.

Наличие существующих государственного и рыночного регулирования в природопользовании полностью не решает наболевшие вопросы комплексного использования ресурсов. Возникает потребность в решении существующей проблемы и механизмов его регулирования, а также учета территориально-пространственных компонент при формировании стратегии развития отдельных регионов. Разветвленная система национального хозяйства часто не в состоянии быть подчинена единым органам управления, что обусловливает значительное количество управленческих структур и организаций, которые корректируют деятельность ресурсопользователей в разных направлениях.

Анализируя ситуацию в Украине можно отметить, что без государственного регулирования невозможно: достичь экономической и экологической безопасности государства; гарантировать социальные права; справедливо распределять доходы, по сравнению со стихийным рынком, организовывать научно-технический прогресс и т.д. Государственные органы власти должны определить стратегию развития, которая была бы направлена на воспроизводство природно-ресурсного потенциала, развитие научно-технического прогресса и инвестиционной деятельности, внедрение учета природоресурсных факторов при размещении производительных сил и

формирование социально-экономических нормативов. Цель такой стратегии заключается в расширенном воспроизводстве природных ресурсов, их комплексном использовании, рост общественной полезности ресурсов и сохранение экологического потенциала страны, внедрение инноваций.

Внимание к разработке и реализации инновационных стратегий в социо-эколого-экономическом управлении обоснована такими обстоятельствами и существенными изменениями, которые объединяют внешние и внутренние условия социально-экономического развития, а именно:

- комплексным характером возникающих проблем, что бросает вызов общепринятым регулярным решением;
- кардинальным улучшением информации и технологии, что должно быть направлено на обеспечение улучшения всей системы природопользования;
- недостаточно развитым законодательством в области экологического управления, в связи с чем, отстает от возникающих проблем и обновляется с запаздыванием более чем на 10 лет;
- растущий интерес к обеспечению рачительного хозяйствования в природопользовании, в связи с ростом дефицитности первичной природного сырья, что требует создания возможностей для улучшения использования природных ресурсов, пересмотра отношений государства с бизнесом;
- бюджетные ограничения, т.е. наиболее рациональным способом и с максимально высоким коэффициентом получать отдачу от инвестированных вложений в природопользование, за счет изъятия всех полезных компонентов из первичного природного сырья на базе массового внедрения малоотходных и безотходных технологий.

Стратегические инновации действующей системы природопользования, а также экологического управления должны быть ориентированы на:

- целенаправленное фокусирование управленческой деятельности и соответствующих институциональных структур на выполнение хозяйственных и природоохранных задач и достижение практических результатов;
- обеспечение ответственности и рачительного хозяйствования при использовании природных ресурсов и обязательным контролем;
- интегрирование звеньев управления на всех уровнях через государственные структуры, бизнес-сообщества и общественные объединения;
- использование рыночных стимулов и механизмов для получения наибольшего эффекта от инвестиционных вложений;
- широкое внедрение методов и механизмов координации, добровольного партнерства и кооперации всех участников процессов природопользования и экологического управления в целом.

Для дальнейшего внедрения инновационных направлений в экономике природопользования предлагается использование следующих стратегий:

1. Развитие и внедрение инновационного механизма регулирования природопользования. Данная стратегия предполагает разработку специальных индикаторов природопользования для измерения динамики и качественных сдвигов в использовании природных ресурсов и охраны природы; внедрения

ресурсосберегающих технологий (создание специализированного подразделения, концентрирующий информацию и базы данных по развитию ресурсосберегающих технологий, их разработчиков и связь с потребителями, проведение конкурсов и выделение грантов для стимулирования разработки новых технологий); совершенствования системы экологического менеджмента с поддержкой внедрения данных предложений во все структуры управления природопользованием).

2. Усиления инновационного партнерства на региональном и межрегиональном уровнях, включая финансовую поддержку нововведений в регионах, совместное планирование и установку приоритетов в инновационной политике, сотрудничество в разработке и реализации инновационных проектов, обмен опытом успешных проектов и совершенствования квалификации кадров в области инновационной стратегии и политики в природопользовании.

3. Стимулирование инновационного творчества. Стратегия направлена на активность и творческое мышление высшего управленческого персонала, преодоления организационных препятствий – создание комплексных групп с разрешения межотраслевых и межрегиональных проблем в природопользовании и охране природы и здоровье населения; финансовую поддержку конкурентной среды, внедрение наград и поощрений, повышение профессионального уровня во внедрении инноваций в деятельность различных управленческих структур.

Для практической координации всей работы по инициированию законодательного обеспечения разработки инновационных стратегий, а также подготовке организационно-экономического механизма целесообразно создание специального центра, с целью совершенствования деятельности по внедрению инноваций в систему эколого-экономического регулирования природопользования в стране. Основная задача центра заключается в содействии новым подходам и приемам достижения целей комплексного природопользования. Актуальными направлениями работы данного центра должны быть внедрение следующих инновационных подходов: поиск инвестиционных ресурсов, разработка и реализация специальных программ и проектов для дальнейшего широкого внедрения нововведений в практику, оценка их результатов и внесение изменений в национальную стратегию и политику совершенствования регулирования природопользования.

Конкретными новациями в политике природопользования, ориентированной на эколого-экономическое регулирование могут быть: гибкие лицензии на использование воздушной среды; лицензирования альтернатив для малого бизнеса, сокращение ограничений для фирм и компаний, производящих экологически направленную политику, тестирование новых подходов на примере отдельных регионов или предприятий с помощью целевых инновационных грантов, выявления эталонов природопользования, экспертиза по оценке результатов и система измерений. При этом социо-эколого-экономическое хозяйствование может привлекать следующие инновации: стимулы для ресурсопользователей, специальные стратегии для различных

секторов экономики, методы регулирования сбалансированного природопользования на местном, региональном и государственном уровнях.

Реализация приоритетов устойчивого развития требует радикальных сдвигов в процессах природопользования отдельных региональных систем, как систем, которые динамично развиваются. В регионе существуют и должны быть выявлены внутренние механизмы и резервы саморазвития, самоорганизации и жизнедеятельности, к которым в полной мере относятся природные ресурсы. Целью стратегии с внедрением концептуальных положений комплексного природопользования является совершенствование природопользования, сохранения и восстановления ресурсного потенциала, его рациональная добыча и использование в производственном процессе, в рекреации и других случаях применения с целью улучшения условий жизнедеятельности населения и введения безотходного производства и снижение природоёмкости производственных систем.

Таким образом, необходимо внедрение направлений реализации комплексного природопользования, путем усиления ресурсной компоненты, в стратегиях, проектах и программах социально-экономического развития и создания специальных институтов, которые берут на себя функцию организационно-экономического обеспечения регулирования использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, с целью совершенствования организационно-экономического механизма, внедрения инновационных подходов в управлении и проведении систематического мониторинга.

Литература: **1** Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційні механізми): монографія / Т.П. Галушкіна. – Одеса : Видавництво ТОВ «ІНВАЦ», 2006. – 184 с. **2** Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http : // www.president.gov.ua / docs / Programa_reform.pdf. **3** Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки від 28 квітня 2004 р. № 493/2004 [Електронний ресурс] : указ Президента України. – Режим доступу: http: // zakon1.rada.gov.ua. **4** Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua / signal / kr06145a.doc. **5** Харичков С.К., Андреева Н.Н., Купинец Л.Е. Экономика и екологія : совместимость развития (мировой опыт и украинская перспектива) : монография / С.К. Харичков, Н.Н.Андреева, Л.Е. Купинец. – Одесса : Ин-т проблем рынка и экон.-эколог. исслед. НАН Украины, 2007. – 180 с. **6** Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов : учеб. пособие /А.А. Голуб, Е.Б. Струкова. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 319 с. **7** Witkowska D. Neural networks as a supportibg tool in credit granting procedure / D.Witkowska, W. Kaminski, K.Kompa [at all] // Information Technology for Economics & Management, 2004. – V.2. – № 1. – Paper 1. – P. 1 – 17. **8** Кравців В., Павліха Н., Павлов В. Концептуальні засади розробки програми використання та охорони природно-ресурсного потенціалу регіону / В. Кравців, Н. Павліха, В.Павлов // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 107 – 115. **9** Хумарова Н.І. Складові та тенденції формування екологоорієнтованого управління в Україні : монографія / Б.В. Буркинський. – Одеса: Пальміра, 2010. – 196 с.

Раздел 6.3

Исследование состояния и перспектив развития корпоративной социальной ответственности во внешнеэкономической деятельности украинских предприятий

(Шевченко Т.П.)

Современное состояние экономики и постоянно растущая конкуренция требует от украинских предприятий непрерывного роста и развития своей деятельности. Этим объясняется и объективная необходимость выхода на внешние рынки.

Согласно Закону Украины, внешнеэкономическая деятельность – это деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, построенная на взаимоотношениях между ними, которая имеет место как на территории Украины, так и за её пределами [1].

Ведение внешнеэкономической деятельности требует от предприятий широкий спектр знаний и умений. А именно:

- знание законодательства и нормативных документов, регулирующих внешнеэкономическую и хозяйственную деятельность;
- направления и перспективы технического, экономического и социального развития отрасли и предприятия;
- порядок и условия заключения и исполнения договоров;
- методы анализа и систему сбора, обработки и передачи информации;
- стандарты и технические условия, предъявляемые к выпускаемой продукции, её основные свойства, качественные и потребительские характеристики;
- основы организации рекламной деятельности и виды рекламы;
- основы технологии производства, опыт передовых отечественных и зарубежных предприятий в области организации и совершенствования внешнеэкономической деятельности;
- приемы и методы ведения переговоров и общения с людьми;
- маркетинг;
- знание компьютерной техники;
- экономику и основы организации производства, туда и управления;
- основы этики и психологии;
- правила и нормы охраны труда и противопожарной безопасности.

Специалисты в области внешнеэкономической деятельности, которые обладают профессиональными навыками, помогаю не только выйти предприятию на новые рынки и увеличить объемы продаж продукции, но и улучшить имидж компании в глазах потребителей.

Вместе с тем, положительный имидж является одним из основных составляющих формирования успеха компании (Рис. 6.3.1.).

Рис. 6.3.1. Преимущества формирования положительного имиджа компании

Корпоративный имидж на внешнем рынке должен состоять из:
- фирменного стиля;
- PR-мероприятий;
- характера поведения на рынке;
- корпоративной культуры;
- товарного знака;
- позитивного имиджа руководителя предприятия [2].

В свою очередь, характер поведения на рынке и корпоративная культура являются неотъемлемой частью социальной ответственности компании. Таким образом, можно сделать вывод о том, что корпоративная социальная ответственность (КСО) является важным инструментом формирования имиджа компании во внешнеэкономической деятельности.

По определению ISO 26000, «социальная ответственность – это ответственность компании за влияние её решений и действий на общество, окружающую среду путем прозрачного и этичного поведения, которого:

- способствует устойчивому развитию, в т.ч. здоровью и благополучию общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует действующему законодательству и международным нормам поведения;
- интегрирована в деятельность организации и практикуется в её отношениях с другими.»

Развитие КСО в Украине носит динамический характер. Ещё десять лет назад большинство представителей украинского бизнеса не могли достаточно

четко объяснить суть этой концепции. Однако, с каждым годом увеличивается число отечественных компаний, которые внедряют принципы КСО в свою деятельность.

В качестве примера социально-ответственной украинской компании рассмотрим АО "Систем Кэпитал Менеджмент". СКМ – ведущая финансово-промышленная группа Украины. Основными сферами деятельности СКМ являются: ГМК, энергетика, финансовый сектор, телекоммуникации, недвижимость, медиа, добыча глин, торговля нефтепродуктами, розничная торговля, машиностроение, транспорт, аптечный бизнес, сельское хозяйство и др. Суммарная стоимость активов группы СКМ в 2011 году 28,446 млрд. долл. США [3] (Рис. 6.3.2. – 6.3.5.).

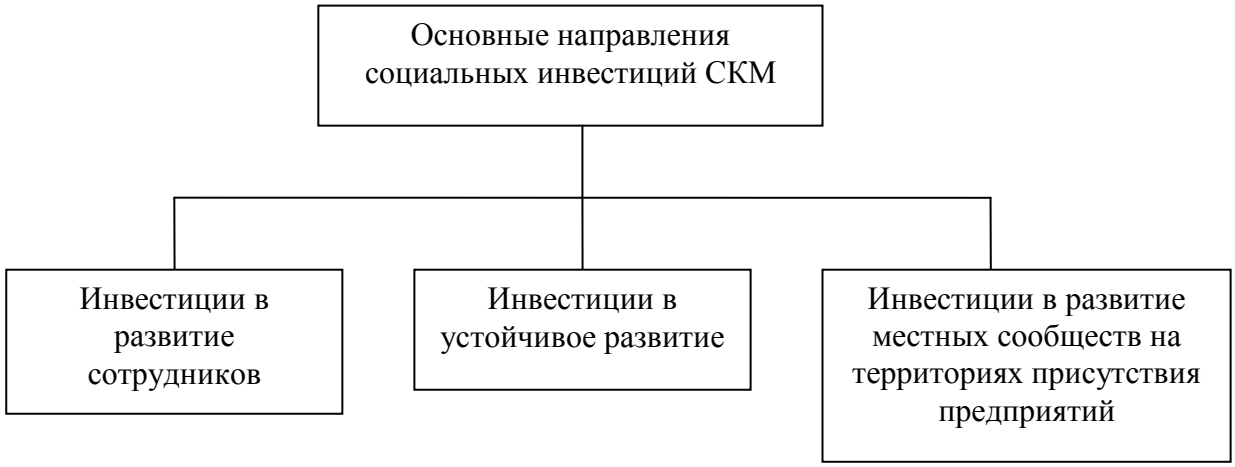

Рис. 6.3.2. Основные направления социальных инвестиций СКМ

Руководство СКМ считает, что построить успешный и прибыльный бизнес и быть ответственным корпоративным гражданином – цели, которые не исключают, а дополняют друг друга. Это принцип компания положила в основу своей стратегии.

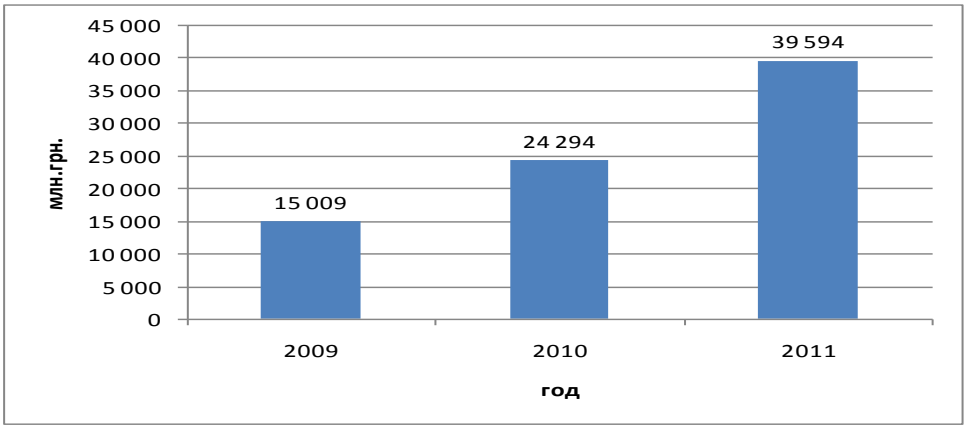

Рис. 6.3.3. Основные производственные и экономические показатели деятельности Группы СКМ, млн. грн. (2009-2011 гг.)

