



НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ НАН УКРАЇНИ



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ

проблеми
науки та практики



2012



ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»



National Academy of Sciences of Ukraine
Research and Development Centre of Industrial Problems of Development
Ministry of Education and Science of Ukraine
Kharkiv National Economic University

**COMPETITIVENESS
AND INNOVATIONS:
PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE**

Monograph

Kharkiv
«INZHEK» PH
2012

Національна академія наук України
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Міністерство освіти і науки України
Харківський національний економічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Монографія

Харків
ВД «ІНЖЕК»
2012

УДК 330.42

ББК 65.050

К 64

*Рекомендовано вченою радою Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
НАН України (протокол № 10 від 22.10.2012 р.)*

Рецензенти: *Алексєєв І. В.* – д-р екон. наук, професор, Національний університет «Львівська політехніка»;

Ковальчук К. Ф. – д-р екон. наук, професор, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ);

Христіановський В. В. – д-р екон. наук, професор, Донецький національний університет

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, професора Пономаренка В. С., д-ра екон. наук, професора Кизима М. О., д-ра екон. наук, професора Іванова Ю. Б. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 344 с. Укр. мова, русск. яз.

ISBN 978-966-392-423-6

Монографія є традиційним щорічним виданням, яке поєднує широке коло напрацювань відомих українських та російських науковців у сфері теорії і практики конкурентоспроможності та інновацій. Розглянуто проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств, територій та національної конкурентоспроможності, взаємозв'язку конкурентоспроможності та інновацій.

Видання призначене для науковців, викладачів економічних та інших навчальних закладів, які спеціалізуються на проблемах конкурентоспроможності та інновацій, управлінців всіх категорій, підприємців, аспірантів та студентів.

ББК 65.050

ISBN 978-966-392-423-6

© Колектив авторів, 2012

© ВД «ІНЖЕК», 2012

ЗМІСТ

Вступ.....9

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Брюховецкая Н. Е., Булеев И. П. Формирование стратегии конкурентоспособности предприятий на основе капитализации..... 11

Ломагин Н. А. ОАО «Газпром» в условиях мирового экономического кризиса: стратегия выживания или стратегия развития?..... 36

Орлов П. А. Социальная ответственность маркетинга в Украине и промышленно развитых странах в условиях затяжного мирового экономического кризиса.....55

Хаустова В. Є., Матюшенко О. І. Теоретичні аспекти визначення стадії життєвого циклу підприємства72

2. Конкурентоспроможність підприємств на світових ринках

Сутырин С. Ф., Трофименко О. Ю. Воздействие присоединения к Всемирной торговой организации на конкурентоспособность российских компаний 91

Шеров-Игнатьев В. Г. Участие России в региональных экономических объединениях: воздействие интеграции на конкурентоспособность российских предприятий.....108

Хаустова В. Є., Криванич М. В. Теоретичні аспекти оцінки міжнародної конкурентоспроможності та вибору конкурентної стратегії коксохімічної інжинірингової організації..... 122

3. Конкурентоспроможність регіонів

Татаркин А. И. Конкурентная активность территорий в пространственном развитии Российской Федерации.....139

Тищенко А. Н., Горбатов В. М., Розгон И. В. Сущность и определение понятия «конкурентоспособность» на мезо- и макроуровне.....165

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

<i>Власюк О. С.</i> Фінансові аспекти забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку України.....	182
<i>Кизим М. О., Сапронов Ю. А.</i> Методичний підхід до порівняльної оцінки зовнішньої видової енергетичної залежності нафтодефіцитних країн світу.....	193
<i>Дороніна М. С., Курочкіна І. Г.</i> Конкурентоспроможність України в світових рейтингах	221
<i>Тищенко О. М., Гусев Ю. В.</i> Світовий досвід визначення малого бізнесу як складової розвитку економіки	235
<i>Погорлецкий А. И.</i> Международная налоговая конкурентоспособность российского бизнеса: текущая оценка и возможные пути повышения.....	252
<i>Коваль А. Г.</i> Перспективы повышения конкурентоспособности России на трансформирующихся рынках Латинской Америки	275

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

<i>Черваньов Д. М., Жилінська О. І.</i> Інновації та конкурентоспроможність: механізми впливу на мікро- та макроекономічному рівнях.....	290
<i>Рекова Н. Ю.</i> Фінансове регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.....	309
<i>Матюшенко І. Ю.</i> Перспективи створення штучного інтелекту при реалізації концепції конвергенції NBIC-технологій в Україні	328

CONTENTS

Introduction.....	9
-------------------	---

1. Strategic aspects of competitiveness of companies

<i>Bryukhovetskaya N. Ye., Buleev I. P.</i> Formation of strategy of competitiveness of companies on the basis of capitalisation	11
<i>Lomagin N. A.</i> OJSC Gasprom under conditions of the world economic crisis: strategy of survival or strategy of development?	36
<i>Orlov P. A.</i> Social responsibility of marketing in Ukraine and developed industrial countries under conditions of the lingering world economic crisis	55
<i>Khaustova V. Ye., Matyushenko O. I.</i> Theoretical aspects of identification of the stages of living cycle of a company	72

2. Competitiveness of companies in the world markets

<i>Sutyryn S. F., Trofimenko O. Yu.</i> Impact of joining the World Trade Organisation upon competitiveness of Russian companies	91
<i>Sherov-Ignatyev V. G.</i> Participation of Russia in regional economic associations: impact of integration upon competitiveness of Russian companies	108
<i>Khaustova V. Ye., Kryvanych M. V.</i> Theoretical aspects of assessment of international competition and selection of competitive strategy of by-product coke engineering organisation	122

3. Competitiveness of regions

<i>Tatarkin A. I.</i> Competitive activity of territories in spatial development of Russian Federation	139
---	-----

<i>Tishchenko A. N., Gorbatov V. M., Rozgon I. V.</i> Concept and definition of competitiveness at meso and macro levels.....	165
---	-----

4. Problems of ensuring national competitiveness

<i>Vlasyuk O. S.</i> Financial aspects of ensuring competitiveness and innovation development of Ukraine.....	182
<i>Kizim M. O., Sapronov Yu. A.</i> Methodical approach to comparative assessment of external aspectual energy dependence of petroleum-deficit countries of the world.....	193
<i>Doronina M. S., Kurochkina I. G.</i> Competitiveness of Ukraine in the world ratings	221
<i>Tischenko A. N. Gusev Yuriy V.</i> The world experience of the small business definition as part of economic development	236
<i>Pogorletskiy A. I.</i> International tax competitiveness of the Russian business: current assessment and possible ways of increase.....	252
<i>Koval A. G.</i> Prospects of increase of competitiveness of Russia in transforming markets of Latin America	275

5. Innovation development as a factor of competitiveness

<i>Chervanyov D. M., Zhylinska O. I.</i> Innovations and competitiveness: mechanisms of influence at micro and macro economic levels	290
<i>Rekova N. Yu.</i> Financial regulation of innovation development of small and medium business in Ukraine.....	309
<i>Matyushenko I. Yu.</i> Prospects of creating artificial intellect when realising the concept of convergence of NBIC-technologies in Ukraine	328

Вступ

Національні економіки більшості держав, залучених у загальносвітову систему господарювання, досі знаходяться у стані рецесії або посткризового відновлення, що висуває на передній план проблеми забезпечення конкурентоспроможності на рівні держави, на регіональному рівні та на рівні суб'єктів господарювання – підприємств та інтегрованих структур бізнесу.

Ця колективна монографія є традиційним щорічним виданням, в підготовці якого брали участь фахівці українських (м. Київ, Донецьк, Харків) і російських (м. Єкатеринбург та Санкт-Петербург) наукових шкіл, широко відомі не тільки в наших країнах, але й за їх межами.

Розвиток економічної науки в сфері конкуренції та конкурентоспроможності трансформує традиційні «класичні» підходи до її дослідження, підіймає нові аспекти проблеми у відповідь на виклики світового економічного розвитку та специфіки протікання соціально-економічних процесів на національному рівні. Виходячи з цього, організація постійного моніторингу науково-теоретичних досліджень та практичних розробок у сфері конкурентоспроможності уявляється виключно важливою для адекватного розуміння еволюції явища, що досліджується, та ідентифікації найбільш важливих та ефективних шляхів її забезпечення на всіх рівнях.

У фокусі досліджень конкурентоспроможності в цьому виданні традиційно залишається конкурентоспроможність підприємств, яка подана в двох аспектах (розділи 1 і 2 монографії).

Перший розділ колективної монографії присвячений стратегічним аспектам забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності та включає: розвиток теоретичних підходів до ідентифікації стадій життєвого циклу підприємств, що є необхідною складовою стратегічного аналізу та визначає особливості реалізації конкурентної стратегії; дослідження соціальної відповідальності маркетингу як фактора конкурентоспроможності; визначення впливу соціально-економічної кризи на стратегію провідних національних компаній (на прикладі ОАО «Газпром») та формування стратегії конкурентоспроможності на умовах капіталізації.

Розвиток інтеграційних процесів на мікрорівні обумовлює необхідність окремого розгляду особливостей забезпечення конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках, чому й присвячений *другий розділ*. У ньому висвітлені результати досліджень впливу на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання участі держави в регіональних економічних об'єднаннях та СОТ, а також обґрунтування вибору міжнародної стратегії фірми, що спеціалізована в сфері промислового інжинірингу.

Новим та перспективним напрямом дослідження конкурентоспроможності є її забезпечення на регіональному рівні. Ця проблема знайшла відображення у *третьому розділі* монографії, в якому досліджений взаємозв'язок та сутнісні відмінності конкурентоспроможності на макро- та мезорівні, а також в теоретичному та практичному плані розглягута конкурентна активність територій Російської Федерації.

Четвертий розділ роботи включає дослідження по проблемам національної конкурентоспроможності: позиціонування України в світових рейтингах конкурентоспроможності; фінансові аспекти державної політики забезпечення конкурентоспроможності, проблеми забезпечення міжнародної податкової конкурентоспроможності та взаємозв'язок національної конкурентоспроможності з енергозабезпеченістю країн.

П'ятий розділ колективної монографії присвячений інноваціям як основі довгострокової конкурентоспроможності. У ньому представлені результати досліджень механізму впливу інновацій на конкурентоспроможність на мікро- та макроекономічному рівнях; перспективи конвергенції NBIC-технологій в Україні, а також особливості фінансового регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу.

Монографія буде корисна для працівників державного управління, фахівців в області конкуренції, викладачів, аспірантів, підприємців, що прагнуть до збагнення механізмів конкурентоспроможності та їхньому ефективному використанню.

1. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Брюховецкая Н. Е., докт. экон. наук, профессор

Булеев И. П., докт. экон. наук, профессор

Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

Ормирование стратегии конкурентоспособности предприятий на основе капитализации

На протяжении последних ста лет социально-экономическое развитие Украины проходило в условиях естественного становления рыночных отношений (до 1917 г.); формирования и функционирования планово-централизованного народно-хозяйственного комплекса с практически полным огосударствлением производственного потенциала и собственности на средства производства; перехода от плановой централизованной системы хозяйствования к рыночным отношениям; становления и развития рыночных отношений одновременно с преобразованием форм собственности, структуры экономики, социальных отношений, форм и методов управления. Последний этап занимает менее 20 лет. Данный путь проходят все постсоциалистические страны. Однако скорости их прохождения и полученные результаты различные. И хотя мировой общественностью экономика Украины признана рыночной, реальное положение дел далеко не соответствует тем целям и идеалам, которые ставились реформаторами в первые годы начатых в 90-е годы истекшего столетия преобразований. К настоящему времени Украина существенно снизила производство валового внутреннего продукта (ВВП), не получили развития производства пятого и шестого технологических укладов. При общем снижении ВВП в расчете на душу населения резко усилилась дифференциация населения по доходам, страна превратилась в сырьевой придаток экономически развитых стран мира, имеет место дальнейшая деиндустриализация промышленности, снижение конкурентоспособности продукции, предприятий, экономики в целом. При том что и в 2012 г. все ещё не достигнут уровень производства ВВП дореформенных

девяностых годов XX века, ухудшилась структура экономики, промышленности, возрос удельный вес производства сырья и полуфабрикатов. Почти на 10 % снизилась численность населения, ощущается дефицит квалифицированной рабочей силы, не получили развитие наука, образование, здравоохранение. Остаются невостребованными новые технологии, инновационные проекты, отсутствуют на большинстве предприятий современные стратегии развития.

Государство самоустранилось от разработки и реализации современных парадигм развития экономики, промышленной политики, сосредоточив многочисленный и разнообразный административный и фискальный аппарат на вопросах формирования бюджета, главным образом за счет зарождающегося среднего класса, сохранения на низком уровне оплаты труда и доходов основной массы населения, социальной поддержки населения с низкими доходами. Результатом таких действий органов управления центрального и региональных уровней стало формирование стратегий предприятий, ориентированных на выживание, сиюминутное получение прибыли, отчетности по важным, но не определяющим развитие предприятий показателям, получение доходов новыми собственниками даже в результате ликвидации предприятий и получения прибыли от реализации остаточной стоимости имущества ликвидируемых субъектов хозяйствования [1].

Исследования данных проблем ученых, специалистов, научных коллективов, главным образом НАН Украины, не нашли поддержки политической элиты. По уровню доходов населения Украина занимает последнее место в Европе. Среди стран, обеспечивающих своим гражданам наиболее благополучную жизнь, согласно данным «The Economist», Украина занимает 78 место [2]. Рейтинг составлен по результатам социологических опросов по показателям: уровень здравоохранения, безопасности и благополучия, доверия населения к общественным институтам. Приведенные и другие факты свидетельствуют о необходимости изменения стратегии социально-экономического развития на макро-, мезо- и микроуровнях.

Цель данной работы заключается в обосновании необходимости формирования на уровне субъектов хозяйствования долгосрочной, среднесрочной и текущей стратегий, показателей оценки уровня их реализации – конкурентоспособности предприятия и капитализации.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Исследованию сущности экономических категорий «стратегия», «конкурентоспособность», «капитализация» посвящены работы многих известных ученых и научно-исследовательских коллективов развитых стран, стран СНГ, Украины. В отечественной экономической науке это работы ученых НАН Украины: Института экономики и прогнозирования (г. Киев), Института экономики промышленности (г. Донецк), Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития (г. Харьков); Института региональных исследований (г. Львов); высших учебных заведений: Харьковско-го национального университета, Национального университета «Львівська політехніка», Тернопольского национального экономического университета и др.

Несмотря на значительное количество опубликованных работ и защищенных диссертаций по отмеченным проблемам, их системное изучение, выбор механизмов реализации, методы оценки их эффективности нуждаются в дальнейшей разработке.

Анализ многочисленных отечественных и зарубежных источников свидетельствует об отсутствии дифференциации категории «стратегия» на долгосрочную, краткосрочную, текущую. Как правило, специалисты под стратегией понимают долгосрочные цели (на 5–10 и более лет). К примеру, стратегия энергобезопасности разрабатывается на 30–50 лет, стратегия конкурентоспособности – на 3–5 лет и более, инновационные стратегии – на 5–10 лет. Исходя из реального состояния проблемы, следует выделять долгосрочные стратегии предприятий – на 10 и более лет, среднесрочные на 3–10 лет, и краткосрочные до 3-х лет. Последние могут включать текущие цели, программы, задачи. К текущим целям или краткосрочным стратегиям могут быть отнесены антикризисные программы, прибыль и рентабельность, мероприятия по обеспечению конкурентоспособности предприятий на внутренних и внешних рынках, отдельные проекты инновационного развития, планы повышения качества рабочей силы, форм управления и т. п.

К среднесрочным стратегиям можно отнести планы инновационного развития, их обеспечение собственными и привлеченными источниками финансирования, программы энергосбережения, планы технического перевооружения и их обеспечение соответствующего качества рабочей силой, формирование имиджа, брендов, торговых марок, совершенствование структуры предприятия, форм и методов управления, оптимизация соотно-

шения накопления и потребления, отслеживание динамики стоимости предприятия и стоимости бизнеса и пр.

Долгосрочная стратегия характеризуется уровнем и динамикой конкурентоспособности предприятия и основной номенклатуры его товаров на внутреннем и внешнем рынках, уровнем и динамикой капитализации.