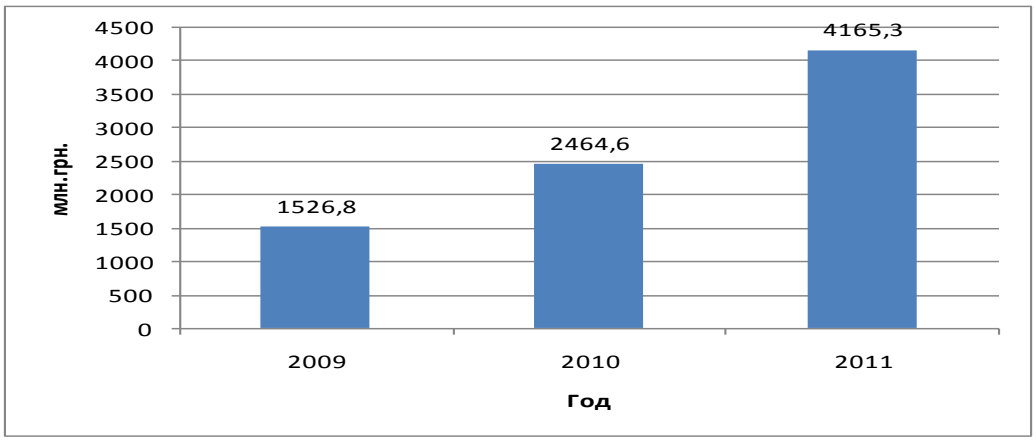

Рис. 6.3.4. Инвестиции промышленных холдингов Группы СКМ в охрану окружающей среды, млн. грн. (2009-2011 гг.)

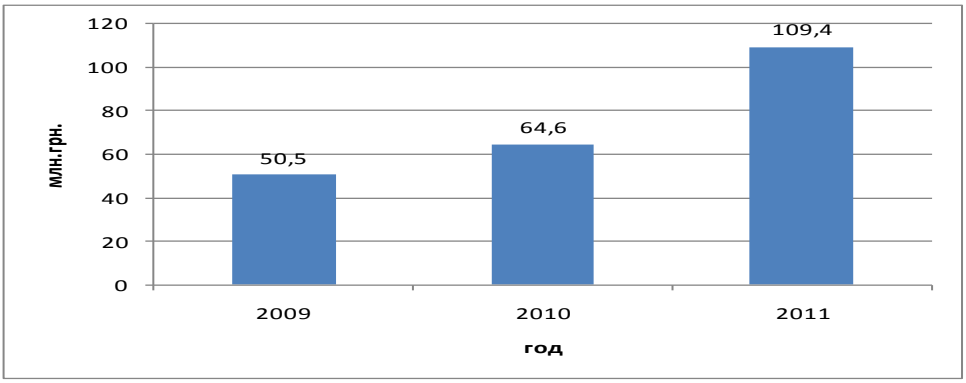

Рис. 6.3.5. Социальные инвестиции Группы СКМ в корпоративное гражданство, млн. грн. (2009-2011 гг.)

Проанализировав данные, представленные Группой СКМ на официальном сайте [3] можно сказать, что компания в среднем выделяет около 10 % от суммы выручки на инвестиции в охрану окружающей среды и около 0,3 % на инвестиции в корпоративное гражданство.

Не смотря на успешную реализацию КСО в Украине и присутствие компании в таких странах, как Украина, Россия, США, Италия, Великобритания, Швейцария, Болгария, Группа СКМ не реализует КСО на внешних рынках.

Такое положение вещей иллюстрирует ещё одну проблему, касательно реализации КСО украинскими предприятиями.

Несмотря на активную реализацию внешнеэкономической деятельности, украинские компании не готовы внедрять принципы КСО на внешних рынках. Происходит это по ряду причин:

- недостаток средств для инвестирования в социальные программы других стран;
- недостаток опыта реализации социальных программ на внешних рынках;
- недостаток специалистов в области КСО во внешнеэкономической деятельности;

- недостаток знаний в области законодательного регулирования, налогообложения, культурных и национальных особенностей других стран и др.

Вместе с тем, с уверенностью можно сказать, что украинским компаниям необходимо проанализировать и перенять успешный опыт реализации КСО на внешних рынках транснациональными компаниями.

Примером подобных компаний может служить Nestle (Табл. 6.3.1.).

Таблица 6.3.1

Реализация социальных программ компанией Nestle на внешних рынках

Сфера помощи	Страна	Социальная программа
Окружающая среда	США	На сегодняшний день только 25% всех бутылок перерабатываются. Компания Nestle вызвалась помочь увеличить уровень переработки до 60% к 2018 году. Для того, чтобы это сделать, компания представила бутылки, изготовленные на 25% из переработанного пластика.
		Nestlé Purina старается создать лучший мир для домашних животных и их владельцев. Использование возобновляемых видов энергии на производстве, когда это возможно – яркий пример реализации стремлений компании.
	Китай	Nestlé's Shuangcheng за 20 лет создала уникальную модель по сбору молока, которая называется «фабрика и фермеры», которая обеспечивает фермеров технической поддержкой, при этом исключая посредников, чтобы обеспечить прослеживаемость и подотчетности в цепочке поставок.
	По всему миру	Около 20 фабрик компании Nestlé используют переработанный кофе в качестве дополнительного топлива.
Питание	Россия	В марте 2009 компания начала серию уроков по кулинарии «Готовим вместе» для детей, выпускников детских домов и школ-интернатов, с целью научить их готовить простые и вкусные блюда, а также облегчить процесс их социализации.
	Италия	Nutrikid – образовательный проект по питанию, направленный на детей начальной школы 9-10 лет. Он предлагает разнообразные учебные материалы для изучения основ здорового питания.
Вода	Индия	В 1999 году Nestlé India инициировала в Индии проект, призванный обеспечить чистой питьевой водой сельские школы, повысить осведомленность общества о водных проблемах, а также вовлекать его в помощь по улучшению ситуации.
	Колумбия	Поскольку Nestlé использует воду в своем производстве по всему миру, компания стремится к многоразовому использованию водных ресурсов. Так, в Колумбии, компания ограничивает любое негативное влияние на реку Bugalagrande, понимая её важность для всего региона.

Проанализировав деятельность Nestle в сфере КСО на внешних рынках, можно дать рекомендации украинским предприятиям:

- изучить сущность социальных проблем страны присутствия компании;
- проанализировать все социальные сферы, на которые влияет компания;
- изучить опыт других компаний в реализации подобных социальных программ;
- привлечь к реализации социальных программ специалистов в соответствующей отрасли.

Литература: 1 О внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : Закон Украины от 16 ноября 2006 г. . № 360-V // Верховная Рада Украины. Законодательство Украины. – Режим доступа : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg= 360-16. **2** Ткаченко Е. Б. Корпоративный имидж предприятия во внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / Publishing house Education and Science s.r.o. Режим доступа : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63110.doc.htm **3** Основные факты [Электронный ресурс] / Официальный сайт Систем Кэпитал Менеджмент. – 2013. Режим доступа : http://www.scm.com.ua/ru/sustainability/reports/2012/ **4** Case Studies [Электронный ресурс] / Официальный сайт Nestlé. – 2013. Режим доступа : http://www.nestle.com/csv/creatingsharedvaluecasestudies

Глава 7

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ И КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Раздел 7.1

Инвестиционно-инновационная политика в условиях бюджетного дефицита

(Шостак Л.Б.)

Бюджетный дефицит, практикуемый во время кризисных явлений в национальной экономике, не зависимо от причин их возникновения, существенно ограничивает возможности правительства в сфере обеспечения инновационной деятельности. Наиболее эффективной в условиях ограничения публичных финансов является инвестиционная политика государства, направленная на создание материально-финансовых стимулов развития предпринимательства в сфере инноваций. Привлечение прямых иностранных инвестиций в реализацию стратегических инновационных проектов также способно обеспечить инновационную деятельность нерезидентов при условии определенных государственных гарантий и стимулов. Украина, как потенциальный экономический партнер, обладает достаточно привлекательными чертами для вхождения транснациональных капиталов в научно-техническое пространство страны, предусматривающее, с одной стороны, трансмиссию современных технологий и «ноу-хау», с другой – приток иностранного венчурного капитала. И это, прежде всего, имеющиеся в наличии квалифицированные (дешевые) трудовые ресурсы и научно-технический потенциал, способный адаптировать новейшие мировые технологии производства [1]. Украина также обладает значительным природно-ресурсным потенциалом для размещения как капитало-эффективных высокотехнологичных, так и ресурсоемких производств (в рамках соблюдения императива экологической безопасности). Страна имеет достаточную производственно-техническую базу и развитую сопутствующую инфраструктуру машиностроительных, химических, нефтеперерабатывающих

отраслей, способных после модификации и обновления основных фондов к расширенному производству конкурентоспособной инновационной продукции.

Имеющиеся предпосылки обеспечивают основания для привлечения, не только бюджетных ассигнований, но и частных (национальных и транснациональных) инвестиций в высокотехнологическое производство инновационных товаров и услуг. Для активного привлечения частных капиталов в инновационную сферу необходимо создание стимулов для свободного предпринимательства, среди которых по-прежнему эффективными остаются следующие: экономические (хозяйственные) льготы и послабление налогового давления, государственные гарантии, высокая норма прибыли, стабильные рынки сбыта, достаточный уровень совокупного спроса и покупательной способности.

Устойчивый выпуск инновационных товаров и услуг основан на расширении производственного потенциала, и инвестиции являются не единственным способом такого расширения через эффект предложения. Другим важным фактором экспансии такого производства служат государственные потребительские расходы, обусловливающие повышение совокупного спроса. Они оказывают существенное влияние на рост благосостояния в основном посредством стимулирования совокупного спроса на производственные ресурсы и дальнейшую индукцию факторов предложения. Вместе с тем в Украине кейнсианский запускной механизм инициации совокупного спроса через увеличение государственных потребительских расходов не может быть реализован в полной мере. Государственный Бюджет значительно обременен внешними долгами, и кредиты мировых финансовых структур (МВФ, Мировой банк и пр.) направляются не на расширение и модернизацию производства, а, в основном, на административные реформы, укрепление национальной валюты и оплату долговых обязательств.

Увеличение потребительских государственных расходов возможно в таких условиях по двум основным направлениям: (1) через дефицит Государственного Бюджета (3-4%) за счет внутренней задолженности (внутренние займы) или (2) посредством регулируемой инфляции (до 15% годовых) с одновременной индексацией доходов населения, если речь идет о внутреннем спросе на инновационные товары и услуги.

Более весомым фактором устойчивого роста выпуска инновационной продукции является повышение уровня технологического прогресса посредством международного сотрудничества в области новейших технологий. Наукоемкость производства не только увеличивает продуктивность данного запаса капитала и других ресурсов, но и является важным фактором ускорения накопления капитала, т.е. весомая роль накопления капитала заключается в выполнении функции транслятора технологического прогресса. А это означает, что финансовый венчурный капитал должен направляться на национальные научные исследования и адаптацию международных разработок, что подразумевает и дополнительные затраты на поддержание уровня общего и специального образования на определенной (высокой) планке.

Концепция “экономики предложения”, широко используемая в аргументации устойчивости производства, является одной из теоретических основ преодоления высокой инфляции и сопутствующей ей безработицы (типичное сочетание для стран постсоветской экономики). В контексте глобализации мировой экономики она должна быть сориентирована на повышение конкурентоспособности национальных товаров и услуг, т.е. снижение издержек производства и политику протекционизма национального производителя. Тактика инвестиционно-инновационной политики, направленной на стимулирование совокупного предложения, включает меры, сфокусированные на стимулировании, как текущего объема высокотехнологического производства, так и долгосрочном повышении темпов экономического роста. К первой группе относят меры по повышению эффективности распределения ресурсов между конкурирующими сферами их применения через реформу финансовой системы, государственного сектора, рынка труда и пр., меры по сокращению “налогового клина” посредством реформы налоговой системы, сокращение дотаций и др., а также повышение эффективности использования факторов производства. Ко второй группе относят стимулирование сбережений и инвестиций, инновации в сфере технологического обеспечения производства и образования, стимулирование притока иностранных инвестиций и другие структурные преобразования.

Определяя приоритетные ориентиры инвестиционно-инновационной политики Украины, следует привязать их к среднесрочному и долгосрочному экономическому росту, вписывая их в текущую финансово-экономическую ситуацию на мировом рынке. В основе среднесрочного экономического роста лежит реализация следующих трех имеющихся в наличии предпосылок:

(1) возможности максимального использования имеющихся в наличии производственных мощностей, их модернизации, результатов и существующего потенциала научно-технических исследований;

(2) создания условий для нормальной инвестиционной деятельности (соответствующие гарантии сбережения и высокой нормы прибыли вложенного капитала);

(3) пресечения оттока финансовых ресурсов, полученных в рамках национальной экономики, с целью превращения их в главный источник венчурного капитала.

Необходимым и достаточным условием устойчивого экономического развития является среднегодовой рост валового выпуска на уровне 5-7% ВВП [2], а по инновационным товарам и услугам – 3-5% ВВП. Возможности такого роста определяются:

1) существованием неиспользуемых производственных фондов (постройки, сооружения, оборудование, тепловые и электрические сети, которые были недоиспользованы или законсервированы), большая часть которых может быть модернизирована и возвращена в производство без привлечения крупных инвестиций;

2) природно-сырьевыми ресурсами (металлы, уран, золото) и сопутствующей инфраструктурой;

3) конкурентоспособными отраслями в области самолетостроения, космических и военных технологий;

4) агропромышленным потенциалом в производстве зерна и других культур (подсолнечник, сахарная свекла, лен, рапс, соя) на экспорт;

5) научно-техническим потенциалом трудовых ресурсов.

Среднесрочный рост может быть осуществлен в 3 этапа. На первом этапе (до трех лет) включение замороженных производственных мощностей при высоком уровне роста форсированных инвестиций может обеспечить экономический рост на уровне 6-7% ВВП в год. На втором этапе (в течение двух лет) возможно снижение темпов роста до 2-4% ВВП в год из-за исчерпания существующих резервов и сокращения объема введения новых мощностей. Эта тенденция может быть приостановлена 25% ростом инвестиций в наукоемкий сектор экономики. На третьем этапе (на десятилетний период) возможна стабилизация роста выпуска инновационных товаров и услуг на уровне выше 5% ВВП в год.

Долгосрочный экономический рост возможен только при условии активного государственного регулирования, основанного на определении секторальных приоритетов развития, производственной специализации и координирования рыночной политики, с разработкой государственных стратегических инвестиционно-инновационных программ, направленных на рост совокупного национального дохода. С этих позиций государство заинтересовано в широкомасштабных проектах развития инфраструктуры, стратегических рынков (в том числе и расширении сегмента международного рынка) и выполнении глобальных инвестиционных программ, в которых доходом являются не прямые выгоды, а создание новых рабочих мест, расширение налоговой базы, рост производства в смежных секторах экономики. Инвестиционные планы могут быть составлены в рамках региональных или секторальных программ развития. Доступные финансовые средства банковской системы должны быть задействованы в инвестиционных проектах реального сектора экономики. Необходимо создание венчурных инвестиционных фондов для среднего и малого бизнеса. В долгосрочном периоде целесообразно ограничение доступа и вытеснение иностранных инвесторов из тех секторов и производств, где национальный товаропроизводитель усиливает свои позиции, имеет хорошие перспективы для роста выпуска инновационных продуктов, и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Основные приоритеты стратегии долгосрочного роста и устойчивости производства высокотехнологичных товаров и услуг состоят:

- в адаптации рычагов стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики;

- в возрождении и дальнейшем развитии научно-технических инноваций, связанных с ВПК и АПК;

- во внедрении новейших экологически чистых технологий производства, транспортировки и складирования продукции;

- в совершенствовании фискальной и монетарной политики для развития транснациональных корпоративных отношений, ориентированных на паритетное сотрудничество.

Считается [3], что перемещение технологий в направлении капитала или капитала к технологиям обеспечивает предельное увеличение мирового выпуска, однако это не свидетельствует о паритетном росте благосостояния наций. Страна-разработчик новейших технологий, в том числе в сфере банковских и страховых услуг, безусловно, повышает свой собственный уровень благосостояния не только в результате удовлетворения новых эксклюзивных потребностей, но и путем извлечения монопольной ренты с интеллектуальной собственности. Эта рента может быть снята путем налогообложения экспортных инновационных товаров и услуг. Нередко максимизация технологической рентной прибыли компанией-разработчиком достигается одновременным использованием этих инструментов.

Следует отметить, что конкуренция между поставщиками технических знаний приводит к снижению технологической ренты, поэтому ТНК заинтересованы в контроле новых разработок. Позитивная связь присутствия ТНК на технологическом рынке с быстрым распространением новейших технологий справедлива только для рынка технологий развитых стран. Рост человеческого капитала (уровень образования, организационных способностей и технологические навыки) стран второго и третьего мира, который постулируется принципами устойчивого развития, на деле противоречит жестким интересам максимизации совокупной прибыли ТНК. Поэтому неадекватная политика реформирования в сфере образования и фундаментальной науки может привести к такой ситуации, когда всевозрастающая технологическая рента станет единственной возможностью доступа к новейшим технологиям. Стратегия снятия технологической ренты стран-реципиентов складывается из следующих позиций:

(1) страна-разработчик заинтересована в установлении прав собственности на технологические знания, в то же время страна-реципиент стремится этому противостоять, используя возможности нелегального бесплатного использования инноваций;

(2) внедрение научно-технических активов страны-разработчика обеспечивает улучшение ее торговой позиции в результате соответствующих производственных изменений;

(3) страна-разработчик может извлекать технологическую ренту, если она экспортирует инновационные продукты и услуги, которые позволяют монополизировать рынок страны-реципиента филиалами ТНК, или извлекает аналогичную ренту лицензированием технологических усовершенствований и открытий;

(4) домен ТНК стремится максимизировать технологическую ренту филиалов за границей: в случае, когда она конкурирует как продавец

технологий на мировом рынке или когда страна-реципиент некорректно оценивает альтернативные выгоды от лицензирования и внедрения технологий с помощью филиалов ТНК.

В этом случае проникновение и растущее технологическое влияние иностранных корпораций на все стороны общественной, политической и экономической жизни менее технологически развитой страны объективно обусловлены навязанными выгодами от приобщения технологически не развитой страны к ценностям европейской цивилизации.

Поэтому наиболее важным приоритетом развития наукоемкой экономики является становление внутренне защищенного финансового сектора, обслуживающего национальные интересы инновационного развития. В этом контексте создание юрисдикций специального финансового режима хозяйствования на территориях приоритетного развития, в крупных городах с соответствующей научно-технологической базой, в отдельных экспорто-ориентированных производствах, научно-производственных территориальных структурах подобно Силиконовой Долине (США) или Сколково (РФ) представляется наиболее перспективным направлением в сфере обеспечения инновационного развития (экономики знаний) и роста национального дохода. Для повышения эффективности инновационных проектов целесообразно привлекать дешевые финансовые ресурсы, в том числе ориентированные на долевое участие в прибыли от инновационного проекта под минимальные или нулевые проценты (например, прямые инвестиции мусульманских банков).

Устойчивый рост национального дохода возможен при условии увеличения высокотехнологичного производственного потенциала посредством различных факторов предложения, однако такое увеличение представляется увеличением только в потенциальном выпуске экономики. Для того чтобы имеющийся инновационный потенциал был реализован, необходимо расширение совокупного спроса средствами фискальной политики, генерирующей эндогенные источники спроса, а также инструментами внешнеэкономической политики, сфокусированной на расширение международных сегментов рынка (страны ШОС, ЕврАЗЕС и некоторые страны Ближнего Востока). Повышение роли факторов спроса на внутреннем рынке и поиск взаимовыгодных внешних рынков сбыта высокотехнологичной конкурентной продукции определяет, в конечном счете, наполнение межгосударственных корпоративных связей, выбор партнеров по экономическому взаимодействию и сами условия выживания в конкурентном пространстве мировой экономики.

Литература: **1** Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку [Текст] / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с. **2** Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. – К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с. **3** Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій [Текст] / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В.Кіндзерський. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 408 с.

Розділ 7.2

Бюджетный механизм обеспечения социальной инфраструктуры в Украине

(Величко А.В.)

Многие годы исследования ученых касались, прежде всего, такого направления как «финансовый механизм» или «финансовый механизм управления». Правомерность выделения финансового механизма управления экономикой, как самостоятельной экономической категории, ни у кого не вызывает сомнения. Однако, в условиях командно-административной системы, финансовый механизм, как и финансы в целом, рассматривались в основном в аспекте государственного финансирования экономики [1,2,3].

В экономической литературе встречается определение финансового механизма, как совокупности форм, методов и инструментов влияния финансовых отношений на развитие общества [4]. Например, В.Опарин разделяет финансовый механизм на финансовое обеспечение и финансовое регулирование, и рассматривает его со стороны финансов как отношений по поводу создания, распределения и перераспределения фондов финансовых ресурсов [5]. Некоторые ученые разграничивают понятия финансового механизма и финансово-кредитного механизма, где последний допускает использование определенных способов мобилизации финансовых ресурсов, тогда как первый – это весь набор методов и инструментов формирования и распределения этих ресурсов [6].

Таким образом, на наш взгляд, финансовый механизм можно рассматривать как совокупность форм и методов создания и использования фондов финансовых ресурсов как государственных, так и предприятий других форм собственности, с целью обеспечения различных потребностей государства, субъектов хозяйствования и населения.

Выше приведенные определения характеризуют лишь структуру финансового механизма и не отражают сущности данной категории. Например, сущность финансов реализуется через выполняемые ими функции (распределительную, регулирующую, стимулирующую и контрольную), а функции, в свою очередь, реализуются через финансовый механизм. Финансовый механизм, при этом, имеет и свои дополнительные функции (организации и планирования). Финансовый механизм выступает как система действий финансовых методов и инструментов, направленных на управление финансовыми отношениями. Финансовый механизм управления развитием экономики, - отмечает С.Ю. Глазьев, - должен учитывать наличие переходных этапов, когда существуют элементы предыдущей и новой технико-экономической системы с присущими им методами хозяйствования [7].

Бюджетный механизм, в отличие от финансового механизма, выступает инструментом регулирования бюджетной политики и социально-экономических процессов в государстве. С его помощью государственные и местные органы власти должны решать задачи, сформулированные в основных направлениях финансовой и бюджетной политики (бюджетной резолюции). С изменением и формированием новых задач, должен изменяться и сам бюджетный механизм.

Бюджетный механизм управления экономикой включает организационные и бюджетно-правовые элементы, такие как, организационную структуру управления государственными финансами, действующее бюджетное и налоговое законодательство, планирование, регулирование, стимулирование и контроль. «Бюджетный механизм, на наш взгляд, представляет собой комплекс специально разработанных государством форм организации бюджетных отношений, а также способов и методов, обеспечивающих перераспределение финансовых ресурсов между различными сферами общественной деятельности, отраслями экономики и регионами государства в интересах удовлетворения общегосударственных потребностей» [8, С. 32].

В зависимости от экономического содержания различных групп бюджетных отношений в структуре бюджетного механизма можно выделить четыре основных блока (рис. 7.2.1):

- бюджетный процесс на всех стадиях обсуждения и утверждения государственного и местных бюджетов;
- формирование законодательной базы, необходимой для мобилизации фондов денежных ресурсов государства и органов местного самоуправления;
- механизм бюджетного обеспечения государственных социальных гарантий юридических и физических лиц через бюджетные нормы и нормативы;
- механизм межбюджетного распределения и перераспределения финансовых ресурсов государства с целью сбалансирования всей бюджетной системы Украины с помощью бюджетных стимулов.

Каждый блок включает следующие элементы:

- блок, где формируется бюджетный процесс, включает бюджетное планирование, разработку показателей сведенного бюджета, составление, рассмотрение и утверждение государственного и местных бюджетов, организацию исполнения и утверждение отчета об исполнении государственного бюджета;
- блок формирования законодательной базы, включает бюджетное и налоговое законодательство, нормы и нормативы мобилизации денежных средств, с помощью которых осуществляются конкретные виды налоговых платежей и неналоговых поступлений;
- блока бюджетного обеспечения денежными ресурсами, т. е. конкретные виды бюджетных расходов на содержание аппарата управления, дошкольных учреждений, образования, здравоохранения и т. д.;
- блока межбюджетного распределения и перераспределения финансовых ресурсов государства в виде субсидий, субвенций, трансфертов, и дотаций [59].

Рис. 7.2.1. Схема бюджетного механизма [8. с. 33]

Все блоки бюджетного механизма функционируют с помощью различных методов, т. е. приемов, способов и условий, определяющих объем и движение бюджетных ресурсов. Способы исчисления бюджетных доходов, порядок внесения платежей, принципы и условия бюджетного финансирования, различного рода санкции представляют собой составные части бюджетного механизма.

В зависимости от того, сколько и где изымается финансовых ресурсов в распоряжение государства, куда и в каких объемах направляются денежные средства, формируются возможности расширения общественного производства, повышение его технической оснащенности, роста квалификации кадров, улучшения социально-экономических условий жизни населения.

Структурные изменения в экономике могут быть связаны с возможностями влияния через конкретные виды доходов и расходов бюджета на экономические интересы хозяйствующих субъектов. Такие подходы способствуют преобразованию видов доходов и расходов бюджета в стимулы развития экономики, повышения ее эффективности. Целенаправленное использование всех элементов бюджетного механизма позволит как ускорять, так и замедлять социально-экономические процессы.

В структуре бюджетного механизма могут выделяться также отдельные части, что обусловлено функциональными особенностями управления бюджетными отношениями. При функционально-управленческом подходе к бюджетному механизму, в его составе можно выделить следующие части: бюджетного планирования и прогнозирования; исполнения бюджета; бюджетного контроля и т. д.

С помощью Государственного бюджета осуществляется распределение и перераспределение финансовых ресурсов государства. В то же время этот процесс имеет вои рациональные границы, нарушение которых может привести к деформации стоимостных показателей и нейтрализации действия бюджетного механизма. Для улучшения всей системы бюджетного планирования и прогнозирования необходима чёткая схема разработки его показателей на всех уровнях управления государства. Требует усовершенствования методика расчётов, в первую очередь показателей ВВП и НД.

Бюджетный механизм должен быть ориентирован на результативность финансирования социально-экономических процессов. Большое значение при функционировании бюджетного механизма имеет система финансовых норм и нормативов. Их разработка и использование связана с рядом организационных и методологических трудностей. Прежде всего, финансовые нормы носят синтетический характер. А значит, на их абсолютную величину влияет большое количество факторов, которые необходимо учитывать при разработке.

Составной частью бюджетного механизма выступают стимулы, направленные на своевременное и полное поступление финансовых ресурсов в Государственный бюджет, а также их наиболее эффективное использование. Система стимулирования в составе ныне действующего бюджетного механизма включает в основном различного рода санкции за неполное и несвоевременное

поступление денежных ресурсов в различные уровни бюджетной системы, неэкономическое и неэффективное использование бюджетных средств.

Социальную функцию государства обеспечивают расходы на социальную защиту населения и социальную инфраструктуру. Расходы бюджета на социальную защиту – это государственные субсидии и помощь отдельным гражданам, которые вследствие объективных, независимых от них причин не могут самостоятельно в определенной мере обеспечить себя. Расходы на социальное обеспечение связаны с государственным обеспечением тех граждан, которые по объективным причинам не могут содержать себя самостоятельно, например, инвалиды.

Расходы на социальную инфраструктуру включают расходы на образование, здравоохранение, науку, искусство, культуру, спорт. Степень участия государства в социально-экономических процессах непосредственно связана с целями общественного развития и функциями, которые осуществляет государство. Стратегия экономического роста и реализация социальной функции государства предполагает повышение экономического потенциала государства, а отсюда и расширение объемов финансирования социального сектора экономики. Однако отметим, что в последние годы уровень социальных расходов и так уже превысил 60% сведенного бюджета Украины (табл. 7.2.1).

Таблица 7.2.1

Соотношение расходов сведенного бюджета Украины на социальные статьи и экономическую деятельность

Годы	Всего расходов	Социальная защита и социальная сфера	Экономическая деятельность	Государственное управление
1992	100	55,9	8,2	1,5
1993	100	48,7	15,5	2,0
1994	100	29,9	26,9	1,3
1995	100	37,3	9,8	1,5
1996	100	34,9	7,1	2,6
1997	100	45,6	12,1	4,0
1998	100	42,0	22,7	4,2
1999	100	37,2	17,5	4,3
2000	100	40,1	14,2	8,9
2001	100	44,8	13,1	6,7
2002	100	54,7	11,9	14,2
2003	100	51,5	16,1	13,2
2004	100	51,2	19,1	12,0
2005	100	60,3	13,6	10,9
2006	100	55,6	15,5	11,3
2007	100	54,3	18,3	10,7
2008	100	55,8	16,6	9,9
2009	100	61,4	12,9	10,7
2010	100	62,0	11,6	11,8

Джерело: за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www. minfin.qov.ua.

Исходя из результатов сравнительного анализа объемов и структуры расходов сведенного бюджета Украины, показанных в таблице 1, можно сделать вывод, что рассматривая проблему бюджетного обеспечения социальной инфраструктуры, важно установить соотношение между расходами на социальные цели и на народное хозяйство (экономическую деятельность). Во-первых, увеличение средств на народное хозяйство создаёт предпосылки для роста ВВП и тем самым, с одной стороны, увеличивает возможности бюджета в финансировании социальных учреждений, а с другой, - уменьшает напряжение на бюджет, поскольку уменьшает потребность в самой социальной защите. Во-вторых, в последние годы расходы на государственное управление сравнялись с расходами на экономическую деятельность, что, естественно, не может способствовать экономическому росту.

Приведенные показатели отображают так называемую «социальную направленность» сведенного бюджета Украины. Так называемую потому, что эта направленность не работает. Принцип государственной защиты базируется на двух основных составляющих: государственном социальном страховании и государственной социальной помощи. Понятие «социальная защита» содержит больше политического смысла, чем экономического. Защита в силу отсутствия возможностей может не состояться и остаться только намерением, которое не всегда зависит от воли защитника. В то же время каждому гражданину нужны социально-экономические гарантии, закрепленные законодательно. Социально-экономические гарантии нужны по нескольким основным направлениям.

Во-первых, государство должно гарантировать каждому гражданину, занятому трудовой деятельностью, нормальный уровень благосостояния через минимальный уровень заработной платы, ее индексацию, умеренные налоги и невмешательство в предпринимательскую деятельность.

Во-вторых, так называемые «приоритетные потребности общества», удовлетворение которых государство не может доверить каждому гражданину самостоятельно. К ним относятся потребности в приобретении общего образования, воспитании детей и подростков, проведении культурно-просветительной работы, организации здравоохранения и развитие физической культуры членов общества.

Третье направление имеет своей целью выравнивание уровней жизни отдельных групп населения, недостаточная обеспеченность которых связана, главным образом, с причинами, не зависящими от их трудовых усилий.

С помощью бюджетной и социальной политики государство оказывает влияние на темпы экономического роста – основной критерий уровня экономического развития общества. Финансирование социально-культурной сферы должны осуществляться через специальные финансово-экономические механизмы. Теоретически это можно сделать разными способами:

1) установить минимальные доли расходов государственного бюджета и бюджетов разных уровней, выделяемых на здравоохранение, образование, культуру;

2) ввести целевые налоги на финансирование здравоохранения, образования, культуры или выделить в рамках существующих налогов и налоговых ставок определенные доли налоговых поступлений, которые целевым образом направляются на финансирование здравоохранения, образования, культуры;

3) установить минимальные нормативы расходов государства на здравоохранение, образование и культуру, исчисленные либо в денежном выражении на душу населения, либо как доли ВВП в целом на соответствующие сферы;

4) расширить перечень тех видов затрат в области здравоохранения, образования, культуры, которые включаются в понятие «защищенные статьи бюджета» - расходные статьи, финансируемые в первую очередь. Сейчас к ним относятся расходы на заработную плату, отчисления в фонды социального страхования, исчисляемые в процентах к фонду заработной платы, расходы на питание пациентов в больницах, приобретение медикаментов и др.