В общедоступных экономических работах достаточно глубоко исследованы категории конкурентоспособности, методы её измерения и оценки. Эти подходы изложены в работах зарубежных и отечественных исследователей самых различных экономических школ и течений (от классической политэкономии до неонинституционализма и неолиберализма). Также достаточно много внимания экономическая наука уделяла и уделяет проблеме капитализации. Однако в современной отечественной экономической науке и практике категория «капитализация» относительно нова. Почти 70 лет социалистические страны понятие «капитализация» относили к экономическим категориям товарного производства, прежде всего капиталистического. Место и роль капитализации в процессе воспроизводства отражены на *рис. 1*.

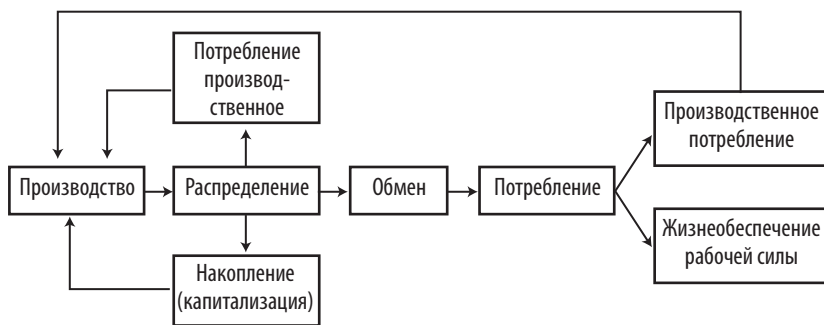


Рис. 1. Накопление (капитализация) в цикле воспроизводства

Приведенная схема показывает, что если есть процесс воспроизводства (без чего производство невозможно в принципе), непременно в нём имеет место накопление. Принципиальная схема капитализации субъектов хозяйствования реального сектора экономики представлена на *рис. 2*, где сделана

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

попытка показать процессы воспроизводства, источники обеспечения капитализации, алгоритм процесса капитализации.

Анализ практики социалистического этапа функционирования экономики предприятий, литературных источников эпохи «развитого социализма» свидетельствует о том, что основные процессы, отраженные на рис. 1, рис. 2 присущи как капиталистической, так и экономике, функционирующей в условиях государственной (общественной, общенародной, коллективной и т. п.) собственности на средства производства. То есть любое общество, организация, предприятие могут функционировать и развиваться, если они обеспечивают не только простое воспроизводство, но и направляют часть добавленной стоимости на развитие производства. В социалистической экономике так же, как и в экономике рыночной, имели место проблемы накопления и потребления, совершенствования производства, распределения, потребления. При этом имели место и отношения обмена, но они занимали более скромное место в плановой экономике относительно обмена в рыночных условиях. В дореформенной отечественной экономике вместо капитализации использовались задания по капитальному строительству, науке и технике, техническому перевооружению, рационализации и изобретательству и т. п. Источниками их финансирования служили централизованные капиталовложения, собственные средства предприятий (фонд развития предприятия, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства), кредиты банков, средства общественных организаций, предприятий-смежников и т. п. Таким образом, использование категории капитализация в отечественной экономической науке и практике – явление не новое, а есть возврат к общей практике хозяйствования в условиях рыночных отношений.

Проблемами развития предприятий, их капитализацией в плановой экономике занимались государственные органы управления. Предприятия являлись исполнителями и реализаторами целей и задач, которые ставились органами госуправления, обеспечивающими разработку проектов, источники их финансирования. В условиях рыночных отношений это стало проблемой субъектов хозяйствования. Поэтому вопросы капитализации предприятия нуждаются в более глубокой проработке как в науке, так и в практике.

В условиях современного общественного воспроизводства главным его результатом становится производство капитала [3, с. 62]. Капиталом

Конкурентоспособність та інновації: проблеми науки та практики

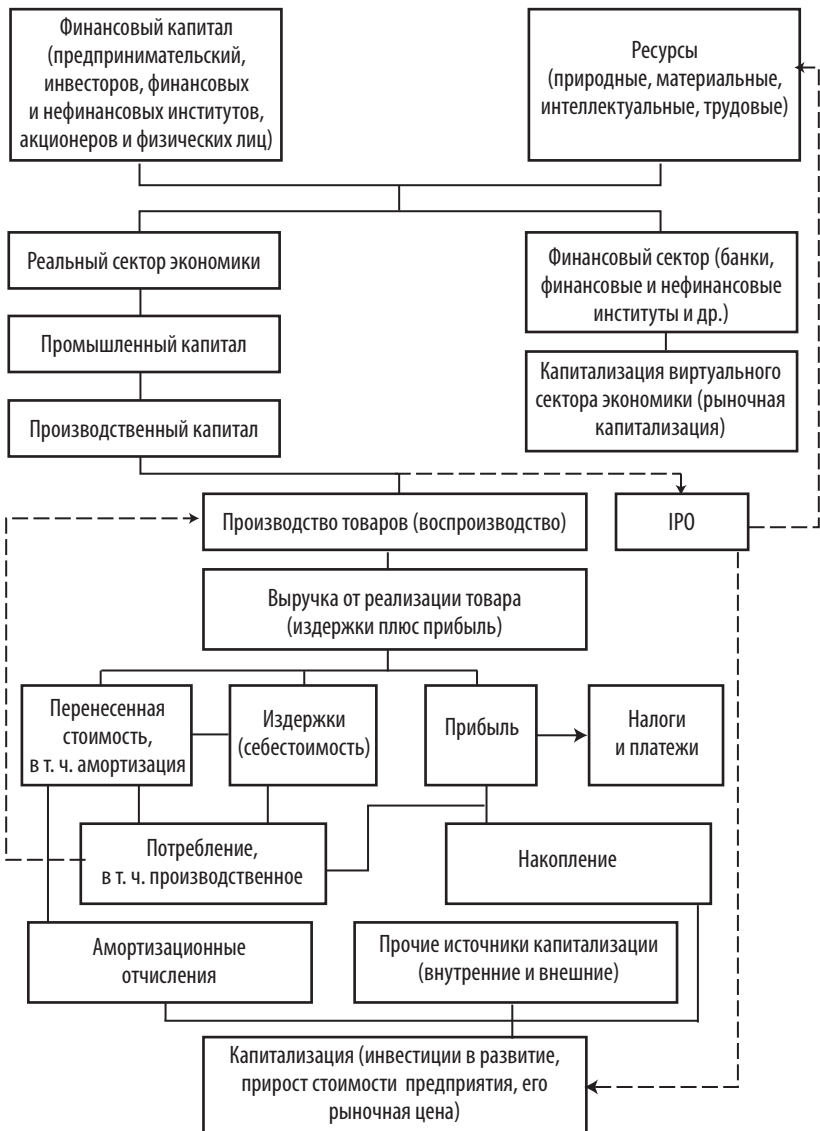


Рис. 2. Принципиальная схема капитализации субъектов реального сектора рыночной экономики

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

признается любой актив – физический или человеческий, обладающий способностью генерировать поток будущих доходов, то есть капитал, согласно классической политэкономии, есть стоимость, приносящая прибавочную стоимость [4, с. 165]. В отечественной экономической науке используется определение категории капитализация, данное в работах К. Маркса, который отмечал, что «капитализация – это 1) преобразование прибавочной стоимости в капитал, то есть использование ее на расширение капиталистического производства; 2) процесс создания фиктивного капитала» [5]. Дальнейшая разработка категории капитализации происходило на основе данных определений.

Обобщая различные толкования понятия капитализация, С. С. Шумская выделяет четыре варианта [6, с. 38]:

первый – капитализация рассматривается как процесс накопления капитала, что происходит различными путями, например, путем преобразования в капитал полученных в результате предпринимательской деятельности доходов (прибыли) («преобразование прибавочной стоимости в капитал») и путем отнесения затрат на прирост капитальных активов, а не на затраты отчетного периода;

второй – капитализация как процесс вовлечения ресурсов в обращение, преобразование их в капитал (что предусматривает рассмотрение этапов формирования, использования, распределения);

третий – капитализация как процесс изменения (смены) форм капитала. Например, переход капитала из материально-вещественной формы в денежную форму (преобразование имущества – собственности в денежный капитал как обратный процесс относительно процесса наращивания производственного капитала за счет денежного);

четвертый – капитализация как оценочная характеристика стоимости имеющегося капитала или как метода оценки стоимости предприятия (финансового капитала).

Безусловно, каждый из названных вариантов имеет право на жизнь и быть направлением, объектом дальнейших исследований. Однако, чтобы несколько систематизировать направления исследования, авторы данной работы предлагают рассматривать капитализацию субъектов реального сектора экономики (прежде всего предприятий) и рыночную (виртуальную)

капитализацию (капитализацию рынка ценных бумаг). В свою очередь капитализация субъектов хозяйствования реального сектора экономики рассматривается как прирост стоимости бизнеса и стоимости предприятия. Стоимость бизнеса устанавливается в процессе изменения собственника. Стоимость предприятия устанавливается путем экспертной или экономической оценки материальных и нематериальных активов предприятия. Схематично изложенный подход отражен на *рис. 3*.

Процесс капитализации субъекта хозяйствования реального сектора рыночной экономики представлен на *рис. 4*, где показаны взаимосвязь функционирующего капитала, капитализации и конкурентоспособности предприятия, что составляет основу долгосрочной стратегии.

На уровень капитализации и конкурентоспособности влияют факторы, основные из которых приведены в *табл. 1*.

Перечисленные в *табл. 1* факторы взаимосвязаны и взаимозависимы. Некоторые из них не имеют количественной оценки. Их влияние на капитализацию и конкурентоспособность в целом могут быть определены косвенно либо экспертными методами.

Показатель капитализации целесообразно ввести в официальную статистическую отчетность субъектов хозяйствования реального сектора экономики. В условиях отсутствия таковых рассмотрим возможность использования для этих и имеющихся отчетных показателей на примере предприятий металлургии.

Используя данные Интернет-ресурса АРИФУ, НКЦБФР, аналитического отчета о работе горнометаллургического комплекса Украины [7], других источников [8; 9] рассмотрим отдельные показатели работы металлургических предприятий Украины, прямо или косвенно характеризующих тенденции, источники капитализации, их влияние на общие показатели работы.

В *табл. 2* приведены показатели выручки от реализации ряда крупнейших металлургических предприятий Украины.

Данные *табл. 2* свидетельствуют об успешном преодолении в 2011 г. последствий кризиса 2008–2009 гг. металлургическими предприятиями. Исключение составляет Макеевский металлургический завод, выручка от реализации которого в 2011 г. к уровню 2007 г. составила 53,6%. Несколько иная ситуация с прибылью (*табл. 3*).

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

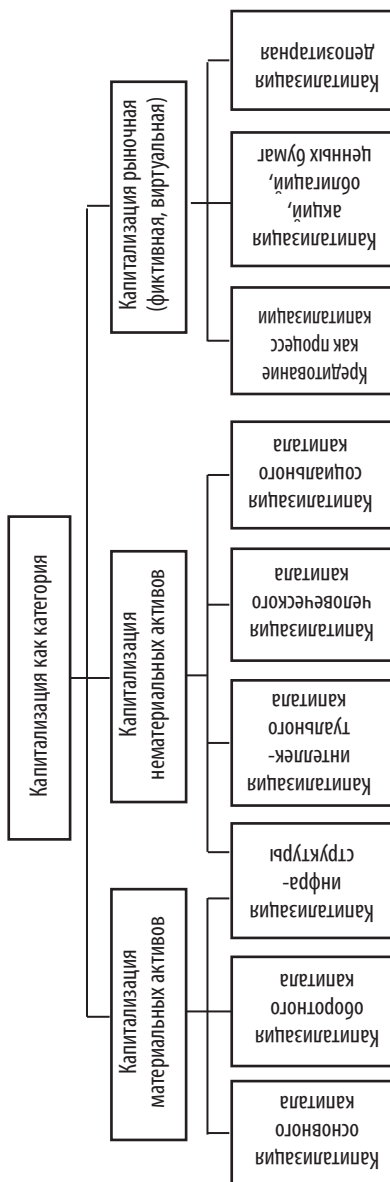


Рис. 3. Капитализация как экономическая категория

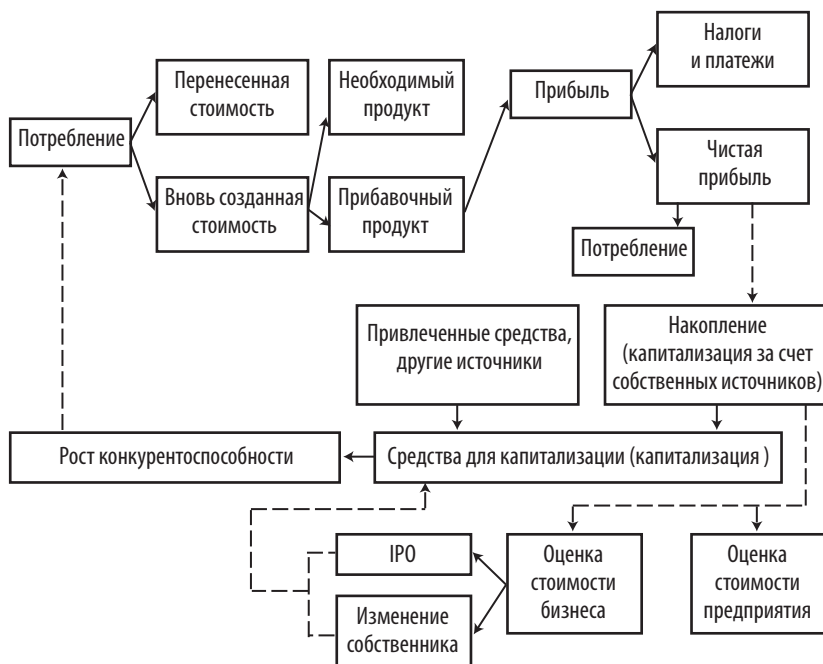


Рис. 4. Схема капитализации предприятия с целью повышения его конкурентоспособности

Таблица 1

Факторы, влияющие на уровень капитализации

Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> ▸ Политическая стабильность ▸ Состояние рынка (внутреннего и внешнего) ▸ Защищенность собственности ▸ Уровень коррупции и рейдерства ▸ Инновационные настроения общества 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Региональная промышленная политика ▸ Креативный регион ▸ Преобладающие формы собственности ▸ Качество подготовки рабочей силы и менеджмента 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Форма собственности ▸ Качество топ-менеджмента и рабочей силы ▸ Эффективность работы предприятия ▸ Участие коллектива в управлении

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Окончание табл. 1

1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Качество образования и профессиональной подготовки, их непрерывность и системность ▶ Стабильность национальной валюты ▶ Инфляция ▶ Система налогообложения ▶ Национальная промышленная политика ▶ Состояние банковской системы и фондового рынка, финансовых организаций ▶ Духовность и ценности общества ▶ Наличие или отсутствие национальной идеи ▶ Состояние науки ▶ Соответствие институтов требованиям инновационного развития ▶ Методы оценки рыночной цены бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Состояние институтов инновационного характера ▶ Система местных налоговых сборов ▶ Система непрерывного обучения 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Уровень оплаты труда ▶ Имидж предприятия ▶ Уровень банковского процента на кредитование ▶ Корпоративная культура и ответственность ▶ Уровень креативности персонала ▶ Наличие стратегии инновационного развития ▶ Размер предприятия, его вхождение в вертикально/горизонтально интегрированные структуры, сети, кластеры ▶ Система непрерывного обучения

Таблица 2

Динамика выручки от реализации продукции металлургических предприятий за 2007–2011 гг. (млн грн, %)

Предприятия	2007	2008	2009	2010	2011	2011 к 2007, %
1	2	3	4	5	6	7
Азовсталь	21668,0	28710,6	21545,5	36786,3	44423,6	205,0
ММК им. Ильича	18845,6	22852,7	13470,0	26175,1	35754,5	189,7
АМ Кривой Рог	9889,4	16288,7	11098,2	12208,4	21770,4	220,1
Енакиевский металлургический завод	6020,2	9653,3	4258,2	13238,1	21363,1	354,8
Запорожсталь	10685,5	13843,5	9755,6	14368,2	19376,4	312,8

Конкурентоспособність та інновації: проблеми науки та практики

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
ДМК им. Дзержинского	8816,8	11104,4	10686,1	12574,0	18273,7	207,3
Макеевский МЗ	5132,6	8917,3	3007,4	6557,2	2753,7	53,6
ДМК им. Коминтерна, г. Днепропетровск	862,9	1165,3	833,8	1120,7	1152,2	133,5
Кременчугский СЛЗ	1092,9	2144,9	617,8	1376,7	1370,2	125,4
ДМЗ, г. Донецк	643,3	730,9	566,8	780,7	784,1	121,9

Источник: Интернет-ресурсы АРИФРУ, НКЦБФР.