Первый способ имеет наименьшие шансы практической реализации. Опыт показал, что большинство законов и постановлений не выполняются. Поэтому, если даже определить минимальные доли расходов государственного бюджета и бюджетов различных уровней, то мало надежды на то, что эти требования будут соблюдаться. Второй способ более реалистичен. В некоторых регионах были введены местные налоги на содержание объектов социальной сферы. Установление специальных налогов или целевое направление на финансирование здравоохранения, образования, культуры определенных долей налоговых поступлений было бы наилучшим механизмом реализации гарантий бюджетного финансирования этих отраслей.

Следующий возможный способ стабилизации финансирования социальной сферы - введение нормативов минимума расходов государства на здравоохранение, образование, культуру. При формировании бюджета должен стать обязательным учет государственных минимальных стандартов - по основным показателям уровня жизни, затратам на науку, культуру, образование, медицинское обслуживание, экологию.

Государственные нормативы, определяющие гарантированный минимум затрат на здравоохранение, образование, культуру, могут определяться так:

1) Затраты государства на предоставление определенного набора медицинских, образовательных и культурных услуг в расчете на душу населения; при этом должен быть установлен перечень, количественные и качественные характеристики услуг, предоставляемых населению, т. е. минимальный социальный стандарт потребления социально-культурных услуг;

2) Расходы на содержание сети социально-культурных учреждений; при этом необходимо нормировать затраты по отдельным статьям расходов социально-культурных учреждений разных видов (заработная плата, приобретение медикаментов, оплата коммунальных услуг и т. д.). Механизм бюджетного обеспечения социальной сферы можно представить в виде модели (рис. 7.2.2).

Рис. 7.2.2. Модель бюджетного механизма обеспечения социальной сферы

Если исходить из того, что государственные нормативы, определяющие гарантированный минимум затрат на здравоохранение, образование, культуру в расчете на душу населения должны обеспечивать для всех граждан равные права в получении некоторого (минимального или базового и т. п.) набора медицинских, образовательных и культурных услуг.

То такие нормативы должны быть одинаковыми для жителей разных регионов. Допустимы лишь различия, обусловленные климатическими факторами. Но тогда возникает проблема покрытия разницы между фактическими и нормативными затратами во многих регионах.

Тем из них, где фактические затраты окажутся ниже нормативных, придется увеличивать бюджетные расходы и следовательно, субвенции из государственного бюджета. Там же, где фактические затраты окажутся выше нормативных, введение подобных нормативов мало чем поможет. В случае, когда за основу для определения нормативов берется нормирование затрат на содержание сети социально-культурных учреждений, придется столкнуться с проблемой «ножниц» между фактическими размерами бюджетного финансирования отраслей социальной инфраструктуры и теми величинами, которые потребуются.

Существующие целевые программы, в особенности реальный, а не декларируемый порядок их финансирования, не выполняют функций рационализации и повышения эффективности государственных расходов. Главное упущение в существующих программах - нет критериев, по которым необходимо принимать решения в случае их недофинансирования. Необходим переход к функционально-целевому принципу построения социальных программ на государственном и региональном уровнях.

На наш взгляд, к числу первоочередных задач можно отнести:

- сохранение системно-образующих элементов социально-культурного комплекса, т.е. того, что в случае потери невосполнимо или потребует на восстановление длительного времени и больших средств. Необходимо четко определить приоритетный перечень объектов и организаций, которые должны быть, безусловно, сохранены за счет государства, например, музейные фонды, архивы, наиболее ценные историко-культурные объекты и т.п.;

- обеспечение минимальных государственных гарантий реализации конституционных прав граждан в социально-культурной сфере. Государственные и региональные программы должны определять перечень социально-культурных услуг, предоставление которых финансируется государством, и устанавливать соответствующие финансовые обязательства государственных и региональных органов власти;

- сохранение потенциала для развития социально-культурной сферы в будущем, когда для этого появятся возможности и средства. Поэтому сейчас поддержки требуют педагогические инновации, новые формы организации культурной жизни, разработка перспективных медицинских технологий и т.п.

Литература: **1** Романовский М.В. Финансы и управление научно-техническим прогрессом /Романовский М.В. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 172с. **2** Финансирование работ по развитию науки и техники /В.Н. Гончаров, И.Р. Бузько, В.Д. Евстигнеев. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 79с. **3** Финансово-кредитный механизм в условиях развития хозрасчета /В.В. Глущенко, В.Г. Новиков, М.Я. Коробов. – Х.: Издательство «Основа» при ХГУ, 1990. – 176с. **4** Ковалюк О.М. Фінансовий механізм економіки України /О.М. Ковалюк// Фінанси України. – 2001. - №9. – С. 22-28. **5** Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник /Опарін В.М. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 238. **6** Крупка М.І. Фінансово-кредитній механізм інноваційного розвитку економіки України /Крупка М.І. – Львів: Вид-во ЛНУ ім.. Івана Франка, 2001. – 608с. **7** Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов / С.Ю. Глазьев [Электронный ресурс] Режим доступа: http://spkurdyumov.narod.ru/glaaaaziev.htm. **8** Величко А.В. Бюджетный механизм инвестирования социальной инфраструктуры: [монография] - К.: Институт Экономики НАН Украины, 1998. – 252с.

Раздел 7.3

Формирование кредитной политики банков в стратегии инновационного развития экономики Украины

(Стецюра Л.А.)

Одним из приоритетов экономики Украины является ее модернизация на инновационной основе. Реализация этой общегосударственной задачи требует изменения кредитной политики банков, которая пока не соответствует приоритетам экономической политики государства. Рассмотрены основные факторы влияния на формирование кредитной политики банков и определены основные направления её реформирования, в том числе за счёт усиления влияния государственного регулирования на формирование активной кредитной политики коммерческих банков в инновационно-инвестиционной сфере.

Активное осуществление инновационных процессов становится решающим фактором дальнейшего развития экономики Украины. В современной экономике Украины наблюдается негативный процесс разрушения основного капитала. Степень износа основных фондов превышает 70% [1], при этом коэффициент обновления составляет менее 3% [2]. Технологическая отсталость национального промышленного комплекса возрастает по сравнению с ускоренным инновационным развитием промышленности экономически развитых стран и усилением их влияния на мировой рынок. Для обеспечения экономического роста необходимо создание новых производственных мощностей, обновление основных фондов, что имеет определяющее значение для роста производительности труда, ресурсосбережения, обеспечения конкурентоспособности продукции на внутреннем и мировом рынках. Все это невозможно без масштабных инновационно ориентированных капиталовложений, обеспеченных соответствующими источниками финансирования. В условиях недостаточности собственных средств предприятий для обновления производственных фондов особенно актуальным становится привлечение долгосрочного заемного капитала для финансирования капиталоемких проектов. В связи с этим, особую значимость приобретают вопросы развития системы банковского кредитования инвестиционно-инновационной деятельности, особенно в части формирования активной кредитной политики банков в инновационной сфере, выявления и систематизации факторов влияния на эту политику, включая эффективность использования методов государственного регулирования.

Банки, осуществляя систематический мониторинг своих клиентов, обладают достаточным объёмом информации об экономическом потенциале и надежности предприятий. Они имеют многолетний опыт сотрудничества с обслуживаемыми ими предприятиями и могут выступать в качестве организаторов и финансовых инициаторов инновационных проектов. К сожалению, сегодня кредитная политика коммерческих банков Украины практически не стимулирует инновационное развитие, и потенциал банковского кредитования как источника финансирования инвестиционно-инновационной деятельности предприятий не используется в полной мере. Причиной этого является незаинтересованность банков в финансировании инновационных проектов, что обусловлено приоритетами их кредитной политики, ориентированной на повышение нормы рентабельности кредитных операций, минимизацию кредитных рисков и снижение сроков окупаемости кредитных вложений. В результате кредитные ресурсы направляются преимущественно не в производственные инновации, а в торгово-посредническую сферу и сферу финансовых спекуляций с целью получения максимальной прибыли. Реальная текущая ситуация такова, что долгосрочные кредиты, которые должны быть одним из основных источников стимулирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования, составляют незначительную долю в общем объеме инвестиций в экономику Украины. В структуре капитальных инвестиций в разрезе источников финансирования за 2012 год кредиты банков составляют лишь 16,1% от общего объема инвестиционных вложений [3]. Кредиты юридическим лицам выдаются банками преимущественно на текущие потребности предприятий в оборотном капитале и на преодоление кассовых разрывов. Такая кредитная политика коммерческих банков тормозит развитие экономики на модернизационной основе и должна быть переориентирована на обслуживание спроса на инвестиционные ресурсы со стороны первоочередных реципиентов инвестиций - непосредственных производителей продукции. В связи с этим, инструменты, воздействие которых связано с совершенствованием и результативностью кредитной политики, нуждаются в дополнительном исследовании.

Кредитная политика банков носит индивидуальный характер: приоритеты, критерии оценки решений о целесообразности и границах кредитования субъектов рынка определяются руководством каждого конкретного банка. Вместе с тем кредитная политика формируется под влиянием различных факторов, которые можно разделить на:

внешние - кредитная политика строится с учетом экономической ситуации в стране, финансовой политики государства, денежно-кредитной политика Национального банка Украины, которые в конечном итоге определяют: предложение долгосрочных кредитных ресурсов со стороны банковской системы; уровень процентных ставок по инвестиционным кредитам; формирование инфраструктуры инвестиционно – кредитного рынка; инвестиционный климат и инвестиционную активность субъектов хозяйствования;

внутренние – отсутствие у банков мотивации в кредитовании инновационных проектов в связи с более высокими кредитными рисками и длительным периодом окупаемости (по сравнению с кредитованием пополнения оборотного капитала); отсутствие у банков должного опыта управления рисками реализации инновационных проектов; недостаточное освоение банками инвестиционных технологий, в том числе экспертизы и селекции инвестиционных проектов.

Практически главным внешним фактором формирования инновационно ориентированной кредитной политики банков является имеющаяся в стране государственная система регулирования и стимулирования инновационного банковского кредитования. Без системного корректирующего воздействия государства на кредитную политику банков, даже при благоприятной экономической ситуации, внутренние факторы отсутствия мотивации не позволят переориентировать банки на активное инновационное кредитование. Это подтверждается практикой формирования и реализации кредитной политики коммерческих банков в Украине в период до финансово-экономического кризиса 2008 - 2009 гг. и в послекризисный период.

Несмотря на то, что в докризисные годы деятельность банковских учреждений Украины демонстрировала устойчивые тенденции к значительному росту (в том числе благодаря вливаниям большого объема иностранного капитала), внедряемая ими кредитная политика практически не стимулировала рост объемов кредитов реальному сектору экономики и объемов инвестиционного кредитования. Либеральная кредитная политика коммерческих банков в погоне за максимальной прибылью была направлена, главным образом, на кредитование текущей деятельности субъектов экономики и физических лиц на потребительские и жилищные потребности. Так, удельный вес кредитов в текущую деятельность субъектов хозяйствования по состоянию на 01.10.2008г. составлял 82,5%, в то время как в инвестиционную деятельность - лишь 17,5%. Из общего объёма ипотечных кредитов по состоянию на 01.10.2008г. почти 60% были предоставлены населению. При этом банковское кредитование физических лиц росло темпами, которые почти вдвое опережали темпы кредитования юридических лиц. Так, объем кредитования физических лиц за период с 2005г. по 01.01.2009г. увеличился почти в 8 раз, в то время как кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования соответственно возросли в 4,2 раза (рис. 7.3.1) [4].

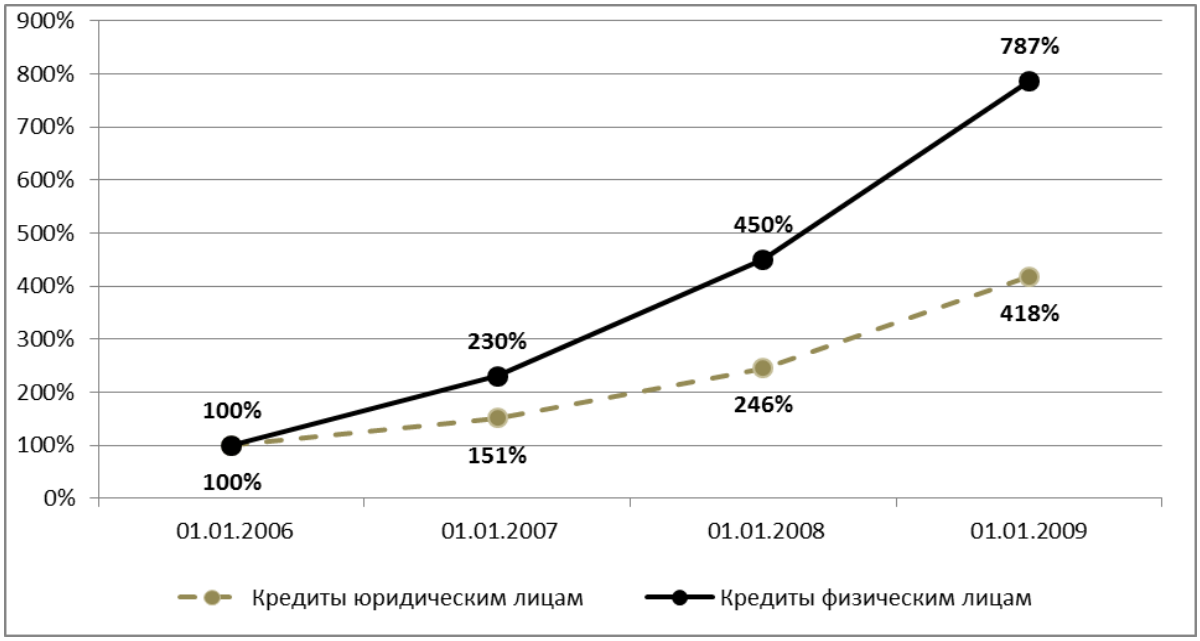

Рис. 7.3.1. Темпы роста кредитования юридических и физических лиц в Украине в докризисный период.

Темпы роста потребительского кредитования в этот период также более, чем в 3 раза опережали темпы роста реальных наличных доходов населения, что создало предпосылки роста проблемной задолженности (рис. 7.3.2) [5]. Ключевым фактором экономического роста становится не промышленное производство, а процесс потребления в долг.