Таблица 3

Темпы прироста чистой прибыли ряда металлургических предприятий Украины в 2007–2011 гг. (млн грн, %)

Предприятия	2007	2008	2009	2010	2011	Итого за 2007– 2011 гг., %
1	2	3	4	5	6	7
Арселор Миттал Кривой Рог	3798,5	4676,5	-120,0	1209,5	2143,0	11707,5
Азовэлектросталь	15,4	-148,7	-495,0	23,6	622,7	18,0
Алчевский металлургический комбинат	325,0	-350,4	-890,1	-1013,9	291,2	-1638,2
Енакиевский металлургический завод	150,8	407,6	-857,1	-778,6	249,3	-828,0
Донецкий металлургический завод	3,4	4,4	0,3	3,6	39,1	50,8
Электрометаллургический завод Днепрспецсталь им. А. М. Кузьмина	344,7	-165,6	-117,3	57,3	6,4	125,5
Кременчугский сталелитейный завод	36,7	536,7	-45,9	21,4	-21,5	527,4
Запорожсталь	1,3	-27,8	-55,3	-70,5	-28,1	-140,4
Днепропетровский металлургический завод им. Коминтерна	553,8	47,7	-290,5	241,2	-124,1	428,9
Донецкий электрометаллургический завод	-15,9	320,6	-79,1	-80,2	-166,1	-20,7

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
Макеевский металлургический завод	-132,8	-609,1	-1589,5	-875,4	-439,6	-3646,4
Азовсталь	2122,7	1959,1	-211,9	-178,6	-507,5	3374,8
Днепропетровский металлургический комбинат им. Дзержинского	538,5	91,6	-1064,1	-1223,3	-1790,0	-3447,3
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	1417,2	1368,2	-255,9	-418,9	-4510,2	-2405,6
Итого по предприятиями	9159,3	8104,8	-5880,4	-3082,8	-4235,4	4105,5

Источники: Интернет-ресурсы АРИФРУ, НКЦБФР.

В 2012 году положение вновь ухудшилось. За 10 месяцев 2012 г. снижение объемов промышленной продукции составило 1,4 %, металлургии – 5 % [10]. В металлургическом комплексе Донецкой области за 10 месяцев объемы сократились на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Экспорт черных металлов снизился на 23,7%, отрицательный финансовый результат в металлургии достиг 5,6 млрд грн [11]. Это свидетельствует об отсутствии собственных источников капитализации предприятий.

В определенной мере процессы капитализации могут характеризовать индекс роста основных производственных фондов (табл. 4), коэффициент обновления машин и оборудования (табл. 5), коэффициент прироста машин и оборудования (табл. 6).

Между показателями чистой прибыли (табл. 3) и индексом роста ОПФ (табл. 4) не просматривается устойчивая связь. Индекс ОПФ в условиях нормального развития и капитализации должен коррелировать с чистой прибылью. Стабильная по годам убыточность логически трудно может быть увязана и с ростом ОПФ, которые должны характеризовать реальную капитализацию предприятия.

Таблица 4

Индекс роста основных производственных фондов (ОПФ) металлургических предприятий Украины, %

Предприятие	2007	2008	2009	2010	2011	Средний за 2007–2011 гг.
АМ Кривой Рог	161,3	122,8	107,5	120,5	108,6	124,2
Алчевский МК	176,4	190,7	96,5	82,1	91,7	127,5
Енакиевский МЗ	92,7	88,1	111,9	142,3	290,8	139,5
Донецкий МЗ	98,8	131,5	143,0	134,2	218,4	144,7
Электро-металлургический завод им. Кузьмина	109,3	95,3	104,4	87,8	95,2	98,4
Кременчугский СПЗ	102,2	100,1	104,0	101,8	93,7	100,3
Днепропетровский МЗ им. Коминтерна	632,5	119,6	81,0	83,7	213,6	226,1
Запорожсталь	159,7	86,0	98,9	85,9	81,1	102,3
Азовсталь	135,8	168,3	313,1	95,0	96,3	161,7
Днепропетровский МК им. Дзержинского	148,5	128,3	134,4	95,8	123,8	126,2
ММК им. Ильича	118,8	84,2	96,8	103,7	88,5	98,4

Источник: Интернет ресурс АРИФРУ, НКУБФР.

Таблица 5

Коэффициент обновления машин и оборудования

Предприятие	2007	2008	2009	2010	2011	Средний за 2007–2011 гг.
1	2	3	4	5	6	7
АМ Кривой Рог	0,48	0,30	0,19	0,29	0,24	0,30
Алчевский МК	0,57	0,63	0,17	0,02	0,03	0,28
Енакиевский МЗ	0,36	0,22	0,28	0,36	0,74	0,39

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Окончание табл. 5

1	2	3	4	5	6	7
Донецкий МЗ	0,31	0,35	0,39	0,23	0,59	0,39
Электро-металлургический завод им. Кузьмина	0,24	0,13	0,19	0,05	0,06	0,13
Кременчугский СПЗ	0,05	0,06	0,08	0,08	0,04	0,06
Днепропетровский МЗ им.	0,49	0,38	0,01	0,06	0,58	0,30
Запорожсталь	0,48	0,04	0,16	0,02	0,04	0,15
Азовсталь	0,42	0,53	0,01	0,04	0,08	0,22
Днепропетровский МК им. Дзержинского	0,20	0,50	0,33	0,06	0,04	0,14
ММК им. Ильича	0,33	0,06	0,24	0,13	0,04	0,16
Артемовский ЗОЦМ	0,17	0,21	0,55	0,00	0,17	0,27

Источник: Интернет ресурс АРИФРУ, НКУБФР.

Коэффициент прироста машин и оборудования показывает рост основных фондов за данный период в результате обновления. Анализ экспертов показал, что наращивание ОПФ, показатели обновления машин и оборудования были улучшены в результате переоценки ОПФ, машин и оборудования. Так, Днепропетровский трубный завод, переоценив машины, оборудование по справедливой стоимости, получил индекс роста ОПФ 2013 %. Днепропетровский металлургический завод имени Коминтерна на конец 2007 г. за счет приобретения средств увеличил ОПФ на 95,9 млн грн, за счет дооценки – на 58,5 млн грн [7, с. 12]. Это свидетельствует о необходимости тщательного анализа источников, причин, факторов, характеризующих уровень развития предприятий, процессов капитализации в них.

Коефіцієнт прироста машин и оборудования

Предприятие	2007	2008	2009	2010	2011	Средний за 2007–2011 гг.
АМ Кривой Рог	0,61	0,81	0,93	0,83	0,92	0,82
Алчевский МК	0,56	0,52	1,03	1,22	1,09	0,88
Енакиевский МЗ	1,01	1,15	0,89	0,68	0,38	0,83
Донецкий МЗ						
Электро-металлургический завод им. Кузьмина	0,91	1,04	0,95	1,14	1,05	1,02
Кременчугский СПЗ	0,98	0,98	0,96	0,97	1,06	0,99
Днепропетровский МЗ им.	0,16	0,83	1,24	1,17	0,49	0,77
Запорожсталь	0,62	1,16	1,01	1,16	1,23	1,04
Азовсталь	0,73	0,59	0,32	1,05	1,04	0,75
Днепропетровский МК им. Дзержинского	0,67	0,76	0,74	1,04	0,81	0,81
ММК им. Ильича	0,83	1,17	1,03	0,92	1,13	1,02
Артемовский ЗОЦМ	0,94	0,92	0,54	-0,002	0,92	0,66

Как отмечено выше, капитализация предприятий реального сектора экономики кроме функции накопления включает оценку стоимости бизнеса и оценку стоимости предприятия. Стоимость бизнеса окончательно определяется рынок. Стоимость предприятия устанавливается расчетно-аналитическим путем и представляет интерес для собственников, акционеров, менеджмента, отражает динамичность работы предприятия, эффективность менеджмента.

Предприятие, если оно готовится к изменению собственника путем продажи, следует рассматривать как бизнес. Предприятие становится бизнесом только тогда, когда его можно продать, а бизнес рассматривается как товар. Приобретая бизнес целиком и становясь его совладельцем (соинвестором), любое лицо желает понимать, что оно приобретает. Специалисты утверждают, что это легче произвести при условии структурирования бизнеса, под

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

которым понимают распределение ведения хозяйственной деятельности на несколько юридических лиц. К примеру, *одно* юридическое лицо является владельцем только основных активов, *другое* – занимается производством, *третье* – ведет работу по сбыту, снабжению, логистике и т. д. [12, с. 8]. Структурированному бизнесу легче дать реальную оценку и понять структуру всей хозяйственной деятельности. Если участник приобретения бизнеса или инвестор является иностранцем, то он крайне редко пойдет на приобретение неструктурированного бизнеса, чаще всего вообще не будет его рассматривать как объект купли-продажи. Структурированный бизнес позволяет «отсечь» неприемлемый для иностранного инвестора (собственника) менталитет особенностей ведения бизнеса «по-украински», и в любой момент представить бизнес как товар перед потенциальным покупателем или инвестором [12, с. 8]. Так произошло на Донецком металлургическом заводе (ДМЗ), бизнес которого был структурирован. Иностраный инвестор приобрел перспективное сталепроизводство, которое, освобожденное от социальной инфраструктуры, устаревших производств и технологий, получило развитие в ныне эффективно работающее закрытое акционерное общество «Донецкспецсталь», где весь капитал иностранный.

Имеются и отрицательные примеры передачи предприятий в управление частным компаниям или их продажи по заниженным ценам: это известные процессы приватизации Криворожского металлургического комбината (ныне АК Кривой Рог). По оценкам председателя специальной контрольной комиссии Верховной Рады по вопросам приватизации Е. Мармазова, «путем фиктивного банкротства за бесценок приватизировано кучкой проходимцев многомиллионное имущество Севастопольского госпредприятия «Атлантика». После приватизации эти люди мгновенно продали его по реальной цене; процесс оспаривания незаконного действия тянется с 2006 г. после решения Каменнобродского районного суда г. Луганска. Три года в Днепропетровском хозяйственном суде и в Высшем хозяйственном суде Украины идет тяжба о возврате имущества приватизированного путем искусственного банкротства «Никопольского трубного завода»; Минтопэнерго Украины в свое время передало управление бурогоугольного предприятия «Александрия уголь» (10 тыс. работающих, 13 млн т. угля, 4,3 т. брикета) «эффективным хозяевам», которые практически его уничтожили. Сложилась конфликтная ситуация в городе» [1].

Приведенные факты свидетельствуют о необходимости регулярной оценки стоимости предприятия и стоимости бизнеса.

Известно достаточно много подходов предварительной оценки стоимости бизнеса и стоимости предприятий. Среди них следует выделить: метод дисконтирования денежных потоков; метод капитализации; метод чистых активов; метод ликвидационной стоимости; метод оценки по данным рынка капиталов; метод оценки по данным проведенных сделок.

В отделе проблем экономики предприятий Института экономики промышленности НАН Украины отрабатывается методика расчетов стоимости бизнеса и предприятия на конкретных данных металлургических и химических предприятий Украины. Продемонстрируем это на условном примере, где предприятие условно названо ПАО «Металлургический завод» («ПАО «МЗ»»),

Пример:

**Расчёт стоимости предприятия ПАО «Металлургический завод» за 2011 год.
Единицы измерения – тыс. грн.**

1) Метод дисконтирования денежных потоков.

Дисконтирование – определение текущей стоимости денежного потока с учетом его стоимости, которая прогнозируется на будущее.

Ставка дисконта характеризует норму дохода на инвестированный капитал и норму его возврата в постпрогнозный период, согласно которой на дату оценки покупатель может инвестировать средства в приобретение объекта оценки с учетом компенсации всех своих рисков, связанных с инвестированием.

В примере используем условную ставку дисконта – 18%. Предположим, что денежные потоки предприятия составят: 90 000 (2012 г.), 103 500 (2013 г.), 113 850 (2014 г.), 125 235 (постпрогнозный период). Темп роста дохода – 15% в год.

Расчёт стоимости ПАО «МЗ» приведен в *табл. 7*.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Таблица 7

Расчёт стоимости ПАО «МЗ», тыс. грн.

Показатель	2012	2013	2014	Постпрогнозный период
Денежный поток, CF_n	$CF_1 = 90\,000$	$CF_2 = 103\,500$	$CF_3 = 113\,850$	$CF_{n+1} = 125\,235$
Стоимость на конец прогнозного периода, рассчитанная по модели Гордона, FV_n	–	–	–	$FV_n = \frac{CF_n + 1}{i - g} = 4174500$
Коэффициент текущей стоимости, DF_i	$DF_1 = \frac{1}{(1+i)^1} = 0,84746$	$DF_2 = \frac{1}{(1+i)^2} = 0,71818$	$DF_3 = \frac{1}{(1+i)^3} = 0,60863$	$DF_{n+1} = \frac{1}{(1+i)^{n+1}} = 0,60863$
Текущая стоимость денежных потоков и реверсии, PV_i	$PV_1 = CF_1 \times DF_1 = 76\,271$	$PV_2 = CF_2 \times DF_2 = 74\,332$	$PV_3 = CF_3 \times DF_3 = 69\,293$	$PV_{n+1} = FV_n \times DF_{n+1} = 2\,540\,730$
Стоимость предприятия, V_0	$V_0 = PV_1 + PV_2 + PV_3 + PV_{n+1} = 2\,760\,625$			

где i – ставка дисконта, g – темп роста дохода.

2) Метод капитализации

Капитализация – определение стоимости объекта оценки на основании ожидаемого дохода от его использования.

Ставка капитализации – коэффициент, который применяется для определения стоимости объекта исходя из ожидаемого дохода от его использования при условии, что доход предусматривается неизменным в течение определенного периода в будущем. В примере используем условный коэффициент капитализации для 2010 года – 0,33.

$$V_{2011} = 697\,546 / 0,33 = 2\,145\,306$$

3) Метод чистых активов

В примере использованы активы и обязательства без предварительной рыночной корректировки.

$$NAV_{2011} = 542\,047 - (5\,635 + 30\,000 + 77\,479) = 428\,933$$

4) Метод ликвидационной стоимости

Для примера, затраты, связанные с ликвидацией предприятия, составят – 64 340.

$$V_{2011} = 428\,933 - 64\,340 = 364\,593 \text{ тыс. грн.}$$

5) По данным рынка капиталов

Предположим, что для ПАО «МЗ» условно-сопоставимыми компаниями будут «Предприятие-1» и «Предприятие-2», отвечающие следующим требованиям: представляют одну отрасль, выпускают схожую номенклатуру продукции, являются близкими по стоимости основных фондов, имеют схожие финансовые результаты и т. д.

Стоимость компании рассчитывается через оценочные мультипликаторы.

В оценке бизнеса обычно используют четыре группы мультипликаторов:

- ▶ P/E (price/earnings) – цена/прибыль;
- ▶ P/D (price/dividends) – цена/дивиденды;
- ▶ P/R (price/revenue) – цена/выручка от реализации;
- ▶ P/AV (price/asset value) – цена/стоимость активов.

Выбор оценочного мультипликатора зависит от цели оценки и имеющейся информации.

Расчет стоимости ПАО «МЗ» с использованием мультипликаторов по данным компаний-аналогов приведен в *табл. 8 и 9.*

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Таблиця 8

Расчет мультипликаторов предприятий-аналогов

Мультипликаторы	«Предприятие-1»	«Предприятие-2»	Среднее значение
P/E	4,488	6,707	5,5975
P/AV	3,715	6,125	4,920
P/R	2,001	3,659	2,830

Таблиця 9

Расчет стоимости ПАО «МЗ»

Наименование показателя	Величина показателя, тыс. грн	Среднее значение мультипликатора	Ориентировочная стоимость, тыс. грн	Удельный вес, %
Чистая прибыль	39 065	5,598	218 666	30
Стоимость активов	542 047	4,920	2 666 871	50
Выручка от реализации	784 075	2,830	2 218 932	20
Итоговая стоимость предприятия	1 842 822			

б) По данным о проведенных сделках

Для нахождения стоимости ПАО «МЗ» используем условные данные о проведенных сделках по «Предприятие-1» и «Предприятие-2» (табл. 10).

Таблиця 10

Расчет стоимости ПАО «МЗ»

Предприятия	60% акций предприятия в проведенных сделках, шт.	Цена 1 акции, тыс. грн	Стоимость 60% акций, тыс. грн	Стоимость 100% акций предприятия	Вес, %
«Предприятие-1»	194 733 468	0,00554	1 078 823	1798039	50
«Предприятие-2»	228 120 681	0,00530	1 209 040	2015066	50
Итоговая стоимость предприятия	1 906 553				

Обобщение результатов расчётов приведено в *табл. 11*.

Таблица 11

Сводная таблица стоимости ПАО «МЗ» за 2011 год

Методы оценки	Стоимость предприятия, тыс. грн
По методу дисконтирования денежных потоков	2 760 625
По методу капитализации	2 145 306
По методу чистых активов	428 933
По методу ликвидационной стоимости	364 593
По данным рынка капиталов	1 842 822
По данным о проведенных сделках	1 906 553

Из сводной таблицы видно, что наибольшая стоимость ПАО «МЗ» определяется по методу дисконтирования денежных потоков (доходный подход) – 2 760 625 тыс. грн. Наименьшая стоимость компании за 2011 года – по ликвидационной стоимости (затратный подход) – 364 593 тыс. грн. Сумма ликвидационной стоимости и стоимости компании по методу чистых активов имеют близкие значения, так как и в том и в другом методе оцениваются активы предприятия.

Полученные данные могут быть использованы как для текущей оценки уровня капитализации предприятия, так и при подготовке его к изменению собственника (инвестора), привлечения дополнительных источников капитализации, сторонних инвесторов.

Как отмечено выше, источники капитализации могут быть внутренние и внешние. В условиях Украины имеются возможности расширения как внешних, так и внутренних источников. Существенным и крайне недостаточно используемым источником капитализации субъектов хозяйственной деятельности являются средства трудящихся, населения, которые, по оценкам специалистов, в Украине достигают 70 млрд долл. США и не участвуют в общественном производстве [13]. Эти средства могут быть вовлечены в общественное производство несколькими методами:

- создание народных предприятий по типу зарубежных программ, в том числе опыта США – ESOP [3; 14; 15];

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

- ▶ формирование трудовой (рабочей) акционерной собственности [16];
- ▶ вовлечение в процессы капитализации средств общественных институтов и банковских депозитных источников;
- ▶ мотивация персонала посредством акций, облигаций, других ценных бумаг предприятий и др. [16].

Вышеизложенные исследования и предложения существенно расширяют возможность капитализации, её влияние на стратегию конкурентоспособности субъектов рыночных отношений.

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы:

1. До настоящего времени в отечественной экономической науке и практике такие важнейшие социально-экономические категории, как стратегия, капитализация, конкурентоспособность исследуется относительно друг друга, без учета их диалектической взаимосвязи и взаимозависимости, комплексного системного подхода.
2. Нельзя признать обоснованным принятие в качестве стратегии предприятия получение прибыли, «выживание» и т. п. Долгосрочная стратегия должна быть ориентирована на обеспечение конкурентоспособности субъекта хозяйствования на рынках (внешнем и внутреннем), повышение стоимости предприятия и стоимости бизнеса на основе капитализации. Среднесрочная стратегия должна обеспечивать конкурентоспособность предприятия на внутреннем рынке, выход на внешние рынки, инновационное развитие на основе капитализации, достижение однонаправленности интересов собственников, менеджмента, акционеров, наемных работников, населения региона, общества в целом. Краткосрочная стратегия должна быть ориентирована на получение прибыли (необходимой и достаточной для развития предприятия и трудового коллектива) в результате производства общественно полезных товаров, мотивации всех категорий работников, конкурентоспособности продукции на определенных рынках.
3. В отечественной экономической теории и практике крайне недостаточно внимания уделяется категории «капитализация». Последняя должна рассматриваться как: процесс накопления капитала; процесс вовлечения ресурсов в оборот, преобразования их в капитал; процесс

изменения форм капитала; оценочная характеристика стоимости имеющегося капитала; метод оценки стоимости предприятия и стоимости бизнеса как в целом, так и после его структурирования.

4. Следует дифференцировано, используя системный подход, рассматривать: капитализацию страны (экономики); капитализацию отрасли (по видам экономической деятельности); капитализацию региона; рыночную капитализацию: фиктивную или виртуальную (с использованием акций и ценных бумаг) и рыночную стоимость бизнеса; капитализацию предприятий: капитализацию дохода и заемных средств (прибыль, интеллектуальный капитал, заемные средства работников и сторонних организаций), IPO, стоимость капитала предприятий.
5. Все еще крайне недостаточно реализуется стратегия предприятий (повышение конкурентоспособности) путем слияния и поглощения, структурирования бизнеса капитала, вовлечения средств работников, населения непосредственно в процессы капитализации предприятий либо посредством банков, финансовых и нефинансовых институтов.
6. Нуждаются в дальнейшей разработке методы оценки стоимости бизнеса и предприятия. Выполненные на примере металлургических предприятий расчеты по различным методикам показывают существенное различие полученных результатов. Необоснованная оценка стоимости бизнеса ведет к большим потерям государства, общества в процессе приватизации.

Изложенные в данном исследовании положения, разработки, предложения могут быть полезными как в дальнейших теоретических работах, так и в практической деятельности органов государственного, регионального управления, субъектов хозяйственных рыночных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мармазов Е. О приватизации отдельных предприятий // Е. Мармазов / Голос Украины, – 2011, 8 июня, №103. – С. 5.
2. Я б в Швейцарии пожил... / Донбасс, – 2012, 24 ноября, №136. – С. 3.
3. Сухинин И. В. Социальное воспроизводство, общественное здоровье и новая экономика: методологические основы / И. В. Сухинин. Экономика и математические методы, – 2008., том 44, №1. – С. 62-78.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

4. Маркс К. Капитал, Т.1. // К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., 2-е изд., т.23. М.: Госкомиздат. – 1962.
5. Маркс К. Капитал, Т.3 // К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., 2-е изд., т.25, ч.1-2 отд. 5-7. – М. Госкомиздат. – 1962.
6. Шумська С. С. Капіталізація економіки: системний підхід та методологічні напрями дослідження // С. С. Шумська // Економічна теорія. – 2012. – №4. – С. 35-49.
7. Аналитический отчет «ГМК Украины за пять лет развития». 15.08.2012. Электронный ресурс. – Режим доступа: [www/standart-rating.com].
8. Булеев И. П. Горно-металлургический комплекс Украины: состояние и перспективы развития // И. П. Булеев / Економічний вісник Донбасу. – 2012. – №3 (29). – С. 79-86.
9. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення: аналітична доповідь / За загальн. ред. Я. А. Жалело. – К.: НІСД, 2011. – 112 с.
10. Економіка України за січень-жовтень 2012 року // Урядовий кур'єр, 2012, 29 листопада. – № 220. – С. 6.
11. Самара М. Металлургия в убытке, а выбросов не меньше / М. Самара, Л. Мишина. – Донбасс, 2012. – 22 ноября. – №135. – С. 4.
12. Дробот Е. Структурирование бизнеса / Е. Дробот // Економіст, 2012, – №4. – С. 8-12.
13. Громов О. Доларовій націнці поставили заслін / О. Громов, Ю. Горшков // Урядовий кур'єр, 2012. – 22 листопада, №217. – С. 3.
14. Лунд М. Привлекать ли рабочих к управлению / М. Лунд // Экономика и жизнь, 1991, – №49. – С. 5.
15. Маршинкевич В. И. США: человеческий фактор и эффективность: моногр. / В. И. Маршинкевич / М.: Наука, 1991. – 370 с.
16. Мотивация труда в промышленности: теория и практика: моногр. / И. П. Булеев, Е. И. Булеев, Г. С. Атаманчук, А. Н. Ревва. ИЭП НАН Украины. Донецк, – 2012. – 338 с.

Ломагин Н. А., докт. истор. наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

ОАО «ГАЗПРОМ» в условиях мирового экономического кризиса: стратегия выживания или стратегия развития?

Материалы подготовлены в рамках реализации НИР Санкт-Петербургского государственного университета № 13.23.485.2011 по теме: «Внешние факторы деятельности российских предприятий в конкурентной глобальной среде».

Мировой экономический кризис оказал глубокое воздействие на российскую экономику. По мнению специалистов, она пострадала в большей степени, нежели экономики других стран БРИК¹. Отчасти это связано с тем, что ее состояние во многом зависит от экспорта энергоресурсов, спрос на которые в большинстве традиционных стран-импортеров в период экономического спада существенно сократился. Существенно понизилась и капитализация российских энергетических компаний. Еще в 2008 г. А. Миллер в британской *The Financial Times* заявлял о том, что в скором будущем «Газпром» станет самой крупной энергетической компанией в мире с капитализацией на уровне 1 трлн долл. США², а цены на нефть достигнут 250 долл. США за баррель. Однако вместо этого и капитализация «Газпрома» существенно снизилась, и цены на нефть весьма далеки от рекордных цифр лета 2008 г.³

В период экономического кризиса со всей остротой встал вопрос о конкурентоспособности одного из столпов российской экономики, а также

¹ О влиянии кризиса на энергетический сектор см., например, Mankoff, Jeffrey. The Russian Economic Crisis. Council Special Report No.53. April 2010. Council on Foreign Relations, New York, 2010; Aslund, Anders. Gazprom: Challenged Giant in Need of Reform. In: Russia After the Global Economic Crises. Washington, D.C., 2010, p.152-166

² Crooks Ed, Hoyos, Carola. Gazprom chief sets out world vision. The Financial Times. June 26 2008.

³ Belton, Catherine. Gazprom resists contract renegotiation. The Financial Times. June 10 2010

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

о мерах по ее повышению. В первую очередь, речь шла о выработке стратегического курса развития отрасли, который бы позволил «Газпрому» в среднесрочной и долгосрочной перспективе успешно конкурировать на европейском и азиатском рынках, наращивая при этом объемы добычи, обеспечивая высокую степень переработки сырья, а также добиваясь существенного снижения транспортных и иных издержек. Значительное сокращение транспортных издержек представлялось особенно важным, принимая во внимание то, что на их долю приходилось более половины цены, которую европейские потребители платят за российский газ.

Показатели российской газовой отрасли за 2010–2011 гг. не дают, казалось бы, оснований для пессимизма: после падения уровня добычи природного газа в 2009 г. газовая отрасль практически вернулась на докризисные показатели. Добыча газа уже в 2010 г. составила 650 млрд куб. метров, объём экспортного газа – 182 млрд куб. м, но при этом поставки в Европу в 2012 г. составляют чуть более 150 млрд куб. м. В первую очередь преодоление кризисных явлений связано с увеличением потребления газа внутри России, а также странами ближнего зарубежья, которые покупают более 70 млрд российского газа в год. Несомненно, что важную роль здесь сыграл выход на полную мощность завода по производству сжиженного природного газа в рамках проекта «Сахалин-2».

Тем не менее, период с осени 2008 г. до 2010 г. вызвал немало сомнений относительно перспектив развития отрасли. С крайне неблагоприятной внешней конъюнктурой, усугубившейся первыми последствиями так называемой «сланцевой революции» в США, которые потенциально могут кардинальным образом изменить расклад сил на европейском и азиатском рынках природного газа⁴, совпали еще несколько значительных вызовов,

⁴ Ситуация складывается таким образом, что администрация США после президентских выборов в ноябре 2012 г. рассматривает вопрос о целесообразности экспорта углеводородного сырья на рынки Европы и Китая, что может существенным образом повлиять на позиции российских компаний, прежде сего, «Газпрома». В настоящее время, по мнению аналитиков Совета внешней политики США, не существует очевидных перспектив этого сценария по ряду причин. Во-первых, необходимо отменять введенный 37 лет назад запрет на экспорт углеводородного сырья из США; во-вторых, американская экономика нуждается в сравнительно дешевом сырье для обеспечения высокой конкурентоспособности; в-третьих, экономический эффект от экспорта сравнительно небольшой, включая

которые поставили «Газпром» в крайне тяжелое положение – ситуацию неопределенности, из которой, судя по высказываниями российского правительства и профильных министров, выбраться будет непросто. Еще весной 2010 г. один из бывших руководителей энергетического комплекса России Ю. Шафраник сетовал на то, что несмотря на обилие Стратегий по развитию энергетики в стране отсутствует комплексная программа развития отрасли в целом, практически все ее сегменты решают свои проблемы на корпоративном (зачастую оперативно-тактическом) уровне, их подходы развития не увязаны друг с другом, компании зачастую решают задачи, требующие помощи государства и т. д., что в итоге приводит к их низкой конкурентоспособности. Ю. Шафраник посетовал, что в стране нет координирующего органа, подобного Госплану. Говоря о развитии ТЭК в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке он отметил, что для освоения данного региона необходима концепция, обеспечивающая взаимосвязь технологических, машиностроительных, химических и многих других проектов. Кроме того, для создания и реализации каждого проекта надо тщательно – с экономической и политической точек зрения – подбирать зарубежных партнеров. «Рассчитывать, что все освоим собственными силами, – наивно», – отмечал Ю. Шафраник. – Восточная Сибирь и Дальний Восток имеет серьезную особенность... Там есть и газ, и газоконденсат (например, в Ковыкте), и нефть, и гелий, но добывать их нужно комплексно. А это уже совершенно другие затраты. Следовательно, предстоит решать ответственную политико-экономическую задачу: откуда и кого пригласить, как и на каких условиях «встроить» его в дело, чтобы проект бесперебойно осуществлялся 10–20–30 – сколько угодно лет в интересах России, данного региона, и, конечно, каждого партнера, вложившего сюда оборудование, финансовый и интеллектуальный капитал. ... Речь идет о задаче, за решение которой ответственность ложится на правительство РФ. А время не ждет. Несмотря на усилия

всего лишь несколько тысяч новых рабочих мест. Наконец, в США пока нет необходимой инфраструктуры для экспорта СПГ. – см Michael Levi. A Strategy for U.S. Natural Gas Export. Discussion Paper 2012-04. June 2012. Brookings, Washington D.C. Весьма тревожным представляются и попытки Польши начать промышленную разработку сланцевого газа на юго-востоке страны, что может существенно сократить потребности Польши в российском газе, а также создаст конкуренцию на рынке ЕС и, возможно, даже Украины.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

правительства, действующие проекты не увязаны ...».⁵ К сожалению, по состоянию на конец 2012 г. ясности с экспортным потенциалом газа на восточном направлении по-прежнему нет. И дело здесь не только в том, что Россия и Китай не могут договориться о цене, но и в отсутствии, как минимум до 2020 г. рынка для российского газа⁶.

Еще более сложные проблемы касаются создания транспортной системы, строительства перерабатывающих и химических предприятий. Введение в строй второй ветки трубопровода «Северный поток» в октябре 2012 г.⁷, а также начало строительства «Южного потока» несколько месяцев спустя⁸, должны, по мнению руководства «Газпрома», усилить позиции российского газового монополиста на европейском рынке, повысить его конкурентоспособность. Однако проекты по глубокой переработке газа должны реализовываться на уровне, превышающем корпоративный. Таким образом, в условиях кризиса необходимо было срочно принять генеральную схему размещения объектов нефтяной и газовой промышленности в тесной увязке с размещением предприятий других отраслей. Если добавить к этому традиционную негибкость менеджмента газового монополиста, ориентированного на долгосрочные контракты и всестороннюю поддержку государства, становится ясным, почему анализ ситуации в этом секторе экономики столь актуален как, прежде всего, с практической точки зрения, так и с теоретической.

В исследовательской литературе пока нет специальных исследований на данную тему. В общем виде, суждения зарубежных (западных) экспер-

⁵ Шафраник Ю. Место рождения. О путях эффективного развития российского ТЭК размышляет председатель Совета Союза нефтегазопромышленников России. Российская газета. 24 марта 2010. Выступление Ю. Шафраника в Королевском институте международных отношений, Лондон, 28 ноября 2012 г.

⁶ Проблема ценообразования подробно рассмотрена в исследовании Оксфордского энергетического института - Jonathan P. Stern (Ed.). *The Pricing of Internationally Traded Gas*. Oxford, 2012; а также в презентации Т. Митровой «Sino-Russian Gas Cooperation: Obstacles and implications», Chatham House, London, November 29-30, 2012.