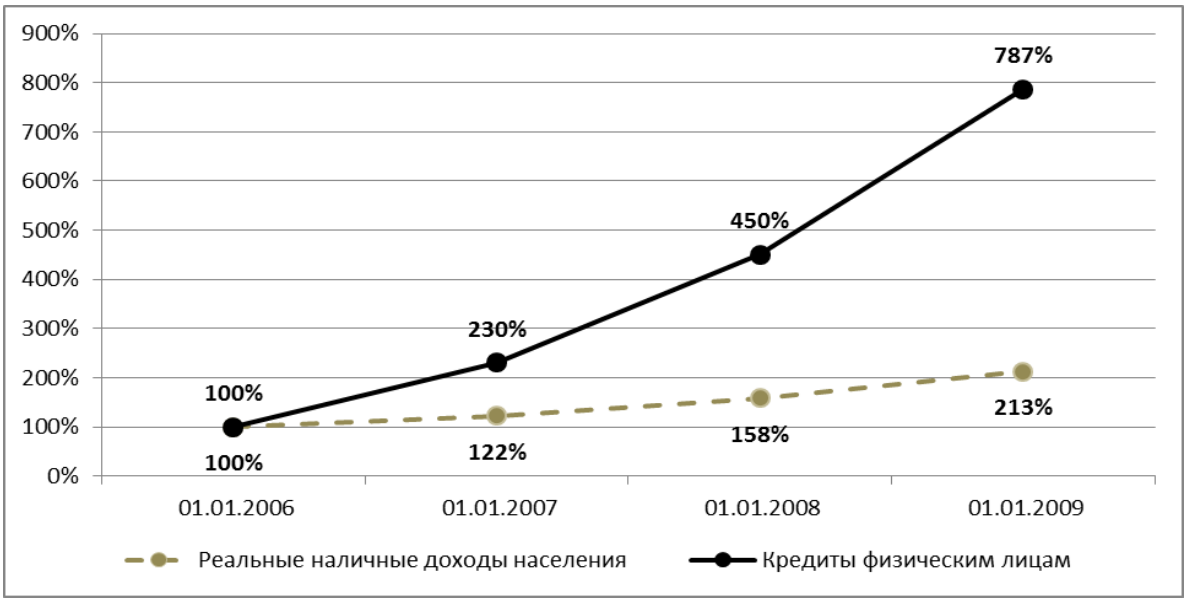

Рис. 7.3.2. Темпы роста наличных доходов населения и кредитования физических лиц в Украине в докризисный период

Кредиты населению, удельный вес которых в кредитном портфеле банков на конец 2008 года составлял 39%, в основном были направлены на приобретение товаров иностранного производства [4]. Таким образом, активизация кредитного спроса населения при отсутствии соответствующей

активизации инновационно-инвестиционного кредитования реального сектора экономики, стимулировала наращивание потребительского импорта, что негативно сказалось на платежном балансе Украины и развитии национальных производителей. С точки зрения модернизации экономики Украины, ее инновационного развития докризисные годы «разогретой» экономики можно назвать годами упущенных возможностей. Именно несовершенство системы регулирования кредитных операций, чрезмерная либерализация кредитных отношений при отсутствии корректирующего системного воздействия на них со стороны государства не позволили использовать потенциал благоприятных факторов экономического роста в переориентации банковской кредитной политики на активное кредитование инновационно-инвестиционных процессов экономики Украины.

В условиях посткризисной макроэкономической нестабильности кредитные возможности коммерческих банков Украины по обеспечению предприятий инвестиционными ресурсами резко сузились. Дефицит долгосрочной ликвидности банковской системы, рост просроченной кредитной задолженности, снижение платежеспособного спроса как со стороны физических, так и со стороны юридических лиц, значительное увеличение стоимости кредитов и рисков их невозврата заставили изменить либеральную кредитную политику банков на консервативную.

Почти на треть снизились объёмы кредитования физических лиц (по состоянию на 01.01.2013 г. составили 73% от их объёма на начало 2010 года). Темпы роста банковского кредитования юридических лиц при сохранении положительной динамики значительно замедлились по сравнению с докризисным периодом (128% - за период с 2010 по 2013 гг. по сравнению с 418% - за период с 2006 по 2009 гг.) (рис. 7.3.3) [7].

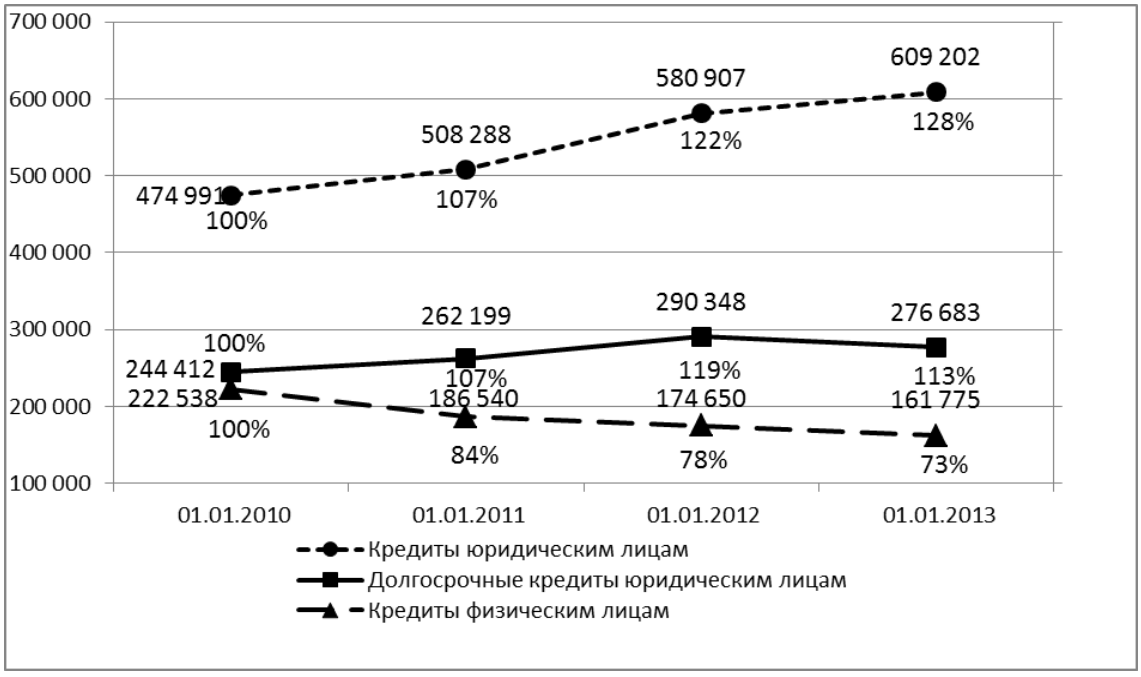

Рис. 7.3.3. Динамика объемов кредитования юридических и физических лиц за период с 01.01.2010 по 01.01.2013 гг., млн.грн.

Не смотря на наличие положительной тенденции опережающего роста корпоративного кредитования по сравнению с потребительским, недостатками практического применения кредитной политики коммерческих банков Украины сегодня остаются: недостаточное предложение и короткие сроки кредитных ресурсов, обусловленные преимущественно текущим и краткосрочным характером банковских пассивов; отраслевые диспропорции кредитных операций коммерческих банков; диспропорции в кредитовании отдельных направлений деятельности хозяйствующих субъектов.

Банки, распределяя кредитные ресурсы, отдают предпочтение, в частности, предприятиям торговли, в ущерб другим отраслям экономики с более низкой скоростью оборота средств. Так, в общем объеме новых кредитов, предоставленных субъектам хозяйствования за 2012 год, наибольший удельный вес составляют кредитные вложения в торговлю - 43,7%; удельный вес кредитов в промышленность и сельское хозяйство, где потребности в кредитовании несравненно выше ввиду необходимости обновления материально- технической базы, составляли соответственно 29,5% и 3,8% [6]. Существующие диспропорции обусловлены особенностями производственно-коммерческого цикла предприятий, а также низкой кредитоспособностью хозяйствующих субъектов отдельных отраслей экономики.

Кредитные ресурсы практически не направляются в производственные инновации. Так, по состоянию на 01.01.2013 г. в общем объеме активов банковской системы кредиты в текущую деятельность предприятий составляли 42,0%, в то время как в инвестиционную деятельность – лишь 7,2% [4]. Кредитный портфель физическим лиц более, чем 2 раза превышает объём инвестиционного корпоративного кредитования и составляет 15,2% активов банков Украины (рис. 7.3.4) [8].

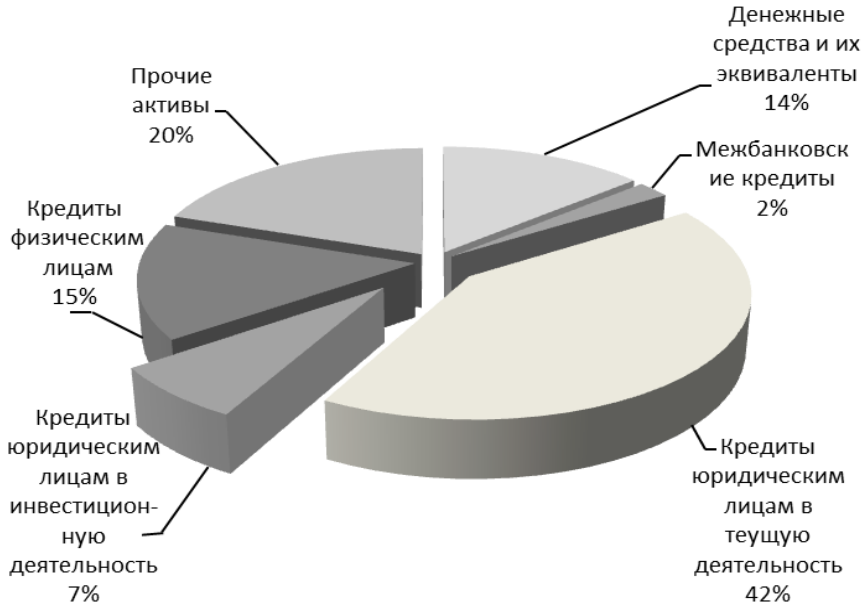

Рис. 7.3.4. Структура общих активов банков Украины по состоянию на 01.01.2013 года

В общем объеме кредитного портфеля коммерческих банков на 01.01.2013р. удельный вес долгосрочных кредитов, предоставленных субъектам хозяйствования, составила 33,9%, в том числе доля кредитов, предоставленных субъектам хозяйствования на срок более 5 лет в общем объеме кредитования составила лишь 9,0% .

Сегодня у банков нет достаточных долгосрочных ресурсов для активного кредитования инновационно-инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования, что связано с преобладанием краткосрочных пассивов и пассивов до востребования в структуре ресурсной базы банковского сектора, удельный вес которых в общем объёме обязательств банков в 2012 году составил 67%. Кроме того, высокая рискованность долгосрочного инвестиционного кредитования усугубляется наличием существенного разрыва между объемом совокупной кредитной задолженности перед банками с одной стороны, и депозитами, размещенными в банковской системе - с другой. По состоянию на 01.01.2013 года размер кредитов со сроком погашения более 1 года почти в 2 раза превышал размер депозитов с соответствующим сроком размещения и составил 398,1 млрд. грн. по сравнению с размером депозитов более 1 года в сумме 213,2 млрд. грн. [4].

Возможности инвестиционного кредитования банковской системы ограничены ее слабой капитальной базой, поскольку объемы и качество банковских кредитов нормативно и функционально связаны с размером собственного капитала банков. Несмотря на рост совокупного банковского капитала, капитальная база большинства коммерческих банков недостаточна для кредитования крупных инвестиционных проектов, и банковский капитал как самостоятельный долгосрочный инвестиционный ресурс не выполняет функцию базового источника для развития инновационно-инвестиционного кредитования.

Все перечисленные факторы, а также необходимость формирования резервов по кредитными рисками с одной стороны и высокий риск финансирования инноваций с другой, делают это направление кредитования крайне непривлекательным для банковского сектора.

Таким образом кредитная политика коммерческих банков не соответствует приоритетам экономической политики государства и приводит к неспособности существующей банковско-кредитной системы Украины удовлетворить спрос на инвестиционные ресурсы со стороны субъектов хозяйствования. В этих условиях особое значение приобретает действенная система государственного регулирования и стимулирования инновационного банковского кредитования, которая представляет собой комплекс, состоящий из инструментов денежно-кредитного регулирования, налоговой политики, государственных банковских и небанковских институтов, с помощью которых государство имеет возможность распределять кредитные ресурсы в пользу приоритетных отраслей и направлений экономики и применять оптимальные экономические методы стимулирования инвестиционных процессов.

Банковская система должна быть заинтересована в кредитовании долгосрочных капиталоёмких проектов, что требует от государства применения

рыночных методов стимулирования банковского кредитования инноваций. Одновременно назрела необходимость в введении контроля, единых норм и унифицированных требований к кредитной политике коммерческих банков со стороны органов банковского надзора, которые призваны привести кредитную политику банков в соответствие с экономической политикой государства и поставить её на службу развития украинской экономики в целом. Таким образом, важным является сочетание либерально-рыночных методов регулирования банковского сектора, поощряющих свободное развитие конкурентной среды и создающих спектр стимулов на рынке банковских услуг, и административно-командных методов государственного управления, корректирующих кредитную политику банков.

Регулирование деятельности банков в сфере кредитования со стороны НБУ сегодня направлено на осуществление контроля за кредитными рисками каждого конкретного банка и ограничиваются преимущественно требованиями к формированию резервов по активным операциям, соблюдению нормативов кредитного риска и контролем за погашением просроченной кредитной задолженности, то есть сводится к стабилизационным мерам. Стабильность в управлении кредитными рисками банковской системы является необходимым, но не достаточным условием достижения стратегических целей экономического развития. Целесообразно введение контроля и единых требований к кредитной политике коммерческих банков с учетом её совокупного влияния на макроэкономические процессы. Как показал опыт докризисного развития банковской системы Украины, прибыльная и оптимальная с точки зрения рисков кредитная деятельность каждого конкретного банка не гарантирует от перекосов в кредитной политике банковской системы в целом, которые приводят к серьёзным диспропорциям в экономике.

С учётом влияния кредитной политики банков на макроэкономические агрегаты контроль за ней со стороны регулятора целесообразно осуществлять с помощью установления ограничений :

- масштабов и темпов потребительского кредитования, осуществляемого в ущерб корпоративному кредитованию, без учета темпов реальных доходов населения;
- масштабов и темпов финансовых спекулятивных операций банков;
- размера валютизации кредитных портфелей банков;
- максимального размера процентной ставки по кредитам.

Кроме того, представляется целесообразным предоставление регулятору возможности корректировать кредитную политику банков с иностранным капиталом с целью «охлаждения» спекулятивной активности зарубежных инвесторов на национальном ринке капитала и переориентации их на активность в инновационно-инвестиционной сфере. На протяжении 2005 - 2008 годов в Украине банки с иностранным капиталом поддерживали гипертрофированные темпы потребительского кредитования, которое использовалось преимущественно для приобретения импортных товаров. Практически стимулировалось потребление украинским населением товаров, произведенных

чужими экономиками, путем их оплаты в долг. Кредитная политика банков с иностранным капиталом, направленная на кредитование населения для приобретения импортных товаров, неоткорректированная в пользу модернизации экономики Украины, способствовала углублению макроэкономических диспропорций за счёт ограничения инвестиционного потенциала национальной экономики. В связи с этим оптимальной сегодня для Украины является такая система государственного регулирования в сфере привлечения и размещения иностранного капитала, которая направлена на модернизацию существующего производства и защиту национальных экономических интересов. Таким образом, государство должно управлять процессом не только привлечения, но и размещения иностранных инвестиций.

Все перечисленные административные меры государственного регулирования требуют глубокого макроэкономического анализа и прогнозирования, регулярной корректировки с учетом изменений экономической ситуации и экономической политики государства, поэтому должны проводиться Национальным банком в тесном сотрудничестве с Правительством.

Стимулирование государством активной кредитной политики банков в инновационно-инвестиционной сфере должно сопровождаться внедрением комплекса мероприятий в сфере бюджетной и налоговой политики, совершенствованием банковско-кредитного законодательства, более широким развитием института гарантийных фондов.

Важными инструментами рыночных методов стимулирования банковского кредитования инноваций со стороны государства должны стать: законодательное закрепление преференций для банков, активно кредитующих инвестиционные проекты реального сектора экономики, в виде снижения нормативов ликвидности и отчислений в резервные фонды; изменения в очередности платежей; введение льгот в налогообложении; введение индивидуальных норм надзора для банков, в кредитном портфеле которых значительную долю занимают инновационно-инвестиционные проекты. Для компенсации выпадающих платежей от вышеуказанных преференций, можно применять повышенные ставки налогообложения по спекулятивным банковскими операциям.