⁷ Введена в эксплуатацию вторая нитка «Северного потока», на очереди третья и четвертая. <http://gazprom.ru/press/news/2012/october/article145481/>

⁸ Дан старт строительству газопровода «Южный поток». <http://www.gazprom.ru/press/news/2012/december/article150865/>

тов сводится к тому, что время крупных энергетических компаний прошло. Период слияний и поглощений в нефтегазовой отрасли, который активно происходил в течение последних 10–15 лет, привел к появлению конгломератов, которые пытались осуществлять управление, исходя из универсальных принципов. Однако каждое звено в цепочке отрасли (разведка, добыча, производство и переработка, транспортировка, продажа) являются отдельными специфическими видами бизнеса, который осуществляется подчас в разных странах и в разных культурных контекстах. Поэтому потребности сегментированных/региональных рынков требуют гибкости и особых специфических подходов, находящихся отражение, в том числе в структуре компаний⁹ и, наконец, основными принципами их деятельности должна быть прозрачность¹⁰ и рыночный характер деятельности.

В данном параграфе мы постараемся показать суть основных вызовов, с которыми сталкивается «Газпром», а также попытаемся выявить и оценить адекватность принимаемых российским правительством мер¹¹ с целью не только сохранения и развития газовой отрасли, но и обеспечения энергетической безопасности России.

Главный вызов «Газпрому» связан с неопределенностью спроса на природный газ на самом важном для России рынке – европейском. Как известно, на его долю приходится более 69 % экспорта российского газа. На страны СНГ приходится почти 30%.¹² До кризиса во всех официальных документах Евросоюза и Международного Энергетического Агентства речь шла о возрастании потребления природного газа в Европе до 2030 г. Оптимистичные для «Газпрома» прогнозы строились, в том числе, с учетом того, Евросоюз

⁹ Например, бывший вице-президент ВР по вопросам стратегии Ник Батлер полагает, что время глобальных нефтяных компаний прошло, включая и его бывшую компанию. Butler, Nick. The era of global oil giants is over. The Financial Times. July 28, 2010.

¹⁰ См., например, статью А. Гиллис о том, что за исключением китайских и российских нефтегазовых компаний, общей для отрасли стала норма, связанная с прозрачностью хозяйственной деятельности. – Gilles, Alexandra/ Reputational Concerns and the Emergence of Oil Sector Transparency as an International Norm. International Studies Quarterly (2010). No.54, p.103, 122-123.

¹¹ Речь пойдет, прежде всего, о Генеральной схеме развития газовой отрасли на период до 2030 г., принятой Правительством РФ в ноябре 2010 г.

¹² См.: Oil and Gas Journal, 2010; Eastern Block Research, 2010

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

всячески стремился сократить зависимость от экспорта углеводородного сырья. Речь шла, прежде всего, об импорте из России, особенно после проблем с транзитом через Украину в 2006 и 2009 гг.

Конфликты с Украиной из-за условий поставок газа и транзита европейским потребителям в 2006 и 2009 годах подтолкнули ЕС к скорейшей реализации весьма радикальных мер по повышению энергетической безопасности Европы¹³, которые, однако, в среднесрочной перспективе серьезной угрозы позициям российского газового монополиста на европейском рынке не представляли. С ожидаемым ростом спроса на газ и были связаны долгосрочные планы «Газпрома», приступившего к реализации дорогостоящих проектов по строительству газопроводов с целью снижения транзитных рисков. Проекты «Северный поток» и «Южный поток» были задуманы как оптимальный вариант минимизации зависимости от стран-транзитеров, а также закрепления позиций на емком европейском рынке. С вводом их в строй суммарная мощность экспортных газопроводов в Европу с нынешних 238 млрд кубических метров возрастет до 350 млрд кубических метров в год. Однако нужны ли такие мощности и будут ли они в обозримом будущем задействованы?

Вопрос об оценке прогнозов потребления газа в Европе оказался настолько сложным, что бывший министр энергетики России С. И. Шматко открыто признал это, указав, что его ведомству приходится исходить из двух весьма противоречивых сценариев: первый сценарий характеризует Европу как стагнирующий рынок с максимальным ростом потребления газа к 2030 г. на 50 млрд кубических метров газа; согласно второму прогнозу, европейский рынок может вырасти более чем на 200 млрд кубических метров.¹⁴

¹³ Например, Программа развития энергетики Евросоюза к 2020 г. ставила задачу сокращения на 20% выбросов парниковых газов, увеличения энергоэффективности на те же 20%, и, наконец, доведения доли альтернативных источников в энергобалансе стран ЕС до 20%. Особое внимание в ней уделялось необходимости использования местных энергоресурсов.

¹⁴ Выступление министра энергетики С.И.Шматко на совещании в Новом Уренгое по Генеральной схеме развития газовой отрасли на период до 2030 г. – <http://premier.gov.ru/visits/ru/12528/events/12539/>. Следует отметить, что столь же противоречивыми являются прогнозы крупнейших аналитических центров в Европе, обобщенные Э. Круксом – редактором по вопросам энергетики авторитетной британской газеты Financial

Наряду с традиционной альтернативной энергетикой (атомной, солнечной, энергией ветра и т. д.), которую усиленно развивают в ЕС, в последнее время все большее внимание уделяется перспективам добычи сланцевого газа, месторождения которого обнаружены в Великобритании, Польше, Венгрии, Испании, а также в Украине.

Существенные успехи в добыче сланцевого газа в США вдохновили европейцев. Хотя, по мнению Еврокомиссара по энергетике Гюнтера Эттингера, сланцевый газ не сможет стать серьезной альтернативой импорту природного газа, он может быть только дополнительным энергоресурсом в отдельных странах, как, например, в Польши и Испании а также частично заместить уголь в энергобалансе ряда стран.¹⁵ Очевидно, что разрабатывать Стратегию развития газовой отрасли в условиях такой неопределенности было весьма сложно. Если к этому добавить наличие на европейском рынке высокой конкуренцией в части поставок со стороны трубопроводного газа из Норвегии и Алжира, а также сжиженного газа из Катара, Нигерии, Египта и Ливии¹⁶, цены на который на 30% ниже, чем по долгосрочным контрактам «Газпрома», а также стремительное развитие в Европе инфраструктуры по регазификации СПГ¹⁷, то становится ясным, что основной задачей «Газпрома» в Европе будет скорее сохранение рынка, а не его развитие.

Times - Ed Crooks. Gazprom delays raise supply crunch fears. The Financial Times. June 16 2009

¹⁵ Одним из главных препятствий развития сланцевого газа в Европе являются высокие экологические и социальные риски. Golden Rules for a Golden Age of Gas (Released 29 May 2012). – <http://www.worldenergyoutlook.org/goldenrules/>

¹⁶ Политическая нестабильность в регионе Северной Африке, несомненно, скажется на замедлении темпов газодобычи в краткосрочной перспективе, но в случае демократизации в Египте и Ливии инвестиции в нефтегазовую отрасль из Европы могут привести к существенному изменению на европейском рынке.

¹⁷ В настоящее время в Европе уже имеется инфраструктура для регазификации 120 млрд куб. метров газа. В ближайшие несколько лет ее мощность будет удвоена. Таким образом, почти половину импортируемого газа страны ЕС смогут покупать на спотовом рынке. В настоящее время 15 стран являются экспортерами СПГ, общий объем производства в 2009 г. составил 226 млрд куб.метров, что составляет примерно 10% от мирового потребления. Ожидается, что к 2020 г. потребление СПГ вырастет до 350 млрд куб. метров.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Наконец, в ЕС принят и в марте 2011 г. вступил в силу так называемый «третий энергопакет», существенно ограничивающий возможности «Газпрома» и его дочерних компаний по операциям на рынке Евросоюза. Суть изменений в регулировании состоит в попытке добиться максимальной либерализации рынка посредством разделения добывающих компаний от компаний транспортирующих и тех, кто осуществляет поставки товара потребителям. Таким образом, если российскому правительству не удастся добиться пересмотра принятых ЕС решений (это представляется весьма маловероятным), «Газпрому» придется в целом пересматривать свою стратегию на европейском рынке.¹⁸ Начавшееся осенью 2012 г. рассмотрение дела о нарушении Газпромом антимонопольного законодательства ЕС серьезным образом усугубляет отношения партнеров.¹⁹

Второй вызов касается того, что основные месторождения, находящиеся в разработке, главным образом, в Надым-Пур-Тазовском регионе, истощаются и, как следствие, к 2030 г. ожидается двукратное снижение добычи – с 589 млрд кубических метров в 2009 г. до 257 млрд кубических метров. Серьезную проблему представляет высокая степень изношенность инфраструктуры газотранспортной системы протяженностью 158 тыс. километров, а также потребность строительства новых компрессорных станций.²⁰

¹⁸ По мнению председателя Правления ОАО «Газпром» А. Миллера, «реализация положений нового европейского законодательства в области энергетики может привести к негативным последствиям для самих европейских стран. Модель либерализации, которую ЕС заложил в «третий энергопакет» и намерен применить к газовому рынку, негативным образом отразится, в итоге, на конечных потребителях. «Третий энергопакет» в сегодняшнем виде подрывает мотивацию инвесторов, так как отдаляет их от управления своими инвестициями. Намечаемая реформа создает серьезный риск недоинвестирования в энергетическую отрасль ЕС.» Суть предложений российской стороны приданию особого статуса трансграничным газопроводам, по которым газ поступает из России в Европу. Это позволит должным образом учесть интересы российских инвесторов в европейском ТЭК и, как следствие, способствовать повышению энергобезопасности Европы». – Алексей Миллер провел заседание XXVII Президиума Европейского делового конгресса. – <http://www.gazprom.ru/press/news/2012/december/article150728/>

¹⁹ См Alan Riley. Commission v. Gazprom: The Antitrust Clash of the Decade? No 285, 31 October 2012. – <http://www.ceps.eu>

²⁰ Планируется ввод 116-146 станций, что увеличит их количество более чем на 50%.

Третьей проблемой, которую предстоит решать «Газпрому», являются чрезмерные расходы по транспортировке газа потребителям. По свидетельству министерства энергетики России, российский газ становится неконкурентоспособным на европейском рынке из-за высокой цены на его транспортировку. В общей цене газа конечным потребителям в Европе она достигает 52%. На технологический транспорт тратится ежегодно до 60 млрд кубических метров газа (т.е. 8-9% производства). Поэтому главный ресурс – это снижение издержек, связанных с транспортировкой на всех этапах, – от закупок труб для трубопроводов, строительства объектов инфраструктуры и до ее эксплуатации.²¹ «По нашим экспертным подсчетам, – заметил В. В. Путин, – дальше Германии нам уже поставлять будет сложно с точки зрения конкурентоспособности».²² Поэтому вопросы снижения издержек в газовой отрасли в целом и в транспортном сегменте, в особенности, является ключевым элементом обеспечения конкурентоспособности «Газпрома».²³

Каким образом российское правительство и «Газпром» отреагировали на названные вызовы? Наверное, самым важным с точки зрения управления отраслью стало то, что в 2010 г. существенно возросла регулирующая роль государства, вернувшего себе прямые рычаги управления отраслью. Если раньше значительная свобода принадлежала госкомпаниям («Газпрому», «Роснефти» и «Транснефти»), а государство реализовывало свой контроль главным образом через представительство в Советах директоров²⁴, то в 2010 г. фактически произошел возврат управления отраслью в руки профильного министерства энергетики. В итоге в течение 2010 г. были принят

²¹ Более качественные трубы и газоперекачивающие станции с более высоким КПД могут привести к сокращению годовых затрат в 3-4 раза – до 15-20 млрд. кубических метров газа в год.

²² Выступление Председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина на совещании в Новом Уренгое по Генеральной схеме развития газовой отрасли на период до 2030 г. – <http://premier.gov.ru/visits/ru/12528/events/12539>

²³ Там же.

²⁴ Президент Д. А. Медведев признал наличие проблемы управления госкомпаниями при обсуждении вопроса о модернизации экономики. – Стенографический отчет о заседании Комиссии при Президенте по модернизации и технологическому развитию экономики России. 31 января 2011 года. – www.kremlin.ru

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

комплекс документов, которые по-новому определили приоритетные направления развития энергетики, включая газовый сектор.

Так, в 2010 г. при активном участии Минэнерго России были подготовлены новая редакция Энергетической стратегии России, обновленная Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года с учетом перспективы до 2030 года, Схема и программа развития Единой энергетической системы России на 2010 – 2016 гг., проект Генеральной схемы развития газовой отрасли до 2030 года, проект Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 года, Программа комплексного освоения месторождений углеводородного сырья ЯНАО и севера Красноярского края, комплексный план по развитию производства сжиженного природного газа на полуострове Ямал, а также государственная программа энергосбережения.

Генеральная схема развития отрасли на период до 2030 г. ставит задачу по существенному росту добычи природного газа в России – с 650 млрд кубических метров в год до 1 трлн в год. Основные аргументы в пользу столь амбициозных планов состоят в следующем. Во-первых, увеличение энергопотребления в мире является объективной тенденцией. Потребительские свойства природного газа таковы, что они удовлетворяют все сектора экономики (промышленность, энергетику, коммунальное хозяйство, транспорт) и отвечают самым высоким экологическим стандартам. Очевидно, что в этом смысле реальной альтернативы газу нет, и XXI век вполне может стать веком природного газа, точно также как век XX-й стал веком нефти. Примечательно, что главная задача по продвижению этой идеи возлагается не только на «Газпром», который уже инвестировал миллионы евро в продвижение своего бренда в Европе²⁵, но и на недавно возникшую международную организацию «Форум стран-экспортеров газа», в которой Россия принимает самое активное участие.²⁶ Во-вторых, несмотря на то, что европейский ры-

²⁵ Наиболее крупным проектом является генеральное спонсорство футбольной команды «Шальке-04», выступающей в бундеслиге, с целью «войти в каждый немецкий дом».

²⁶ Генеральный секретарь Форума Л.Бохановский среди стратегических задач организации на 2010–2011 гг. назвал проведение систематической информационной работы на всех уровнях по разъяснению преимуществ газа как наиболее чистого и универсально-го топлива. Целью является изменение общественного мнения в мире относительно существующих приоритетов в энергетической политике, которые необоснованно принижают

нок рассматривается как зрелый (или даже стагнирующий), он был и есть и в обозримом будущем будет наиболее прибыльным для «Газпрома». Важнейшая задача на этом направлении – сохранение имеющихся позиций, включая систему долгосрочных контрактов и ценовую привязку к нефти и нефтепродуктам. Данная система позволяет «Газпрому» обеспечить приемлемый инвестиционный цикл в газовой отрасли. В 2010–2012 гг. «Газпром» проявил гибкость в отношениях с партнерами и, учитывая ситуацию на европейском газовом рынке, временно адаптировал долгосрочные контракты к текущим условиям. В дальнейшем «Газпром» планирует компенсировать выпадающие объемы после возвращения к контрактным условиям докризисного периода. Это произойдет после полного восстановления спроса на газ в Европе.²⁷

С целью решения поставленной задачи, российское правительство ведет активные переговоры с ЕС об адаптации «третьего пакета» с учетом интересов российских и европейских компаний, реализующих совместные проекты с расчетом на рынок ЕС. Наряду со ссылками на договор о партнерстве и сотрудничестве (1994 г.) между ЕС и Россией, не допускающем создание одной из сторон соглашения условий, ухудшающих ведение бизнеса для другой стороны, министерство энергетики РФ и Комиссия по энергетике Евросоюза подготовили «дорожную карту» о сотрудничестве в области энергетики на период до 2050 г.²⁸

Главным приоритетом российских газовых компаний, включая «Газпром», должен стать внутренний рынок. Важнейшей предпосылкой этого является переход на принцип равнодоходности по ценам на внутреннем и внешнем рынках, что означает рост цен на природный газ для российских потребителей. Снижение издержек, о котором уже шла речь, должно спо-

(или замалчивают) конкурентные преимущества природного газа и, напротив, продвигают другие виды топлива, не информируя общество об их недостатках. – Bakhanovsky, Leonid. The Gas Exporting Countries Forum Has No Cartel Ambitions. Security Index. No.4 (93), Volume 16, p. 7

²⁷ Совет директоров рассмотрел программу действий по закреплению позиций «Газпрома» за рубежом. 23 ноября 2010 г.

²⁸ Пресс-конференция премьер-министра РФ В.В.Путина и Президента Европейской Комиссии Ж. М. Баррозу 24 февраля 2011 г.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

существовать плавному и не критическому для экономики росту цен. Таким образом, возможные (и вполне предсказуемые) потери от экспорта газа на европейском рынке будут компенсированы за счет российского рынка, на котором доля газа в энергобалансе превышает 54%.

Развитие внутреннего рынка, таким образом, становится стратегической задачей, решение которой требует координации не только внутри энергетического сектора России (очевидно, что некоторой корректировке могут подвергнуться планы строительства АЭС, объектов по нефтепереработке и т. п.), но и взаимодействия со смежными отраслями – производителями труб большого диаметра, поставщиками оборудования для газокompрессорных станций, предприятиями электроэнергетики. В частности, для реализации планов по строительству магистральных газопроводов потребуется 9,5–13 млн тонн труб, от 460 до 600 газоперекачивающих агрегатов и т. д. В целом, объем капиталовложений в развитие газовой промышленности на период до 2030 г. прогнозируется на уровне 12,3–14,7 трлн руб. в ценах на 1 ноября 2010 г.

К 2030 г. уровень газификации России должен достичь 86% (в настоящее время – чуть менее 70%), что соответствует уровню промышленно развитых стран мира. При этом речь идет о газификации значительного числа регионов России – всего Дальнего Востока²⁹, Мурманской области, Архангельской, Ивановской, Костромской, Нижегородской, Ярославской, Калининградской, Курганской, Ленинградской, Московской, Новгородской областей, Республик Коми и Саха, Краснодара.

Программы газификации регионов России, создание в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой добычи, транспортировки, газоснабжения и т. д. приведут к существенному росту потребления: если в 2009 г. внутри

²⁹ В соответствии с подпунктом 15 пункта 1 статьи 24 проекта федерального закона «О бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» Правительством РФ предусмотрено предоставление субсидии ОАО «Газпром» на покрытие разницы между ценой приобретения газа у оператора проекта «Сахалин–2» и ценой на газ, установленной на входе в газотранспортную систему «Сахалин–Хабаровск–Владивосток», в целях его поставки энергосбытовым организациям Дальневосточного региона. Принятие проекта постановления потребует предоставления ОАО «Газпром» в 2011 г. из федерального бюджета субсидии в размере 1 885 676 тыс. рублей.

страны потреблялось 432 млрд кубических метров газа, то в 2030 г. потребление достигнет 549–599 млрд кубических метров.

С этой целью ведется развитие четырех крупных центров газодобычи, а именно Бованенковское и Южно-Тамбейское месторождения на Ямале³⁰, месторождение Восточной Сибири, «Сахалин-3», Киринский блок. Осуществлен запуск уникального Бованенковского месторождения на полуострове Ямал с проектной мощностью 115 млрд куб. м газа. Уровень добычи газа на нем в 2013 г. может достигнуть 45 млрд куб. м. В обустройство данного месторождения в 2011–2013 гг. предполагается вложить около 300 млрд рублей.

По этим важнейшим центрам газодобычи суммарный потенциал составляет 548 млрд куб. метров. Что касается очередности введения объектов газовой отрасли, то сперва будут осваиваться газоносные районы Западной Сибири и при возникновении внешнего спроса - шельфа Баренцева моря. Затем все большее значение будут приобретать проекты в Восточной Сибири и на шельфе. Исходя из стратегической значимости освоения углеводородных ресурсов континентального шельфа предполагается нарастить добычу нефти до 34,2 млн тонн в год, газа – до 216 млрд куб. м – уже к 2025 г. Одновременно будет продолжаться добыча на новых месторождениях в Надым-Пур-Тазовском районе. Правительство предложило предоставить налоговые льготы для компаний, которые занимаются новыми газовыми проектами (работа на шельфе или строительство инфраструктуры для СПГ).

Планируется модернизировать имеющиеся магистральные трубопроводы и проложить еще 25 тыс. км новых магистральных газопроводов. С целью покрытия неравномерности газопотребления в единой газовой системе России в дополнение к уже существующим 25 подземным газохранилищам объемом 63 млрд куб. метров газа планируется построить новые, обеспечить прирост объемов товарного газохранилища более чем на треть.

Правительство ориентирует газовые компании на диверсификацию использования газа и освоение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью. В частности, речь идет о качественно новом уровне использования газа в химической промышленности, при производстве материалов,

³⁰ Среди основных достижений газовой отрасли в 2010 г. С.И.Шматко особо отметил утверждение комплексного плана производства СПГ на полуострове Ямал.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

используемых в строительстве, машиностроении, потребительском секторе. Одним из новых факторов, влияющих на перспективу развития отрасли, является ввод в разработку месторождений с многокомпонентным составом газовой смеси. Если в настоящее время доля газа с высоким содержанием ценных компонентов (бутан, пропан и др.) составляет около 24% в общем объеме добываемого газа, то в к 2030 г. его доля вырастет до 62%. Это является важнейшей предпосылкой для развития новых технологических решений в отрасли, связанных с глубокой переработкой газа и расширением номенклатуры продуктов газохимии, включая извлечение, хранение и транспортировку гелия. К сожалению, в настоящее время с точки зрения инновационной активности «Газпром» не принадлежит к числу лидеров среди российских госкомпаний, что отметил Д. А. Медведев и Э. Набиуллина на заседании Комиссии при Президенте по модернизации и технологическому развитию экономики России 31 января 2011 г.³¹

Генеральная схема развития газовой отрасли предусматривает синхронизацию освоения новых месторождений по добыче сложнокомпонентного газа с мощностями по его переработке. Созданию шести кластеров современной газопереработки и газохимической отрасли на основе месторождений на Ямале, в Якутии, Иркутской области, в Красноярском и Хабаровском краях, на Северном Кавказе не только может способствовать развитию отрасли как таковой, но и стимулировать экономический рост в названных регионах путем создания высокооплачиваемых рабочих мест. В этом же ряду находится и проблема использования попутного нефтяного газа. Наличие соответствующей инфраструктуры переработки поможет решить эту старую проблему российской энергетики.³²

³¹ По данным министерства энергетики, в 2011–2012 гг., в целом, компаний с государственным участием проинвестируют НАО в объеме более 107 млрд рублей, что в 5 раз больше, чем за предыдущие три года. - <http://premier.gov.ru/events/news/14105/>

³² Ежегодные потери составляют около 50 млрд кубических метров попутного газа, которые просто сжигаются. С целью использования этого ресурса Минэнерго совместно с Министерством природных ресурсов и экологии и Федеральной антимонопольной службой создали Межведомственную комиссию по рассмотрению вопросов, связанных с использованием нефтяного (попутного) газа и доступом к мощностям газотранспортной системы ОАО «Газпром» поставщиков отбензиненного сухого газа, получаемого при переработке нефтяного (попутного) газа.

Меры правительства настолько радикальны, что оно готово потеснить нефтяные компании с рынка моторного топлива. Регионам и городам рекомендовано заняться переводом на газ общественного транспорта и коммунальной техники. При наличии государственной поддержки уровень потребления газомоторного топлива к 2020 г. может составить 5,5 млн тонн, т. е. возрасти в 4 раза. В декабре 2012 г. «Газпром» определил компанию «Газпром газомоторное топливо», в которой будут консолидированы активы Группы, связанные с производством и реализацией газомоторного топлива. Среди основных направлений деятельности новой компании — разработка и реализация маркетинговых программ по развитию сети автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) в России, а также расширение круга потребителей газомоторной техники, в том числе в сельском хозяйстве, на речном и железнодорожном транспорте. Председателем Совета директоров ООО «Газпром газомоторное топливо» избран С. Фурсенко, а Председателем Правления и генеральным директором стал В. Зубков, который будет совмещать эту работу с деятельностью на посту Председателя Совета директоров ОАО «Газпром».³³

Природный газ еще больше укрепит свои позиции как основное сырье для электрогенерации. В настоящее время электроэнергетика занимает наибольшую долю во внутреннем потреблении газа – более 42%. Уровень потребления газа в электроэнергетике к 2030 г. вырастет на 40% и составит 214 млрд кубических метров. За 20 лет планируется ввод новых мощностей по генерации на газе мощностью 83 ГВт. Увеличение доли газовой генерации связано с экономическими причинами: себестоимость киловатта установленной мощности наименьшая, а сроки введения объектов – самые короткие. При этом экологические риски являются минимальными.

Наконец, важным стимулом развития отрасли станет развитие конкуренции и увеличение доли независимых производителей газа. В 2030 г. они будут производить более 30% газа, т.е. почти вдвое больше, чем в 2010 г. (16%). Прирост ожидается за счет активизации компаний НОВАТЕК, «Итера», а также крупнейших нефтегазовых компаний «Роснефть», «Лукойл», ТНК-ВР, СРП-проекты и т. п. Очевидно, что в условиях конкуренции произойдет

³³ «Газпром» определил специализированную компанию для развития газомоторного рынка России. – <http://www.gazprom.ru/press/news/2012/december/article150659/>

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

рост добычи за счет средних и мелких месторождений. Важнейшей задачей является разработка и окончательное утверждение новой системы налогообложения. Она должна быть гибкой к изменяющимся макроэкономическим условиям с тем чтобы повысить инвестиционную привлекательность разработки новых месторождений, в том числе на континентальном шельфе. Этого можно достигнуть в первую очередь за счёт обеспечения учёта географических и геологических различий в условиях разработки конкретных месторождений. Такая работа ведётся соответствующими федеральными органами исполнительной власти и должна быть завершена к апрелю 2011 г.³⁴

Что же касается внешнеэкономических приоритетов, то при сохранении доли на европейском рынке наиболее перспективным является рынок стран АТР и Ближнего Востока, где ожидается прирост потребления на 3–4% в год. За последние 20 лет потребление газа в АТР выросло почти в 2 раза и составляет 453 млрд кубических метров. Основными потребителями являются КНР, Япония, Республика Корея, Индия, Пакистан, Таиланд и Индонезия. Ключевыми для России являются рынки Китая, Японии и Республики Корея. В 2009 г. в них потреблялось 90 млрд кубических метров газа. По прогнозам Минэнерго, КНР готов будет потребить любое количество газа, которое сможет предложить Россия, однако, по мнению экспертов, это произойдет не раньше 2020 г. и в лучшем случае эти объемы могут достичь 66 млрд куб. м. Для этого необходимо создать необходимую инфраструктуру. При этом вряд ли целесообразно строительство газопровода «Алтай» от месторождений в Западной Сибири мощностью до 30 млрд кубических метров, потому что в Китае просто нет спроса на этот газ, а также так называемый восточный коридор мощностью до 38 млрд куб. метров. В сентябре 2010 г. были подписаны «Расширенные основные условия поставок газа из России в Китай». Подписание экспортных контрактов на поставку газа по «западному» и «восточному» маршрутам планировалось еще в июне 2011 г.³⁵, затем сроки подписания неоднократно переносились.

³⁴ Выступление С.И.Шматко на совещании по вопросу «Об итогах деятельности топливно-энергетического комплекса Российской Федерации в 2010 году и задачах на 2011 год». Февраль 2011 г. – <http://premier.gov.ru/events/news/14105/>

³⁵ Вопрос согласования цены является ключевым. Еще в 2006 г. В. В. Путин во время его визита в КНР подписал соглашение о поставках 80 млрд куб. метров газа в год. Однако

Катастрофа на АЭС в Японии в марте 2011 г. привела к резкому увеличению спроса на природный газ в этой крупной экономике. Очевидно, что в краткосрочной перспективе спрос сможет быть удовлетворен за счет поставок СПГ с месторождений на шельфе Сахалина. Поэтому перед «Газпромом» и его партнерами стоит задача ускоренного освоения месторождений полуострова Ямал для того, чтобы общий объем российского СПГ достиг уровня в 63–85 млрд куб. метров в год. В целом, к 2030 г. общий экспорт российского газа может составить порядка 455–520 млрд куб. метров газа.

Инвестиционная программа «Газпрома» отражает намеченные приоритеты. Средства направляются на реконструкцию основных фондов по добыче и транспортировке газа, техническое перевооружение объектов подземного хранения газа, строительство и реконструкцию газоперерабатывающих мощностей, проведение проектно-изыскательских и геологоразведочных работ, эксплуатационное бурение на месторождениях – все это призвано повысить конкурентоспособность компании и ее дочерних структур.

Отметим, что кризис практически не оказал воздействия на внутреннюю корпоративную культуру «Газпрома». Будучи открытым акционерным обществом, «Газпром» остается весьма закрытой структурой.³⁶ Главными источниками информации о газовом монополисте по-прежнему являются выступления руководства России, материалы министерства энергетики,

из-за разногласий по вопросам о цене реализации проекта была отложена. Китай усилил свои переговорные позиции, заручившись согласием соседних Туркменистана и Казахстана на поставки газа. Очевидно, что в этих условиях цена контракта «Газпрома» с китайскими партнерами будет существенно ниже «европейской», на которую рассчитывали в Москве. См: Catherine Belton. Gazprom warns on delays to key field. The Financial Times. June 16 2009

³⁶ Раздел 7 «Перечня приоритетных научно-технических проблем ОАО «Газпром» на 2006–2010 годы» назывался «Увеличение рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности общества». Среди прочих, он предполагал формирование системы управления стоимостью Общества; развитие системы корпоративного управления в соответствии с международно-признанными принципами и стандартами на базе современных информационных технологий и телекоммуникационных систем; разработку эффективной информационной, ценовой и налоговой политики, а также механизмов ее реализации в целях повышения рыночной капитализации и финансовой устойчивости Общества; формирование системы управления затратами.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

отчеты и выступления министра энергетики в Государственной Думе, документы министерства финансов, а также министерства экономического развития. Информация распространяется на основе корпоративной целесообразности основных акционеров. Что же касается миноритариев, то они по-прежнему не могут получить исчерпывающую информацию о финансовой деятельности компании. Продажа «Газпромом» в декабре 2010 г. своей доли (9,4%) в компании НОВАТЕК «Газпромбанку»³⁷ за 57,5 млрд руб., что примерно на 29 млрд руб. ниже рыночной стоимости, еще раз подтвердила эту специфическую черту «Газпрома». Очевидно, речь идет не столько о финансовой составляющей, сколько, вероятно, о начале серьезного перераспределения активов и контрактов с зарубежными партнерами внутри газовой отрасли в пользу частных компаний, владельцы которых близки к правительству. «Разукрупнение» «Газпрома» и усиление НОВАТЕКа становится очевидной тенденцией в деятельности правительства РФ. Не случайно, что впервые, наверное, за десять лет менеджмент «Газпрома» подвергся критике со стороны В. Путина за нежелание предоставлять паритетный доступ к трубе частным компаниям.³⁸ Симптоматично и то, что именно НОВАТЕК стал партнером французской «Тоталь» в проекте по освоению одного из крупнейших месторождений на Ямале. Меморандум о вхождении французской компании в проект по производству сжиженного природного газа на полуострове Ямал предусматривает, что «Тоталь» достается 20%-ая доля в проекте, «представляющем техническую экспертизу и опыт по внедрению передовых мировых технологий в области сжижения природного газа, его хранения и транспортировки». Согласно второму документу, «Тоталь» приобретает 12% акций «НОВАТЭКа», входящего в десятку крупнейших компаний мира по уровню запасов природного газа, и намерена в течение трех лет увеличить свою долю до 19,4%.

³⁷ «Газпромбанк» принадлежит Председателю Совета директоров ОАО НОВАТЕК Л. Михельсону и Г. Тимченко - совладельцу крупнейшего нефтетрейдера России компании «Гунвор». – Belton, Catherine. Weak demand and rising costs hit Gazprom. The Financial Times. February 11, 2011.

³⁸ Председатель Правительства Российской Федерации В.В.Путин провёл совещание по вопросу «Об итогах деятельности топливно-энергетического комплекса Российской Федерации в 2010 году и задачах на 2011 год». – <http://premier.gov.ru/events/news/14105/>

Еще одним косвенным свидетельством изменения исключительного положения «Газпрома» является предложение Минфина существенно увеличить налоговой нагрузки на монополиста. По оценкам менеджмента «Газпрома», дополнительные траты компании в ближайшие три года могут составить 200 млрд рублей. Введение налога на инфраструктуру энергетических компаний ориентировано не только на решение фискальных задач, но и на оптимизацию использования собственности. С другой стороны, инициатива Минфина может стать ограничителем для развития этой инфраструктуры, что является важнейшим приоритетом с учетом строительства новых дорогостоящих объектов. Поэтому в настоящее время принято решение обсудить эту проблему на коллегии по топливно-энергетическому комплексу с обязательным участием Минфина и других заинтересованных ведомств.