В формировании активной позиции банков в кредитовании инновационной сферы экономики Украины активную роль призваны сыграть: субсидирование размера процентных ставок при кредитовании банками инновационных проектов, субсидирование первого взноса по отдельным видам кредитов и группам заемщиков за счет целевого использования бюджетных средств, предоставление государственных гарантий по таким займам. Прежде всего, это касается финансирования крупных инвестиционных проектов, что позволит разделить риски кредитования между банками и государством, внедряя соответствующие механизмы контроля.

Как уже отмечалось, сдерживающим внутренним фактором активного развития кредитования инновационной сферы часто является нежелание банков

осваивать сложнейшие кредитно-инвестиционные технологии и новые кредитные продукты. В связи с этим сегодня особую актуальность приобретает переход на клиентоориентированную кредитную политику банков, в основе которой лежит принцип глубокого знания своих клиентов, мониторинг их денежных потоков, поиск новых перспективных заёмщиков, изучение текущих и выявление будущих потребностей клиентов. Между клиентами и банками должны быть установлены тесные партнёрские отношения, позволяющие банкам: формировать спрос на реализацию новых инвестиционных продуктов предложением соответствующих кредитных продуктов; выступать консультантами клиентов на всех этапах реализации инновационных проектов; выступать инициаторами и полноправными участниками этих проектов.

Банки в большей мере предпочитают кредитовать потребности клиентов в оборотном капитале, ограничиваясь кругом клиентов с длительной положительной кредитной историей. Этому во многом способствует существующая ныне система формирования резервов под активные операции в зависимости от оценки их рисков, при которой определение показателя риска кредита, выданного юридическому лицу, осуществляется на основе расчета интегрального показателя финансового состояния заёмщика и состояния обслуживания им долга. Оценка кредитоспособности заемщика и определение его класса исходя из его финансового состояния на этапе выдачи кредита делает почти невозможным кредитование инвестиционных проектов, инициаторами которых выступают новые перспективные предприятия и те предприятия, финансовое состояние которых соответствует низкому классу заёмщиков, но уже на первых этапах реализации иинновационного проекта значительно улучшатся в результате генерируемых проектом активов. Необходимость формирования значительных резервов под активные операции на самом начальном этапе кредитования подобных предприятий делает их кредитование непривлекательным для банковского сектора. В связи с этим при кредитовании инновационно-инвестиционных проектов представляется целесообразным перейти от оценки финансового состояния заёмщика к оценке интегрального показателя его инвестиционной кредитоспособности, т.е. возможности погашения заемных средств в результате успешной реализации проекта. При этом основными факторами привлекательности проекта должны стать не столько финансовые показатели его инициатора, сколько экономические критерии проекта, позволяющие заёмщику за счет внедрения инноваций, модернизации основных фондов завоевать или расширить сегмент рынка, поднять эффективность производства, что в результате должно кардинально улучшить его платежеспособность. При оценке инвестиционной кредитоспособности заёмщика важной является оценка влияния на его текущее финансовое состояние денежных потоков, генерируемых создаваемыми в рамках кредитуемого проекта активами. Возможность контроля и распоряжения указанными потоками со стороны банков имеет определяющее значение для снижения кредитных рисков. Для применения интегрального показателя инвестиционной кредитоспособности заёмщика в банковской практике необходимо дальнейшее изучение и детальная

проработка коэффициентов его определения, которые должны базироваться не только на анализе финансовой отчётности инициаторов инвестиционных проектов, но и на экономических параметрах этих проектов.

Банки закладывают высокую степень риска инновационных проектов в процентную ставку по кредитам, что делает продукцию украинских предприятий неконкурентоспособной в ценовом плане из-за разницы в ставках по кредитам, которые могут получить отечественные и зарубежные инвесторы. Степень риска инновационных проектов часто завышается банками из-за недостаточного умения банков управлять этими рисками (выявлять, оценивать и доводить до приемлемого уровня). В связи с этим особую актуальность приобретает формирование соответствующей институциональной системы кредитного рынка, включающей не только финансово-кредитные учреждения, осуществляющие кредитование, но и структуры, способные профессионально проверять потенциальных клиентов (бюро кредитных историй); институты финансовой экспертизы экономических проектов для эффективного управления кредитной селекцией; единую систему информационного обеспечения кредитной инвестиционной деятельности.

Таким образом, реализация задачи реформирования экономики Украины на модернизационной основе требует объединения усилий и финансовых ресурсов государства и субъектов хозяйствования, среди которых должна быть усилена роль коммерческих банков. Стимулировать банки к переориентации их кредитной политики в направлении активизации кредитования инновационно-инвестиционной сферы должно государство на основе определения долгосрочных приоритетов инвестиционной стратегии, мер поддержки инвестиционных проектов и создания условий для развития рынка кредитования инновационных процессов.

Литература: **1** Наличие и состояние основных средств [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. - Режим доступа к сайту: http://www.ukrstat.gov.ua/ **2** Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. - Режим доступа к сайту: http://www.ukrstat.gov.ua/ **3** Капитальные инвестиции по источникам финансирования [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. - Режим доступа к сайту: http://www.ukrstat.gov.ua/ **4** Денежно-кредитная статистика [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Украины. - Режим доступа к сайту: www.bank.gov.ua. **5** Основные социально-экономические показатели [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Украины. - Режим доступа к сайту: www.bank.gov.ua. **6** Кредиты и депозиты по секторам экономики [Электронный ресурс] / Статистический выпуск Национального банка Украины за декабрь 2011г. - Режим доступа к сайту: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=110256 **7** Основные показатели деятельности банков Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Украины. - Режим доступа к сайту: www.bank.gov.ua. **8** Данные финансовой отчетности банков Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Украины. - Режим доступа к сайту: www.bank.gov.ua.

Розділ 7.4

Управление финансовым потенциалом банка как инструмент его инновационного развития

(Гребенюк Н.А.)

Всемирная глобализация экономических процессов и финансово-кредитных рынков обуславливает неизбежность глубоких структурных изменений, как в экономике целых стран, так и в деятельности отдельных финансовых учреждений. По своей сути переходная экономика Украины является экономикой смешанного типа, которая переживает затянувшийся период трансформации. Исходной точкой трансформации послужили пережитки административно-командной системы, сращенной с индустриальной экономикой, сегодняшняя реальность - неразвитая рыночная экономика, которая базируется на постулатах экономики потребления и экономики производства, а в перспективе - стремление к экономике знаний, в основу которой должны быть заложены инновационно - информационные технологии.

В этих условиях происходит активный поиск возможностей реализации «Инновационной стратегии развития Украины» и путей решения важнейших задач повышения эффективности деятельности всех субъектов хозяйствования. При этом инвестиции становятся основополагающим фактором экономического роста, но только в условиях тесного взаимодействия финансово-кредитной системы и реального сектора экономики, развития предпринимательства и увеличения доли сбережений населения в инвестиционной сфере.

По данным официальной статистики объемы инвестиций в основной капитал за 2010-2012 гг. показали положительную тенденцию, увеличившись 1,75 раза и составив 263,7 млрд. грн. (см. табл. 7.4.1). Но по итогам 2012 г. 59,2% (против 54% в 2011г.) совокупных капитальных инвестиций в Украине было осуществлено за счет собственных средств предприятий [1].

В то же время банковская система Украины незначительно увеличивает объемы кредитования резидентов до 818,01 млрд. грн. по итогам 2012 г., но в большинстве своем это кратко- или среднесрочные кредиты, направленные на решение текущих производственных задач предприятий, а не на их инновационное развитие [2]. То есть, спрос предприятий на долгосрочные кредиты не совпадает с предложением ссудного капитала со стороны банков.

Таблица 7.4.1.

Динамика инвестиций и источников их финансирования в Украине по итогам года, в млрд. грн.

Показатели	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал – всего [1]	150,67	209,13	263,73
в т.ч. за счет собственных средств предприятий	83,99	112,99	156,15
за счет кредитов банков	20,61	37,44	42,53
Кредиты, предоставленные банковской системой Украины резидентам – всего [2]	801,81	795,66	818,01
в т.ч. сроком до 1 года	297,42	295,88	347,11
сроком от 1 года до 5 лет	301,00	298,38	294,63
сроком свыше 5 лет	203,39	201,39	176,27

В целом банковская система Украины в 2012 г. продемонстрировала положительные тенденции: так активы по сравнению с прошлым годом выросли на 9,39%, достигнув отметки 907,69 млрд. грн.; собственный капитал увеличился на 8,09% до 141,24 млрд. грн. Кроме того, по итогам 2012 г. банковская система получила прибыль в размере 1,67 млрд. грн. против убытков -2,78 млрд. грн. в 2011г. [3]. То есть, можно предполагать, что банки Украины постепенно восстанавливают свои позиции.

В сложившейся ситуации перспективы развития украинской экономики напрямую зависит от структуры и величины кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы, который во многом определяется наличием финансовых ресурсов конкретных банков в сочетании с эффективным формированием и использованием финансового потенциала.

Обзорный анализ работ Воробьевой О.И., Азаренковой Г.М., Савлука М.И. свидетельствует о том, что в Украине не сформирован единый подход как к содержательному аспекту понятия «финансовый потенциал», так и к его оценке, к вопросам управления процессами формирования и реализации финансового потенциала банка [4; 5; 6]. Следовательно, разработка качественного управления финансовым потенциалом банка как основа его устойчивого роста высокоактуальна.

Целью дальнейших исследований будет раскрытие основных подходов и элементов управления финансовым потенциалом банка в условиях внедрения стратегии устойчивого развития на базе долгосрочного планирования с помощью методов финансового инжиниринга.

Далее будем исходить из предпосылок, что финансовый потенциал банка – это не только простая совокупность взаимосвязанных социально-экономических форм существования финансовых ресурсов банков и их финансово-материального воплощения, а также его потенциальные возможности, которые при определенных условиях могут быть направлены на эффективную реализацию стратегии устойчивого развития за счет внедрения перспективных инновационных финансово-кредитных услуг, удовлетворение новых потребностей клиентов банка и поддержание финансово-устойчивой и прибыльной деятельности банка [7].

Формирование финансового потенциала банков, хотя и имеет общеэкономическую природу, протекает в пределах определенной системы хозяйственных связей – динамически развивающегося и взаимодействующего с внешней политико-правовой и социально-экономической средой банка. Именно эти связи могут выступать как факторами развития, так и сдерживающими условиями для эффективного использования финансового потенциала. Из этого следует, что понятие «финансовый потенциал» это не статическое, а динамическое понятия. Его состав и взаимодействие с остальными элементами делового пространства постоянно изменяются.

Т.о., управление и измерение финансового потенциала не может опираться только на текущий «запас финансовых ресурсов», отраженных в балансе банка; оно непременно предусматривает и измерение (прогнозирование) «потока» этих ресурсов с учетом мотивации собственников и вкладчиков на более активное и плодотворное сотрудничество с банков в перспективе.

Управление представляет собой процесс целенаправленного воздействия на объект управления для достижения максимального результата за счет минимальных усилий. При таком подходе можно выделить целевую (для чего) и технологическую (как делать) составляющие процесса управления.

В работах теоретиков банковского менеджмента (Смовженко Т. С., Парасий-Вергуненко И. М.) раскрываются 4 основных подхода к управлению банками: традиционный, ситуационный, функциональный и системный [8; 9].

При традиционном подходе механизм банковского менеджмента включает: 1. внутреннее управление банком (маркетинг, планирование, организация, контроль и учет); 2. управление операциями; 3. управление персоналом.

Ситуационный поход (метод «экстренного реагирования») основывается на применении различных методов управления банком в зависимости от ситуации, причем самым эффективным методом при данном подходе является тот, который более всего соответствует конкретной ситуации в данный момент времени, обычно используется в кризисных ситуациях.

Функциональный подход подразумевает под управлением банком взаимосвязь управленческих функций, которые характеризуются относительной обособленностью, целенаправленностью и объективной необходимостью их осуществления. При этом грамотное управление подразумевает рационализацию структуры активов и пассивов с целью снижения стоимости привлекаемых и увеличения отдачи вкладываемых средств, при условии не нарушения допустимого порога рисков, задаваемого как достижение достаточных уровней надежности и ликвидности банка

При системном подходе управление банком представляется системой, со своими входом (цели, задачи), инструментарием (операции, ограничения), выходом (результаты деятельности), обратными связями и внешними воздействиями. При этом управление базируется на концепции стратегического мышления и включает дополнительные к традиционным элементам: текущее планирование (бюджетирование, бюджетное планирование); долгосрочное планирование; стратегическое планирование; стратегическое управление.

Каждый из перечисленных выше подходов к управлению банком является самостоятельным направлением, однако, все они взаимосвязаны между собой. Отсюда, управление банком, а, следовательно, и управление его финансовым потенциалом представляет собой синтез всех вышеперечисленных подходов.

Как уже отмечалось, динамичность процессов, ускоряющийся темп научно-технического прогресса ведут к формированию на мировых финансовых просторах экономики знаний.

Экономика знаний, или информационная экономика [10]. Это экономика, которая не имеет ничего общего ни с экономикой потребления, ни с производственной экономикой, даже на постиндустриальном этапе развития. Информационная экономика стремительно вытесняет на второй план реальную экономику. Она создает возможности воплощения виртуальных технологий и инструментов в сфере финансовых отношений. Уже сейчас они активно продвигаются на рынок: Интернет – магазины, Интернет - банкинг, Интернет - аукционы, Интернет - трейдинг. Работают виртуальные организации, которые предоставляют возможность мобилизовать гигантские финансовые ресурсы для решения производственных и коммерческих задач и при этом минимизировать как прямые, так и трансакционные затраты субъектов. Компьютерные технологии становятся «главным помещением» экономической деятельности. Не только обмен экономической информацией, но и составление соглашений осуществляются в виртуальном поле. Возникают предпосылки возвышения финансов над экономикой, превратив ее в финансомику которая отображает совсем новую движущую силу финансовой власти над обществом. [10]

Т.о., для банков, стремящихся процветать в условиях экономики знаний, в основе управления финансовым потенциалом как многогранного процесса, имеющего целенаправленный характер, должно лежать стратегическое планирование, которое формулирует широкие идеи, цели, пути и средства их достижения, т.е. процесс, включающий разработку концептуальной основы для принятия ключевых решений, касающихся будущих рынков, продуктов, структуры организации, прибыльности деятельности и профиля риска банка, а также выработку концепций текущих планов их достижения.

С учетом работ [8; 9] можно структурировать такие стратегические и тактические цели управления финансовым потенциалом банка.

К стратегическим целям следует отнести: лидерство в борьбе с конкурентами; создание конкурентных преимуществ на отдельных рыночных сегментах, избежание банкротства и крупных финансовых неудач; обеспечение постоянного финансового равновесия банка в процессе его развития.

К тактическим целям управления финансовым потенциалом банка следует отнести: рост объемов активно-пассивных операций; оптимизация соотношения «затраты - результат»; максимизация прибыли и рентабельности деятельности; минимизация риска при предусмотренном уровне прибыли; оптимизация денежного потока, обновление ассортимента банковских продуктов и услуг.

Стратегические и тактические цели взаимосвязаны между собой и направлены на достижение главной цели управления финансовым потенциалом

банка – обеспечение роста благосостояния собственников и повышение рыночной стоимости активов банка.