В заключение отметим, что наиболее существенными факторами, которые будут влиять на развитие «Газпрома» и других крупнейших российских энергетических компаний в ближайшие годы, являются, *во-первых*, изменение конъюнктуры на мировой рынке энергоресурсов в условиях продолжающегося экономического кризиса, сохраняющейся высокой волатильностью цен, а также так называемой «сланцевой» революцией; и, *во-вторых*, трансформация институциональной среды для российских компаний в связи с присоединением РФ ко Всемирной торговой организации, а также попытками применения некоторыми странами Евросоюза норм, содержащихся в «третьем» энергопакете. В этих условиях российскому газовому монополисту предстоит скорее непростая борьба за сохранение своей доли на рынке, нежели за его расширение. Тем не менее, в среднесрочной и долгосрочной перспективе положение компании на рынке будет определяться тем, насколько успешно ей удастся реализовать комплекс мер по повышению ее конкурентоспособности.

Орлов П. А., докт. экон. наук, профессор
Харьковский национальный экономический университет

Социальная ответственность маркетинга в Украине и промышленно развитых странах в условиях затяжного мирового экономического кризиса

Мировой экономический кризис продолжается пятый год и по отрицательным социальным и экономическим последствиям превосходит Великую депрессию 1929 – 1932 гг., поэтому его уже можно назвать «второй Великой депрессией». Известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Джозеф Стиглиц очень убедительно показал негативную роль банков, которые своей социальной безответственностью и стремлением к наживе спровоцировали этот кризис [4].

По данным информационного агентства Reuters, в начале октября 2012 г. главный экономист Международного валютного фонда (МВФ) Оливье Бланшар заявил, что мировой экономике понадобится еще минимум 10 лет для избавления от последствий финансового кризиса, начавшегося в 2008 г. Наиболее тяжкие последствия кризиса наблюдаются в странах с менее развитой экономикой.

Постановка проблемы. По мнению автора, проблемы кризиса и повышения социальной ответственности маркетинга тесно взаимосвязаны, так как именно социальная безответственность американских банков спровоцировала в ноябре 2007 года мировой финансовый кризис, переросший в сентябре 2008 г. в мировой финансово-экономический. В процессе кризиса выяснилась низкая социальная ответственность банков в Англии, Германии и многих других странах.

Весьма актуальным проблемам и аспектам кризиса посвящено огромное количество работ известных зарубежных и отечественных учёных-экономистов (например, [3–6, 8]). Актуальной проблеме развития социально ответственного маркетинга посвящены работы Р. Рейденбаха, П. Робина, Ф. Котлера, К. Л. Келлера, Ж.-Ж. Ламбена, У. Руделиуса, Р. А. Фатхутдинова,

Д. И. Акимова, Белявцева М. И., Окландера М. А. и многих других известных отечественных и зарубежных учёных [10–16].

Целью настоящей работы является теоретическое обобщение и развитие подходов к обеспечению социальной ответственности и социально ответственного маркетинга субъектов хозяйствования в условиях преодоления негативных социально-экономических последствий затяжного мирового экономического кризиса.

Результаты исследования.

Становление маркетинга как науки и учебной дисциплины началось после Великой депрессии 1929–1932 годов. Основной целью было вооружение менеджеров компаний инструментами изучения рынка, потребностей потребителей и стимулирования сбыта продукции (работ, услуг) для качественного удовлетворения этих потребностей и повышения на этой основе эффективности деятельности, а также недопущения кризисных явлений и их преодоления. Но проблемы социальной ответственности маркетинга стали предметом научных исследований только во второй половине 90-х годов XX века, хотя появились они задолго до появления маркетинга как науки и учебной дисциплины. Это дает основания предположить о сознательном замалчивании этой чрезвычайно важной проблемы в угоду бизнесу, который ориентирован преимущественно только на увеличение прибыли.

Известные американские экономисты К. Р. Макконнелл и С. А. Брю [9] и многие другие зарубежные и отечественные ученые по форме собственности и способу регулирования экономической деятельности выделяют следующие типы экономических систем: традиционную, чистого капитализма, командную и смешанную. В этой классификации к традиционным отнесены экономические системы отсталых развивающихся стран, командной названа экономическая система бывшего СССР и других социалистических стран. Экономические системы большинства современных развитых капиталистических стран характеризуются как смешанные. В экономической литературе выделяют ряд моделей смешанной экономической системы: американская, немецкая, французская, шведская, японская, южнокорейская и другие. Основные отличия между ними заключаются в уровне социальной направленности экономики и способе участия государства в управлении экономикой. Лучше других преодолевают кризис капиталистические страны с моде-

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

лями смешанных экономических систем, которые имеют достаточно высокий уровень государственного регулирования и социальной направленности экономики, например: Швеция, Норвегия, Германия, Япония, Южная Корея, Австралия, Франция, Финляндия.

Современный кризис с первых дней ознаменовался резким усилением государственного регулирования экономики во всех промышленно развитых странах, т. е. существенным сдвигом их экономических систем в направлении командной. Анализируя действия администрации США и стран ЕС в сентябре 2009 г. известный французский экономист Жорж Аттали подчеркнул: «Колоссальная перемена произошла с людьми, которые месяцем ранее почти единогласно заявляли, что самое лучшее – ничего не предпринимать и что дерегуляция и свобода рынков являются ключом к экономическому и политическому успеху!» [3, с. 93–94]. Именно усиление государственного регулирования экономики позволяет постоянно выявлять предприятия, практикующие социальную безответственность, которая зачастую началась очень давно. Так, в 2012 году широкий резонанс получил скандал вокруг британского банка Barclays, который был оштрафован британским и американским органами финансового регулирования на 452 млн долларов за манипулирование ставкой межбанковского кредита Libor. Руководители банка признали, что в период с 2005 по 2009 год участвовали в таких манипуляциях [20].

Банковские системы США, Англии и других стран в течение многих докризисных лет в значительной мере развивались на основе концепции неолиберализма. Банкам были созданы весьма благоприятные условия, даже во время кризиса. Однако как показали крупные скандалы последних лет, а также устойчивый рост бонусов для банкиров, недостаточное государственное регулирование этой сферы обернулось огромным ущербом не только для национальной, но и мировой экономики.

Британское Управление по финансовому регулированию и надзору (FSA) подозревает банкиров в манипуляции не только ставками Libor, но и аналогичными общеевропейскими ставками – Euribor. Множество банковских продуктов зависят от этих ставок. По различным оценкам от 360 до 600 тран долларов ежегодно обмениваются на основе этих ставок. А эти суммы соответствуют 5–10 объёмам ежегодного мирового внутреннего продукта. Начато уголовное разбирательство. Подчёркивается, что манипу-

лирование ставками Libor ударило по карману рядовых налогоплательщиков и компаний по всему миру, а этот скандал снова подрывает доверие к мировой банковской системе [19].

На основе ставок Libor и Euribor, которые пересматриваются ежедневно, банки выдают кредиты друг другу. От этих ставок зависят ставки выдаваемых кредитов юридическим и физическим лицам, в том числе потребительских и ипотечных. Они определяются как средние величины по выборке банков (16 для Libor и 43 для Euribor), среди которых был банк Barclays. Одному только банку Barclays без договоренности с сообщниками махинации были бы невозможны. В числе подозреваемых оказались такие крупные банки, как Citigroup, Royal Bank of Scotland, UBS, JP Morgan, HSBC и Deutsche Bank. Британским и американским органами финансового регулирования ведется расследование в отношении подозреваемых сообщников. Высказывается мнение, что после завершения расследования сумма штрафов будет исчисляться миллиардами долларов, так как ущерб от манипулирования ставками оценивается в 1 трлн. долларов [19].

В июне 2010 г. во время саммита государств «двадцатки» G20, состоявшемся в Торонто, представители Германии, Франции, США и Англии предлагали ввести специальный налог на банки в масштабах G20. За счёт налога предполагалось сформировать специальный фонд для покрытия из него в будущем возможных огромных убытков банков, а не за счет государственных бюджетов стран, как это было на этот раз. Пока эта идея не получила одобрения всех участников «двадцатки», но перечисленные страны и некоторые другие уже реализуют подобные меры у себя [25].

Главным итогом завершившегося в октябре 2012 г. в Брюсселе саммита ЕС стало введение в зоне евро с 2014 года контроля деятельности всех шести тысяч банков еврозоны Европейским центробанком (ЕЦБ).

Президент Евросоюза Херман ван Ромпей дал такой комментарий: «Ведь суть наших проблем заключается в финансовом кризисе. Если бы у нас был такой механизм в 2008 году, то кризис не достиг бы такого размаха как сегодня». При этом президент Франции настаивал на том, чтобы ЕЦБ стал надзорным органом уже с 2013 года [23].

Изложенное показывает, что банки промышленно развитых стран с несколько отличающимися экономическими системами в погоне за прибылью

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

вступают в сговор и не останавливаются перед тяжкими преступлениями, за последствия которых расплачиваются жители большинства государств мира. В очередной раз получила убедительное подтверждение острая необходимость существенного усиления скоординированного государственного регулирования банковской сферы, например, в рамках стран G20, а также усиления ответственности за махинации.

Очень важную роль призвана выполнять такая подсистема экономической системы как способ участия государственных органов в координации и управлении экономической деятельностью и социальной ответственностью субъектов хозяйствования в стране (механизм управления). Сейчас социальная ответственность предприятий состоит в обеспечении комфортных, безопасных условий труда и достойной его оплаты для своего персонала, обеспечении охраны окружающей среды, а также в использовании социально ответственного маркетинга (СОМ).

В работе [17] показано, что достаточно обосновано цели СОМ определены в работах известных зарубежных учёных Ф. Котлера и К. Л. Келлера, Ж.-Ж. Ламбена, которые в числе первых занялись этой проблемой. Однако в приведенных ими определениях СОМ отсутствуют основные его критерии, а СОМ сводится к добровольным социальным инициативам бизнес-структур. По мнению автора, эффективное и широкое становление СОМ может обеспечить только надлежащее государственное регулирование и общественные организации по защите прав потребителей. Это отражено в следующем определении СОМ. **Социально ответственный маркетинг предприятия – это неукоснительное выполнение требований государственных нормативных актов в сфере обеспечения социальной ответственности бизнеса на территории страны базирования и стран, в которые экспортируется продукция предприятия; недопустимость производства и реализации продукции опасной для морали, здоровья, жизни и имущества потребителей, а также окружающей природной среды и общества в целом; недопустимость недобросовестной рекламы и методов психологического воздействия на потребителей с целью навязать им любую покупку; проявление социально направленных инициатив.** При этом среди перечисленных критериев СОМ наиболее весомым является не проявление социально направленных инициатив, а остальные критерии. Предприятие, которое по каким-то причинам ещё не проявляет социально направленные

инициативы, но отвечает всем остальным критериям, на взгляд автора, можно считать практикующим СОМ. Социально же направленные инициативы иногда бывают прикрытием в глазах общественности аморального обогащения предприятия за счёт социально безответственного маркетинга.

В современных условиях можно отметить, с *одной стороны*, рост числа социально ответственных предприятий, которые не только создают комфортные условия своему персоналу, производят качественную продукцию, но и занимаются благотворительной деятельностью. С *другой стороны*, растёт и количество предприятий, владельцы которых эксплуатируют не только своих работников, но и потребителей производимой продукции ненадлежащего качества. Особенно это касается продуктов питания, спиртных напитков, медикаментов и медицинских услуг. Под видом качественных продуктов такие предприятия реализуют фальсификаты, практикуют недобросовестную рекламу. В результате они получают огромную дополнительную прибыль за счёт преступного присвоения результатов труда (доходов) своих потребителей. Это и есть скрытая уголовная форма эксплуатации. При этом они наносят огромный ущерб своим потребителям и обществу в целом. Примеров тому существует множество в сфере производства и реализации продукции, опасной для морали, жизни, здоровья и имущества граждан, ширококомасштабной подделки медикаментов, различных форм мошенничества, включая мошенничество фармацевтических компаний и создание финансовых пирамид. Во время мирового экономического кризиса были разоблачены крупные финансовые пирамиды в США, Франции, Японии, России. В начале 2011 года разразился диоксиновый скандал в ФРГ. Фирма Harles & Jentzsch – производитель кормового жира – в погоне за прибылью могла причинить непоправимый ущерб здоровью миллионам жителей ФРГ и других стран (см. подробнее в [17]).

В 2011 году мировую известность получил скандал вокруг некачественных женских протезов для увеличения груди, производимых французской компанией Poly Implant Prothese (PIP). Компания ежегодно производила около 100 тысяч протезов, из которых более 80% экспортировалось в 65 стран мира. Основатель компании Жан-Клод Мас признал, что мошенничество началось с 2001 года, когда 75% силикона, разрешённого для производства протезов, стали заменять в десять раз более дешёвым силиконом промышленного

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

назначения. Это обеспечивало компании дополнительную прибыль около 1 миллиона евро в год.

Только в начале 2010 Французское государственное агентство санитарной безопасности продуктов здравоохранения (Afsaps), которое действует с 1998 года, приняло решение о снятии протезов PIP с рынка. В конце 2010 года компания была ликвидирована. Хотя серьезные претензии к качеству этих протезов появились ещё в 2000 году, а в 2007–2008 годах по иску ста англичанок PIP была оштрафована на 1,4 млн евро.

В настоящее время завершается судебное следствие. А в мире насчитывается 400 – 500 тысяч женщин, которые должны пройти операцию по удалению уже порвавшихся грудных протезов PIP, вызывающих вредное влияние на организм, или угрожающих это сделать в ближайшее время. Во Франции численность таких женщин составляет около 30 тысяч [26].

В 2012 году в Германии на одной из ферм, где около 12 тыс. птиц, вновь нашли диоксин в куриных яйцах. Всю продукцию фермы отозвали с рынка, а на ферме объявили карантин для установления причины заражения диоксином [27]. Информация, с *одной стороны*, тревожная и свидетельствует, возможно, о необходимости повысить ответственность для виновных, а с *другой* – она подтверждает наличие строгого государственного контроля.

В этом же году одна из крупнейших в мире Британская фармацевтическая компания GlaxoSmithKline признала себя виновной в мошенничестве и сокрытии данных о безопасности продукта и согласилась выплатить рекордный в истории США штраф в 3 миллиарда долларов. Штат компании составляет 96,5 тыс. человек и имеет представительства более чем в 100 странах. GlaxoSmithKline обвинялась в продвижении на американском рынке антидепрессанта Paxil и других лекарств, не утверждённых к применению в США, а также в незаконном влиянии на врачей с целью побуждения их к назначению своих препаратов.

По оценкам кардиолога Стива Ниссена: «От 50 до 100 тысяч диабетиков перенесли сердечный приступ или скончались из-за препарата компании «Avandia». Показательно, что в ходе судебного разбирательства действующий помощник генерального прокурора США Стюарт Делери заявил: «Махинации с лекарствами – это эпидемия, затрагивающая нас всех. Но слишком часто приходится слышать, что фармацевтическая индустрия рас-

смаатривает выплаты компенсаций как составную часть бизнеса. Поэтому мы будем бороться против таких махинаций всеми доступными средствами» [21]. Тем самым он подчеркнул огромные масштабы мошенничества фармацевтических компаний в погоне за прибылью.

С учётом того, что самые крупные преступления в сфере социальной ответственности за последние четыре года были раскрыты в таких высокоразвитых странах как США, Англия, Германия, Франция, Япония, Швейцария, можно сделать вывод об имманентном пороке в этой сфере капиталистических экономических систем существующих моделей. По мнению автора, при наличии в докризисное время надлежащего государственного контроля эти преступления могли быть выявлены значительно раньше.

Украина очень сильно пострадала от кризиса. По данным Госкомстата, за 2009 год наша страна имела очень высокое по мировым меркам снижение ВВП по сравнению с предыдущим годом на 14,8%. Падение промышленного производства тоже было одним из самых высоких в мире – 21,9%, продукции машиностроения на 45,1%, объёмов строительства на 48,2%, экспорта – на 49,9%. Реальная заработная плата уменьшилась на 10%, количество преступлений увеличилось на 12,6%, а число потерпевших от них – на 23,8%. Уровень безработицы среди трудоспособного населения, исчисленный по методике Международной организации труда составил 9,4 % Размер ВВП Украины за 2010 год составил 65,8% по сравнению с 1990 годом. По данным за 2011 год, за чертой бедности в стране оказалось 25,4% населения с доходами ниже 1025 грн на человека в месяц [24].