Поэтому управление финансовым потенциалом банка должно начинаться со стратегии развития (логично проходящей этапы возникновения, становления, функционирования, процветания), которая должна быть продуманной, качественной (адекватной условиям его деятельности), индивидуальной и гибкой. К сожалению, для многих отечественных банков в сложившихся обстоятельствах актуальным является вопрос «выживания» (выполнения обязательных экономических нормативов деятельности банков), что обуславливает их сиюминутное реагирование на изменение обстановки и ведет к приоритету защитной тактики и использование методов ситуационного управления. Эффективно же работающие банки переходят от управления тактического характера, основанного на составлении годового бюджета, к планированию в рамках общей процедуры стратегического управления

Формирование и реализация финансовой стратегии, направленной на поддержание конкурентоспособного финансового потенциала банка, основывается на использовании механизмов и инструментов финансового менеджмента, к которым можно отнести следующие:

- финансовое управление – финансовый анализ, бюджетирование, антикризисное управление, менеджмент привлечения заемных средств и размещения свободных средств, инвестиционный менеджмент;
- финансовая реструктуризация – ликвидация нерентабельных и неплатежеспособных структур банка, ужесточение контроля за расходованием денежных средств, списание неликвидных активов с баланса банка, управление издержками операционной деятельности, интеграция капитала;
- развитие внебалансовых операций – факторинг, страхование, форфейтинг, секьютиризация активов;
- управление финансовыми рисками – процедуры хеджирования, свопы, фьючерсы, форварды, опционы, финансовый инжиниринг.

Опыт проведения технологических революций в странах развитой экономики свидетельствует, что финансовый капитал может сыграть ключевую роль в появлении новых парадигм развития. Прогресс и инновации в первую очередь ассоциируются с производственным капиталом, однако существующий производственный капитал может устареть и тогда финансовый капитал берет на себя роль той силы, которая дает новый толчок развития экономики.

Одним из методов управления банков, несущим инновационные черты, выступает финансовый инжиниринг. То есть, стратегия банковского бизнеса, направленная на максимально полное удовлетворение потребностей существующих и потенциальных клиентов с учетом изменений во внешней и внутренней среде функционирования банка путем успешной разработки финансовых инструментов и финансовых технологий.

По мнению проф. А. Н. Мороза «финансовый инжиниринг - это целенаправленная разработка и реализация новых финансовых инструментов и (или) новых финансовых технологий, а также творческий поиск новых

подходов к решению финансовых проблем с помощью уже известных финансовых инструментов и технологий [6].

Финансовая инженерия, по мнению Дж. Финнерти включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов [11].

В соответствии со стратегией развития банка, можно выделить следующие виды финансового инжиниринга:

Оперативный финансовый инжиниринг – в основе которого лежат задачи снижения влияния процентных и валютных рисков, а также обеспечение дополнительной доходности стандартных операций. Он ориентирован на удовлетворение потребностей существующих клиентов банка.

Перспективный финансовый инжиниринг – неотъемлемая часть стратегии развития банка, в его основе лежат задачи завоевания лидерства и расширения сфер влияния. Он не только ориентирован на удовлетворение будущих потребностей, но и сам создает новые возможности (например: ориентация на новых клиентов банка или выход на новые виртуальные рынки услуг).

Кризисный финансовый инжиниринг - ориентирован на решение проблем банка в случае падения конкурентоспособности банковских услуг или продуктов, неудовлетворения клиентов качеством или ассортиментом услуг.

Необходимость активного применения финансового инжиниринга в банковской сфере обусловлена действием ряда факторов, среди которых можно выделить: посткризисные явления в экономике, ужесточение конкурентной борьбы между банками; активное внедрение информационных и компьютерных технологий; расширение возможностей имитационного моделирования; персонификация банковских продуктов; налаживание партнерских отношений с клиентами; сращивание интересов капиталов разных сфер.

В основе финансового потенциала банка лежит его капитал. Формирование капитала - обязательный этап, предшествующий началу деятельности. Но капитал банка имеет существенную особенность – он обычно покрывает около 10% общей потребности в средствах. Несмотря на небольшой удельный вес, капитал банка выполняет ряд важных функций: защитную, оперативную, регулирующую, а так же креативную (капитал банка направляется на организационный рост, предоставление новых услуг, выполнение новых программ). Структура этих функций формируются в зависимости от изменения источников формирования капитала и внешней среды. Кроме того, наличие солидного капитала создает и укрепляет доверие клиентов к банку тем самым, облегчая доступ банку к финансовым рынкам. То есть, можно сказать, что капитал выполняет еще и функцию «создателя имиджа» банка. Основной целью управления капиталом является обеспечение его адекватности, т.е. поддержание его на таком уровне, чтобы обеспечить и максимальную прибыльность, и достаточную устойчивость.

В общем случае увеличение капитала возможно как за счет реального наращивания средств, так и за счет сокращения его «минусующих»

составляющих (нематериальные активы; собственные акции, выкупленные у акционеров; недосозданные резервы; непокрытые убытки и т.д.). Второй путь является более рациональным, но трудно реализуемым так как он быстро исчерпывается, и в определенный момент у банка нет другого пути кроме внешнего наращивания. Поэтому банки вынуждены продавать свои акций, эмитировать долговые обязательства, продавать активы, формировать субординированный долг и т.д.

В рамках финансового инжиниринга целесообразней реализовывать задачи расширения финансового потенциала банка за счет увеличения долгосрочных привлеченных средств. Так, российские банки в условиях снижающихся ставок по банковским депозитам, решили повысить интерес вкладчиков к своим продуктам и начали предлагать «синтезированные» продукты, включающие инвестиционную составляющую - инвестиционные и индексируемые депозиты. Потенциально они могут приносить вкладчику большую доходность по сравнению с «обычными» вкладами [12].

При активизации работы с клиентами важную роль играет и изменение в системе материального поощрения сотрудников. С этой целью ряд американских банков начинает привязывать выплату части премиальных за приобретение новых вкладчиков непосредственно к заключению соглашения об открытии счета, к дальнейшему успешному ходу операций с данным клиентом, например, удержание его в течение определенного периода времени, продажа ему максимального количества дополнительных продуктов и услуг. Один из наиболее эффективных способов установления прочных и прибыльных деловых связей с владельцами новых счетов заключается в ускоренном расширении ассортимента предлагаемых им продуктов за счет пакетов инвестиционных и кредитных услуг. Однако, чтобы с успехом продать клиентам эти пакеты необходимо проводить тщательный предварительный анализ интересов и потребностей различных групп вкладчиков, соответствующим образом готовить персонал, подбирать наиболее оптимальные сочетания предлагаемых продуктов [13].

Положительный эффект может оказать так же введение целевых жилищных сертификатов и жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам сертификатов и вкладов после соблюдения установленных условий (срока хранения и необходимой суммы накопления средств на сертификатах и вкладах); повышение уровня информированности частных заемщиков о новых видах кредитов и банковских услуг; соблюдение банками индивидуального подхода при кредитовании и учет интересов заемщика; проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах кредитов [14].

В рамках реализации концепции социально-ответственного бизнеса банкам следует внедрять новые пакеты услуг, которые включают не только коммерческие предложения (диверсификацию сроков платежей, повышенную процентную ставку), но и способы перераспределения рисков (мультивалютные

счета, смену тарифных пакетов без санкций, услуги страхования), а также устанавливать персональные социальные связи с клиентами (материальное поощрение, призы, возможность воспользоваться программами лояльности). При ориентации на мобильное работающее население расширять ассортимент услуг электронных платежей и развивать системы гибридных карточек, сочетающих функции сбережения, платежа и кредитования.

Подводя итоги, можно отметить, что отсутствие ясной концепции и четко сформулированного стратегического видения банка, а также отсутствие системного подхода к стратегическому планированию и тактическому управлению может быть одной из основных причин недостаточно эффективного осуществления финансовой деятельности. Поэтому сегодня выигрывают те банки, которые наиболее успешно разрабатывают и воплощают в жизнь осмысленную стратегию. Они постоянно концентрируют усилия на реализации тщательно разработанной, гибкой процедуры стратегического планирования и управления.

Цель такого стратегического планирования и тактического управления финансовым потенциалом банка можно определить, как организацию оптимальной схемы источников финансовых ресурсов и эффективной системы их использования, внедрение и развитие новых направлений функционирования и банковских продуктов. При этом принятие любого управленческого решения должно координировать основные ориентиры финансовой деятельности банка (обеспечение долгосрочных перспектив роста; повышение текущей и перспективной рентабельности; поддержание стабильности работы; увеличение размера собственности владельцев банка, повышение прибыльности авансированного капитала) с объективными требованиями, предъявляемыми современными законами развития (обеспечение стратегической гибкости; накопление эффекта синергизма; поддержание социальной направленности деятельности), и ограничительными условиями законодательного порядка.

Литература: **1** Статистичні данні на сторінці Державної служби статистики України http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/infin04_12u.htm – Назва з екрана. **2** Статистичний бюлетень (електронне видання) на сторінці НБУ http://www.bank.gov.ua/files/3.3-Loans.xls#'3.3.1.2 – Назва з екрана. **3** Статистичні данні на сторінці Асоціації українських банків http://aub.org.ua/images/atab04032013.xls– Назва з екрана. **4** Воробйова О. І. Кредитно-інвестиційний потенціал банків України: автореферат дис… док.екон.наук: 08.00.08 / Воробйова Олена Іванівна. – Донецьк, 2011. – 39 с. **5** Азаренкова Г.М. Менеджмент фінансових потоків економічних агентів: [монографія] / Г. М. Азаренкова – К.: УАБС НБУ, 2009, – 335с. **6** Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, [та ін.]; за заг. ред. М. І. Савлука. – [5-тє вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2010. – 598 с. **7** Гребенюк Н. О. Фінансовий потенціал як передумова інноваційного розвитку банку [текст] / Н. О. Гребенюк // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції / відп. ред. Глущенко В. В. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – С. 125-128. **8** Смовженко Т. С. Антикризове управління стратегічним розвитком банку:

[монографія] / Т. С. Смовженко, О. М. Тридід, В. Я. Вовк. – К.: УАБС НБУ, 2008. – 473 с. **9** Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: [монографія] / І. М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с. **10** Глущенко В.В. Финансомика: постеклассическая наука или форма реализации финансовой власти в социуме [текст] / В. В. Глущенко // Социальная экономика, 2012. – №1. – С.88-97. **11** Finnerty J.D. Financial Engineering in Corporate Finance / J.D. Finnerty // Financial Management, 1988. – Winter. – PP. 14-33. **12** Российские банки начали предлагать «синтезированные» продукты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/news/2008/01/29/1776.html. **13** Вересюк А. В центре внимания – депозиты [текст] / А. Вересюк // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 12. – С. 62-65. **14** Каврук Е. С. Эффективность реализации потенциала кредитных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2010/06/pdf/10.pdf.

Розділ 7.5

Совершенствование и повышение эффективности финансово-кредитных рычагов регулирования развития аграрной сферы

(Жидяк А.Р.)

Государственная поддержка в современных условиях необходима как средство сохранения и роста производственного потенциала реально функционирующего крупного сельскохозяйственного производства и выравнивание диспаритета цен. Основной ее формой является субсидирование, осуществляемое как из государственного, так и регионального бюджетов. На деятельность аграрных предприятий влияют несвоевременность и неполная выплата государственных ассигнований. Кроме того, систематические задержки финансирования из государственного бюджета, при прогрессирующей инфляции, обесценивают субсидии, резко снижая их стимулирующую роль.

Исследованию проблем экономического регулирования и поддержки аграрной сферы экономики посвящено много работ отечественных и зарубежных ученых. Совершенствованию финансового механизма регулирования развития аграрной сферы много внимания уделяют такие ведущие украинские ученые, как В. Алексейчук, В. Амбросов, В. Андрейчук, В. Борисова, В. Галушко, А. Гудзь, М. Демьяненко, Т. Ефименко, М. Коденська, Ю. Коваленко, М. Кропивко, А. Крысоватый, П. Лайко, Ю. Лузан, И. Лукинов, Ю. Лупенко, П. Макаренко, М. Малик, А. Могильный, А. Непочатенко, Б. Пасхавер, Г. Пидлисецкий, П. Саблук, В. Синчак, В. Сытник, П. Стецюк, Н. Танклевска, П. Хомин, Л. Худолей, А. Чупис и др. Однако необходимость повышения эффективности использования бюджетных средств, направленных на финансовую поддержку предприятий аграрной сферы определяет актуальность дальнейших исследований в этой сфере.

Целью данной статьи является обоснование направлений совершенствования финансово-кредитных рычагов регулирования развития аграрной сферы.

Очевидно, что экономическое регулирование в аграрной сфере в любых условиях требует дополнения в виде финансовых и кредитных рычагов. Особенно это важно в условиях имеющихся кризисных явлений украинского рынка, когда имеет место резкое изменение ценовых и финансовых пропорций, а также общих условий воспроизводства и самой экономической системы [2. с.58]. Необходимо учитывать, что именно финансово-кредитные рычаги

способны скорректировать имеющиеся диспропорции в развитии аграрной сферы и экономики.

Значимость финансово-кредитных рычагов - объективно необходимого элемента системы регулирования - определяется, во-первых, избирательностью их действия, а, во-вторых, возможностью конкретизации действия.

Разумеется, при принятии решений по этому вопросу необходимо учитывать состояние бюджета. Однако при любом состоянии бюджета необходимо предусматривать дотации и субсидии аграрной сфере и другие формы бюджетных ассигнований.

Другим моментом, связанным с реализацией финансово-кредитных рычагов регулирования аграрной сферы в Украине, является запаздывание мероприятий по предоставлению дотаций и субсидий. Потери аграрных предприятий в результате складываются на нескольких уровнях. Они "платят" инфляционный налог, упускают возможность своевременного приобретения основных и оборотных средств или покупают их на менее выгодных условиях, увеличивают свою кредиторскую задолженность и вынуждены нести расходы по уплате процентов [1, с.12].

Быстрых и чудотворных решений здесь нет. Прежде всего, необходимо резко повысить эффективность использования средств, выделяемых государством. Из опыта Украины можно сделать парадоксальный вывод, что уменьшение объемов поддержки сопровождающиеся ухудшением их использования и снижением отдачи. Кредиты "проедаются", увеличивается незавершенное строительство, уменьшается эффект на единицу средств. Среди основных причин такого положения дел важное значение имеет организационный фактор: ослабевали ответственность и дисциплина; уменьшился административный контроль, который имеет огромное значение в рыночной экономике; не созданы организационные структуры, способные адекватно новым условиям управлять процессами; не отработаны новые процедуры предоставления и контроля средств.

К причинам объективного характера следует отнести инфляцию, которая обесценивает средства по сравнению с потребностями; изменяет структуру цен и тем самым постоянно меняет соотношение в необходимом распределении средств.

Существуют и экономико-политические причины - отсутствие установки на селективную и дифференцированную поддержку вместо общей и недифференцированной. В связи с этим считаем неверным предложение, что "финансовая поддержка должна прежде всего быть связана с преодолением дефицита аграрной продукции". Односторонний подход не соответствует сложности положения вещей на рынке аграрной продукции. Для отдельных отраслей необходимо наращивание производства [4, с.7]. Это, прежде всего экспортоспособная и импортозамещающая продукция (отдельные виды зерна, растительное масло, соя, рапс и ряд других). Принцип в данном аспекте один: то, что может эффективно производиться в Украине, должно производиться в объемах, обеспечивающих основные потребности страны и регионов. Здесь не обойтись без государственного протекционизма. Он призван решить две

задачи. Первое - защитить на первых порах относительно слабых отечественных производителей от массированного импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Второе - способствовать экспорту излишков конкурентоспособных видов продукции сельского хозяйства.

Другое дело продукция, которая при нынешнем состоянии платежеспособного спроса находится в относительном избытке. В таком случае финансовая поддержка призвана стимулировать рост эффективности производства. Это касается большинства продукции животноводства.

Финансовая поддержка должна осуществляться в рамках конкретных программ и проектов. В принципе для каждого продукта (или важнейших из них) нужны особые программы [5, с.5]. Последние должны учитывать наличие трудностей со сбытом продукции, ее конкурентоспособности, в частности на мировом рынке. В программах необходимо зафиксировать не только финансовые, но и ценовые условия, порядок квотирования и др. Предоставление финансовой поддержки (льготного кредита, дотаций) сопровождается установлением со стороны государства условий [6, с.110]. Это могут быть уровень эффективности производства, качество продукции, выполнение квот, доля сельского хозяйства в доходах, породность скота и др.

Государственные ресурсы должны использоваться в строгом соответствии целевого назначения, а производители, получивших финансовую поддержку, нести экономическую ответственность за непродуктивное использование средств. Поэтому субсидии, дотации, суммы возмещения за льготное кредитование должны возвращаться при нарушении условий предоставления таких средств.

В каждом случае определяется максимальная величина финансовой поддержки. Она устанавливается в расчете на хозяйство, на работника, на единицу строящегося и др.

Средства предоставляются на компенсаторно-долевой основе. Это означает, что государство компенсирует только часть расходов и притом таких, которые были действительно понесены. Соотношение участия государства и производителя может различаться в зависимости от содержания проекта или программы. В дорожном строительстве удельный вес бюджетных средств, согласно опыту стран Восточной и Западной Европы достигает максимальных величин.

Государственные средства на капитальное строительство необходимо выделять под проекты на конкурсной основе, привлекая к конкурсам как государственные так и негосударственные предприятия. Участники и исполнители проектов также вкладывают свои ресурсы на паевых началах. Данные проекты должны быть эффективными не только с точки зрения производства, но и спроса на продукцию, ее конкурентоспособности с позиций столкновения с импортными товарами с учетом возможностей комплектации отечественным оборудованием и др.

В конкретных условиях Украины крайне важно привлекать предприятия для участия своими денежными средствами в проектах. Необходимо, в частности, создать возможности в современной неблагоприятной ситуации для долевого

участия инвестора или производителя. В зависимости от содержания программы это могут быть налоговые льготы к продукции, реализуемой льготное кредитование и государственные гарантии при кредитовании, распространение практики ускоренной амортизации и т.п.

При проведении такой политики большинство субсидий носить характер субвенций, поскольку они имеют целевой характер, возвращаются при нарушении условий предоставления и составляют лишь часть затрат вместе с собственными средствами.

Аналогичный подход необходимо осуществить относительно льготного кредитования. Последнее постепенно должно распространяться не на сферу производства или форму хозяйствования, а предназначаться для тех, участвующих в той или иной программе или проекте. При этом возможные преимущества для проектов в приоритетных отраслях.

В рамках оптимизации кредитного механизма в связи с финансовым кризисом увеличивается проблема реструктуризации долгов [7, с.140]. Условия рыночной экономики, обстоятельства сложившиеся в украинской аграрной сфере, диктуют необходимость выделения должников, не имеющих средств для возврата кредитов, но сохранили хороший кадровый и производственный потенциал для эффективного производства. Для таких случаев необходима особая программа, согласно которой под разработанные проекты санации или модернизации хозяйства выделяются льготные кредиты (льготный процент с годовым или двухгодичным отсрочкой выплат). Одновременно целесообразно предусмотреть пролонгацию выплаты задолженностей. В ряде хозяйств частичное погашение необходимо осуществлять на основе учета задержки выплат государства за проданную предприятиями продукцию. При данном подходе задержаны средства рассматриваются как долг, а к государству предъявляются требования, аналогичные санкциям банков к должникам. В счет этого долга погашаются кредиты хозяйств. Кроме того, как один из вариантов следует предложить компенсацию государственными органами упущенной выгоды предприятий, потерь, связанных с санкциями за несвоевременные платежи, а также в связи с необходимостью использования кредитов коммерческих банков.

Улучшение кредитного механизма тесно связано с расширением сети кооперативных банков и кооперативных кредитных союзов. Для поддержания их создания со стороны государства целесообразно установить более низкий порог для величины уставного капитала, льготы по размеру резервного фонда, субсидирование части затрат на формирование банков, обучение персонала, приобретение оборудования и т.д.

Очень важно выделить приоритетные направления финансово-кредитной поддержки государства. При решении этой задачи следует иметь в виду важную закономерность: чем больше количество приоритетов, тем больше нагрузка на бюджет и сложный механизм регулирования. Учитывая состояние бюджета и несбалансированность механизмов регулирования, количество таких приоритетов должна быть резко ограничена, это во-первых, а во-вторых - они должны быть максимально привлекательными для производителей. Последнее

должно способствовать практической реализации паевого принципа участия в программах и проектах.

По нашему мнению, среди приоритетных направлений государственной поддержки должны быть: структурная перестройка сельского хозяйства и АПК в целом, прежде всего развитие базы хранения и переработки, сельской промышленности и промыслов, расширение импортозамещающих и експортоспособных видов продукции, содействие развитию кооперативных банков, кредитных обществ, страховых кооперативных обществ и др., поддержка мелиоративной базы, культурно-бытовой сферы, дорожной и другой инфраструктуры.

К важнейших условий предоставления финансово-кредитных ресурсов для хозяйств должны стать наличие планов или проектов реконструкции, модернизации или развития базы хранения и переработки, наличие работников и прежде всего руководителей с нужной квалификацией, документов о состоянии предприятия и оценкой возможностей эффективного производства.

Одновременно очень важно гарантировать определенную стабильность финансовой поддержки. Учитывая сложившуюся практику, необходимо законодательно закрепить обязательства государства, в том числе и в случае задержки при расчетах. Первый подход, более жесткий, предусматривает санкции к государству при задержке соответствующих дотаций и субсидий. Другой вариант - индексация задержанных финансовых ресурсов за официальным индексом инфляции. В обоих случаях следовало бы обязать государственные органы компенсировать потери предприятий, связанные с необходимостью использования коммерческих кредитов, с санкциями за несвоевременные платежи, упущенной выгодой.

Макроэкономическая стабилизация региона - основа повышения продовольственной безопасности: рост экономики обусловливает рост реальных доходов населения и, соответственно, спроса, что в свою очередь определяет рост агропромышленного сектора.

Изменение направлений материальных и финансовых потоков на аграрных рынках, совокупный оборот которых приближается к общим затратам всего государственного бюджета, может сделать гораздо большее влияние на аграрную сферу, чем непосредственно бюджетная поддержка [3, с.20]. Так, важнейшим направлением реализации стратегии стабилизации сбыта и снабжения предприятий агросферы должен быть механизм конкурсных закупок. Конкурс по закупке продукции за бюджетные средства всегда предусматривает размещение достаточно крупного государственного (регионального) заказа, получение которого должно быть выгодным для любого предприятия.

Необходимо разработать механизм привлечения предприятий перерабатывающей промышленности к выполнению государственных и региональных заказов через расширение их участия в конкурсах, проводимых бюджетными учреждениями. Это может быть достигнуто при условии институциональной и консультационной поддержки со стороны государства в лице соответствующих областных структур. Предприятиям перерабатывающей

промышленности Департамент экономики госадминистрации области рассылает в начале текущего года график конкурсов, проводимых бюджетными учреждениями в течение года, в свою очередь Главное управление агропромышленного развития областной государственной администрации предоставляет бюджетным организациям реестр предприятий перерабатывающей промышленности и осуществляет консультационную поддержку данных предприятий в процессе их участия в конкурсе.

Целесообразно использовать конкурсный механизм и для государственных закупок сельскохозяйственной продукции. Открытый конкурс является способом выдачи заказов на поставку сельскохозяйственной продукции по заранее объявленным в специальном документе условиям, которые предусматривают привлечение к определенному сроку на принципах соревнования предложений от нескольких участников конкурса с целью обеспечения для их организации наиболее выгодных условий сделки. На конкурсной основе можно проводить и отбор предприятий по хранению и первичной доработки сельскохозяйственной продукции.

В ближайшей перспективе в регионе необходимо осуществлять закупки через объединенные региональный заказ. Общая координация государственных заказчиков с целью объединения их заказов по однотипной сельскохозяйственной продукции дает возможность получить дополнительную экономию бюджетных средств от закупок крупных партий продукции [8, с.42].

Конкурсная система закупок сельскохозяйственной продукции для нужд любого региона страны стимулирует развитие аграрного рынка, перераспределяет бюджетные средства в пользу конкурентоспособных сельскохозяйственных товаропроизводителей; ускоряет реформу исполнительной власти, поскольку обеспечивает повышение степени открытости процедур государственных закупок. Однако это может быть достигнуто при соблюдении всех правил и процедур проведения конкурсных торгов.

Осуществление закупочных и товарных интервенций сельскохозяйственной продукции на конкурсной основе, а именно для региональных нужд обеспечивают: повышение эффективности расходования государственных финансовых ресурсов; определенное влияние государства на процесс ценообразования (конкуренция поставщиков за получение государственного заказа на поставку продукции приводит в конечном счете к установлению реальных цен, покрывающие расходы товаропроизводителя) максимальную гласность и открытость процедуры расходования бюджетных средств, создание конкурентной среды, необходимого для развития предпринимательской инициативы, за счет высокого уровня конкурсных требований, а также становление аграрного рынка, привлечение к сотрудничеству по обеспечению потребностей государства сельскохозяйственной продукцией поставщиков любой формы собственности на основе квалифицированного отбора [9, с.63].

Данный способ закупки выгоден не только государству, но и производителям сельскохозяйственной продукции, поскольку, во-первых, они экономически заинтересованы в сбыте своей продукции, а, во-вторых,

торги - это эффективный индикатор, который формирует равновесные цены на сельскохозяйственную продукцию.

В современных условиях в связи с малым объемом бюджетное финансирование может быть использовано в основном как механизм запуска и корректировки тех рыночных процессов, которые способны усилить государственное действие в направлении повышения устойчивости аграрной сферы. Основные мероприятия бюджетной политики должны создавать определенный рычаг рыночных сил и оцениваться за тем эффектом усиления, который создает конкретная государственная действие в экономике. Обеспечения необходимых пропорций устойчивого экономического роста аграрной сферы в относительно короткое время возможно лишь на основе совершенствования условий производства, качественного обновления средств труда и применения прогрессивных технологий. Переход к непрерывному инновационному процессу позволит комплексно решать экономические, социальные, технические, экологические проблемы устойчивого развития аграрной сферы.

Литература: **1** Бирюкова О.Н. О финансовой поддержке предприятий АПК путем компенсации платы за пользование кредитами /О.М. Бирюкова// Бухгалтерия в сельском хозяйстве. - 2007. - № 12. - С. 11-14. **2** Бородина А.Н. Корректировка политики государственной поддержки сельского хозяйства Украины /О.М. Бородина, А.Н. Могильный/ / Экономика АПК. - 2007. - № 6. - С. 55-61. **3** Бутко М.П. Эффективность государственной поддержки сельского хозяйства в Украине: реалии и перспективы /М.П. Бутко, А.А. Зеленская, С.М. Зеленский// Вестник экон. науки Украины. - 2007. - № 2. - С. 19-24. **4** Гудзь А.Е. Государственная программа финансовой поддержки предприятий через механизм удешевления кредитов /А.Е. Гудзь, А.В. Сомик// Экономика АПК. - 2008. - № 11. - С. 54-63. **5** Довганчин Г.В. Роль государственного регулирования экономических отношений в агропромышленном производстве /В. Довганчин// Экономика АПК. - 2002. - № 5. - С. 3-8. **6** Комарова И.В. Становление и развитие законодательного регулирования бюджетной поддержки аграрного сектора в Украине /И.В. Комарова// Государство и регионы. Серия: Экономика и предпринимательство. - 2007. - № 3. - С. 108-113. **7** Левченко Н.Н. Совершенствование механизма распределения государственных дотаций и компенсаций АПК /Н.М. Левченко// Государство и регионы. Серия: Государственное управление. - 2008. - № 2. - С. 138-144. **8** Полозенко Д.В. Прямые и косвенные формы государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий /Д.В. Полозенко// Экономика АПК. - 2008. - № 5. - С. 40-44. **9** Супиханов Б.К. Бюджетная поддержка сельского хозяйства /Б.К. Супиханов// Экономика АПК. - 2007. - № 2. - С. 61-66. **10** Усатюк О.М. Дотации на поддержку сельхозпроизводителя /О.М. Усатюк// Справочник экономиста. - 2012. - № 6. - С. 90-92.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной монографии содержится поиск ответов на те вызовы, которые возникают при поиске методологии и инструментария магистрального направления развития социально-экономических систем инновационного типа. Некоторые главы и разделы нашей работы данные проблемы рассматривают пока только на уровне их понимания и осмысления, а не окончательного разрешения.

Исследование позволяет сделать вывод о том, что необходимо:

– актуализировать вопрос развития в Украине региональных инновационных екоситем как составляющей формирования модели инновационного развития Украины;

– усилить поиск возможных путей развития и поддержки инновационной активности на принципах открытых инноваций;

– сосредоточить внимание на поддержке процессов перехода украинских предприятий и организаций к концепции социально - ответственного бизнеса;

– сосредоточить внимание на формировании общей инновационной культуры в Украине и активизации исследований по этому направлению;

– активизировать издание научной и учебно-методической литературы, периодических изданий по направлению инновационного развития, проводить работу по их распространению;

– консолидировать и координировать научную работу в соответствии со сформировавшимися в конкретных научных школах направлениями;

– активизировать усилия по развитию и укреплению международных научных и просветительских связей с ведущими университетами Европы для успешной адаптации Украины в мировое экономическое пространство;

– способствовать усилиям формирования национальной рамки квалификаций, постоянно мониторить потребности работодателей, исследовать компетенции, которые наиболее актуальны для реального сектора экономики;

– содействовать развитию международных научных связей, привлечению международных грантов на проведение исследований и разработку новых учебных программ;

– актуализировать вопрос оценки возможности дальнейшего инновационного развития на основе применения современных информационно-коммуникационных технологий.

Авторский коллектив, а также профессорско-преподавательский состав кафедры организации производства и управления персоналом Национального Технического университета «Харьковский политехнический институт», приглашает всех заинтересованных лиц продолжить разработку данного направления в форме научных дискуссий на семинарах и конференциях, диссертационных исследований, научно-исследовательских работ и т.д.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ПЕРЕРВА Петро Григорович
ДОВГАЛЬ Олена Андріївна
БАЛДЖИ Марина Дмитрівна
САВЧЕНКО Ольга Ігорівна
ШВЕЦЬ Ірина Борисівна
ШОСТАК Лілія Борисівна
ДАВИДОВ Олександр Іванович
ЕВТУШЕНКО Вікторія Анатоліївна
БАРАННІК Вячеслав Олексійович
ВЕЛИЧКО Олександр Володимирович
ВІХЛЯЄВА Світлана Іванівна
ГЕТАЛО Володимир Петрович
ПОБЕРЕЖНА Катерина Вікторівна
ДОЦЕНКО Сергій Ілліч
ГУСЕНКО Ольга Сергіївна
ДЯЧЕК Віталій Васильович
ЖИДЯК Олександра Романівна
ЗУБКОВА Аліна Болеславівна
ГРЕБЕНЮК Наталія Олександрівна
НЕСТЕРЕНКО Роман Олександрович
ЕВТУШЕНКО Ганна Валентинівна
НОВОСАД Валентина Олексіївна
ПОБЕРЕЖНИЙ Роман Олегович
СКВОРЧЕВСЬКИЙ Олександр Євгенович
СТЕЦЮРА Лідія Алімпіївна
ТУЛЬЧИНСЬКА Світлана Олександрівна
ШЕВЧЕНКО Тетяна Петрівна

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
Частина 1 Сучасні інноваційні трансформації
МОНОГРАФІЯ

Російською мовою

Відповідальний за випуск П.Г. Перерва
Редактор О.І. Савченко
Комп'ютерна верстка Р.О. Нестеренко

Видавництво ТОВ «Щедра садиба плюс»
Свідоцтво про держреєстрацію серія ДК № 4666 від 18.12.2013 р.
61057, м. Харків, вул. Ярославська, 11

Підписано до друку 24.12.2013. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний.
Ум.др.арк. 20,33 Обл. вид.арк. 29,28 Замовлення № 10/122013
Тираж 300 екз. Ціна договірна

Друк: ФОП Томенко Ю.І., м. Харків, пл. Руднева, 4, Тел. 757-93-82