Среди основных причин таких тяжёлых последствий кризиса в нашей стране, по мнению автора, можно выделить следующие: в 2008 году Кабинет Министров с большим опозданием заметил негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса на социально-экономическое развитие Украины и не разработал комплексную программу преодоления его последствий; ненадлежащий уровень государственного регулирования экономики с ориентацией на концепцию неолиберализма в условиях политической и социальной нестабильности; невостребованность рекомендаций отечественных экономистов, которые не входят в состав правительства или правящих партий; мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной Раде; высокий уровень коррупции; созданный приоритет политики над экономикой.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Перечисленными выше причинами объясняется либо низкое качество принимаемых нормативных актов, либо их направленность на обеспечение выгоды для отдельных видов бизнеса или политических сил, несмотря на ущерб для экономики в целом.

Очевидной стала неэффективность проведенного «революционного» перехода республик бывшего СССР от плановой экономики к рыночной методом так называемой «шоковой терапии» под влиянием советников из развитых капиталистических стран и МВФ. При этом широко использовались рецепты неолиберальной концепции Милтона Фридмана: плоская система налогообложения доходов граждан, резкое сокращение сферы государственного регулирования экономики и государственной собственности на средства производства [7]. Реформирование сельского хозяйства началось с ликвидации колхозов и распахивания земли. Разрушая крупные сельскохозяйственные предприятия и во многих случаях ничего вместо них не создавая, реформаторы проигнорировали известные ещё со времен Адама Смита преимущества кооперации и специализации труда. В результате пришли в упадок сельское хозяйство, сельскохозяйственное машиностроение, социальная сфера и система здравоохранения в сельской местности. Только в мае 2012 г. Министерством аграрной политики и продовольствия Украины был разработан проект стратегии социально-экономического развития сельских территорий «Родное село», который ориентирован на создание сельскохозяйственных кооперативов и поддержку государством мелких и средних товаропроизводителей. Крестьянам предлагается объединиться в сельскохозяйственные кооперативы, используя опыт США, Канады, Китая, Кореи и стран ЕС.

Представляя этот проект, министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк подчеркнул, что в 2011 году в хозяйствах населения было произведено 80% молока, 47% мяса, 99% картофеля, а кроме того в таких хозяйствах содержится 77% коров, 56% свиней и 47% птицы, а мелкие хозяйства не могут конкурировать с крупнотоварными по себестоимости продукции и по средствам производства. Через систему кооперации мелкий производитель сможет получить государственную поддержку, донорскую помощь и доступ к кредитным ресурсам [18]. С доводами об ожидаемой эффективности проекта «Родное село» нельзя не согласиться. Однако по-

требовалось более 20 лет для того, чтобы в министерстве аграрной политики и продовольствия, состав которого многократно изменялся, осознали бездарность реформирования сельского хозяйства. И это при том, что изначально можно было усовершенствовать организационно-правовую форму колхозов.

Мелкотоварное производство молока, мяса и других продуктов резко усложняет контроль их качества при поступлении на перерабатывающие предприятия, требует жёсткого государственного контроля качества продуктов их переработки в торговых организациях. В условиях отсутствия должного государственного контроля их качества приходится констатировать наличие большого количества фальсификатов на рынке продовольственных товаров ещё и из-за использования переработчиками всевозможных добавок (кокосовое, пальмовое масло и т. п.).

Кроме того, в результате отсутствия надлежащего госрегулирования цен на молоко, мясо другие сельхозпродукты основная прибыль от их производства достаётся посредникам, переработчикам и торговле, а для хозяйств населения часто оказывается убыточным. Этим объясняется ежегодное снижение у них численности коров, свиней. Например, по данным Государственной службы статистики, на 1 января 2012 г. общее поголовье крупного рогатого скота в стране составило 4,5 млн голов (на 0,5% меньше, чем на 1 января 2011 г.), в т. ч. коров – 2,6 млн (на 1,6% меньше), свиней – 7,5 млн (на 6,1% меньше [24]). По состоянию на 1.01.1990 г. поголовье крупного рогатого скота составляло 25,19 млн голов, в т. ч. коров 8,53 млн голов, т. е. было больше в 5,6 и 3,3 раза соответственно.

Например, по сравнению с нашей страной лучше обстоит дело с сельским хозяйством в Беларуси, где был взят курс не на ликвидацию колхозов, а на их развитие при достаточно высокой поддержке государства. Многие хозяйства изменили организационно-правовую форму, занялись не только совершенствованием производства, но и диверсификацией деятельности. Так, в ОАО «Беловежское» (Брестская область) в 2011 году на откорме содержалось 100 тыс. свиней и крупный рогатый скот, имелись собственный комбикормовый завод, мясокомбинат, колбасный цех и фирменные магазины по продаже готовой продукции. Рентабельность деятельности превысила 25%. Средняя заработная плата по предприятию 3 миллиона рублей

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

в месяц (более 300 долларов США). К ней ежемесячно работнику бесплатно добавляют 15 кг мяса и 15 литров молока, а также ежедневные обеды. Молодожены предприятия получают в качестве подарка ключи от собственного дома с приусадебным участком. После пяти лет работы предприятие каждому начинает формировать специальный пенсионный фонд. Рядом с Домом культуры планируют построить Дворец спорта с бассейном [22]. Диверсификация же деятельности позволяет защитить производителя сельскохозяйственной продукции от пагубного влияния «невидимой руки рынка», когда основная прибыль достаётся переработчику продукции и торговле. Развитие сельского хозяйства на основе крупнотоварного производства позволяет обеспечивать более высокое качество продукции, успешнее развивать социальную сферу на селе, сельскохозяйственное машиностроение и другие отрасли промышленности, укреплять продовольственную безопасность страны.

К сожалению, в нашей стране имеется много предприятий, владельцы которых эксплуатируют либо только своих работников, либо своих работников и потребителей производимой продукции ненадлежащего качества. Первая ситуация характерна для предприятий, которые не создают безопасные, комфортные условия труда и достойную его оплату (например, некоторые шахты). Вторая ситуация особенно характерна для многих производителей продуктов питания, спиртных напитков, горючего, медикаментов и медицинских услуг.

По поручению Премьер-министра Украины Николая Азарова Госпотребстандарт в ноябре 2011 года проверил качество и безопасность мясомолочной продукции, реализуемой в супермаркетах Киева и области. Комментируя результаты проверки, Николай Азаров отметил, что в молоке 20 процентов жиров оказались немолочного происхождения; в вареной колбасе – соя, наличие которой не указано на этикетке; консерванты и красители; завышено содержание воды; занижена указанная на упаковке жирность сметаны (вместо 21% – 18,5%), а также обнаружено значительное содержание жиров немолочного происхождения; в сосисках детских высшего сорта было занижено содержание белка и выявлена соя вместо мяса. Он пришёл к выводу, что одна из основных причин такого положения дел состоит в том, что в 2008 – 2009 годах Госпотребинспекции вообще не выделялись деньги на проверку качества продуктов.

Глава Государственной инспекции по защите прав потребителей Сергей Орехов сообщил, что в октябре 2011 г. впервые за последние 3 года на лабораторные исследования выделено из Госбюджета 1,7 млн грн, а в госбюджете 2012 года предусмотрено 24 млн грн, что позволит активизировать работу по защите прав потребителей [27]. Но, к сожалению, и в 2012 году СМИ сообщали об отсутствии финансирования лабораторных исследований, например, в Харьковской области. Очевидно, что отсутствие финансирования лабораторных исследований означает прекращение контроля качества продовольственных товаров, так как без него невозможно оценить их качество. А это чревато огромным ущербом для здоровья населения и экономики страны. Поэтому экономить на этих расходах недопустимо. Данная статья бюджета должна быть отнесена к защищённым.

Трудно представить последствия отравления диоксином молока, мяса, яиц в Германии, если бы там тоже решили экономить на проведении их лабораторных исследований. Продовольственные продукты, отравленные диоксином, можно сравнить с оружием массового поражения замедленного действия, от которого могли со временем погибнуть миллионы человек, как в Германии, так и в других странах.

Кроме того, согласно Закону «Об основных началах государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности» N877-V от 5 апреля 2007 г., проверяющие органы обязаны предупредить предприятие о предстоящей проверке не менее чем за 10 дней. Это также снижает эффективность проверок, что отмечалось в отчётах Госпотребинспекции. Правительство рассматривает возможность пересмотра этой нормы [28].

К намечаемым мерам, по мнению автора, следует добавить и другие. *Во-первых*, ужесточение ответственности за выявляемые нарушения как материальной, так и уголовной, так как в результате таких нарушений люди приобретают вместо качественной продукцию опасную для здоровья и жизни. Отсюда и происходящее многие годы ухудшение здоровья и уменьшение продолжительности жизни населения страны. *Во-вторых*, важно исключить или снизить до минимума возможность освобождения от ответственности посредством коррупции. Задачи не из простых, но их необходимо срочно решать, так как речь идёт не только о наполнении Госбюджета, а зачастую о предотвращении тяжёлых преступлений против человечности, осуществ-

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

ваемых в пылу погони за прибылью. По данным Госпотребстандарта, на 1.01.2009 г. только 8 отечественных предприятий имели сертифицированные системы менеджмента безопасности пищевой продукции в соответствии со стандартом ISO 22000.

Расцвет финансовых пирамид в бывших республиках СССР пришелся на 90-е годы. От банкротства в 1994 г. гораздо менее крупной финансовой пирамиды ОАО «МММ» Сергея Мавроди пострадали несколько миллионов человек, в том числе некоторые также покончили жизнь самоубийством. В этом же 1994 г. в Украину было разоблачено финансовая пирамида «Кий-Траст», а ее основатель, который присвоил 3 млн долл., четыре года скрывался от следственных органов. Пользуясь недостатками государственного регулирования экономики, Сергей Мавроди, отбыв тюремное заключение, в январе 2011 году создал виртуальную финансовую пирамиду «МММ -2011». Деятельность пирамиды развивалась не только в России, но и в Украине и Беларуси. Только в мае 2012 года, когда в эту деятельность было вовлечено несколько десятков миллионов человек, в Новосибирской области против С. Мавроди было возбуждено уголовное дело по признакам пособничества в незаконном предпринимательстве.

В корыстных целях использует бизнес недостатки законодательства о рекламе. Например, с 1 января 2009 года вступили в силу некоторые изменения в статье 22 Закона Украины «О рекламе». В соответствии с ними реклама алкогольных напитков, реклама знаков для товаров и услуг, других объектов права интеллектуальной собственности, под которыми выпускаются алкогольные напитки, на радио и телевидении запрещается с 6 до 23 часов [1]. Несмотря на это, практически все популярные спортивные передачи с целью рекламы алкогольной продукции спонсируют её производители. Она рекламируется во всех выпусках новостей и популярных развлекательных телепередачах. Запрет объявили, а строгой ответственности за его нарушение не предусмотрели, поэтому он и не выполняется. По этой же причине широко практикуется недобросовестная реклама фармацевтической и другой продукции. **Производители алкогольной продукции, пива, и других слабоалкогольных напитков, пользуясь недостатками законодательства о рекламе, зарабатывают огромную прибыль на преступном растлении, прежде всего, молодёжи.** Эту проблему необходимо срочно решить. Следует ввести высокие штрафы вплоть до строгой уголовной ответственности за

производство и реализацию фальсификатов, за недобросовестную рекламу, за отсутствие достоверной информации о составе продуктов питания и напитков, за нарушение закона о рекламе.

Основными векторами эффективного социально-экономического развития страны должны быть: обеспечение рационального уровня государственного регулирования экономики, совершенствование системы распределения и перераспределения общественного продукта с целью устранения огромного расслоения населения по размеру доходов, разделение бизнеса и власти; преодоление масштабной коррупции, развитие демократии. Это позволит повысить благосостояние всех слоёв населения. Благосостояние отражает обеспеченность населения необходимыми услугами, материальными и духовными благами. Оно измеряется показателями, характеризующими уровень жизни населения. Среди таких показателей можно использовать индекс человеческого развития (ИЧР), разработанный ООН и получивший широкое признание. При подсчете ИЧР учитываются три показателя: величина ВНД на душу населения страны в долларах США, средняя ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности граждан (среднее количество лет, потраченных на обучение, и ожидаемая продолжительность обучения). По данным за 2011 год, из 187 стран мира Украина оказалась на 76, Беларусь на 65, Российская Федерация на 66, Куба на 51 месте [29]. В 2011 г. самые высокие индексы развития человеческого потенциала оказались у Норвегии 1-е, Австралии 2-е, Нидерландов 3-е, США 4-е место. Для сравнения, в 1990 г. бывший СССР занимал 33 место в мире. Как видим, ни одна из перечисленных выше наиболее развитых республик бывшего СССР за 20 лет самостоятельного развития не смогла даже приблизиться к результату 1990 года. Наиболее динамично развивается экономика Китая при преобладании в ней государственной собственности. Экономическая система этой страны среди анализируемых является наиболее близкой к командной.

Выводы и предложения.

Анализ происходящего в развитых капиталистических странах и странах с переходной экономикой позволяет сделать вывод, что широкое становление СОМ может обеспечить только надлежащее государственное регулирование и развитые организации по защите прав потребителей. Эффективность государственного регулирования сильно зависит от качества экономической системы.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Одновременно выявился парадокс, который заключается в следующем. По классификации К. Р. Макконнелла и С. А. Брю и многих других экономистов, лучшие экономические системы оказались ближе других к командной экономике. Реформирование же экономики Украины, России и некоторых других бывших республик бывшего СССР продолжительное время осуществлялось по рецептам неолиберализма с его существенными недостатками. Вместо пересмотра содержания и совершенствования государственного регулирования от него на продолжительное время ушли. Это обернулось многими отрицательными последствиями.

Анализ развития рыночной экономики в промышленно развитых странах и странах, образовавшихся после распада СССР, позволил автору образно сравнить частное предпринимательство с огнем. Как известно, благом является только качественно и ответственно управляемый огонь, а неуправляемый огонь – это пожар, который приносит огромные бедствия. Так и слабо контролируемое государством частное предпринимательство в погоне за прибылью не останавливается даже перед тяжкими преступлениями против своих же сограждан. Хочется надеяться, что концепцию неолиберализма не удастся уже реанимировать даже с помощью самых престижных в мире премий в области экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України «Про рекламу» // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 137-138 (із змінами та доповненнями). – С. 6–7.
2. Закон Украины «О защите прав потребителей» // Ведомости Верховной Рады. – 1991. – №30. – Ст. 379 (із змінами та доповненнями).
3. Аттали Ж. Мировой экономический кризис... А что дальше?. – СПб.: Питер, 2009. – 176 с.
4. Джозеф Стиглиц. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
5. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики, 2009. – №2. – С. 4 – 23.
6. Фридман М. Капитализм и свобода. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
7. Кизим Н. А. Модель общества, его реформирование и модернизация экономики Украины / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р. – Х.: ФОП Александрова К. М.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 72 с.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

8. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2-х т., пер. с англ. 11-го изд. Т.1- М.: Республика, 1992. - 1 – 399 с.: табл., граф.
9. Kotler P. Marketing Management, 9th edn. Englewood Cliffs NJ, Prentice Hall. 1997.
10. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб: Питер, 2008. – 816 с.
11. Reidenbach R. E. and Robin P. A Conceptual Model of Corporate Moral Development // Journal of Business Ethics, April. 1991. – С. 30–37.
12. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
13. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
14. Акимов Д. И. Социальный маркетинг. – К: Наукова думка, 2008. – 143 с.
15. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / М. І. Бєлявцев, Г. Д. Леонова, А. М. Зайцева. – 2-е вид., перероб. і доп. – Донецьк: ООО «Норд Комп'ютер», 2010. – 280 с. Наявність грифу МОН (так).
16. Орлов П. А. Проблемы повышения социальной ответственности маркетинга в Украине// Социальная экономика. Научный журнал № 2, 2011, апрель-июнь. – Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина. – С. 215–227.
17. Микола Присяжнюк: «реалізація ініціативи «Рідне село» сприятиме формуванню середнього класу в Українському селі» . – Режим доступа: / <http://WWW.MINAGRO.GOV.UA/NEWS/?PG=13338>.
18. Rabreau Marine.Libor : le scandale qui fait trembler la planète finance// Le Figaro, 06.07.2012.
19. Libor преткновения. Режим доступа: <http://ru.euronews.com/2012/07/02/what-is-libor-and-why-should-we-care/>.
20. Крупнейшая судебная сделка в истории США. Режим доступа: <http://ru.euronews.com/2012/07/03/gsk-settles-record-healthcare-fraud-case/>.
21. Дело всей жизни//Газета Республика, 27 января 2012.
22. Саммит ЕС: «маленькая революция». Режим доступа: <http://ru.euronews.com/2012/06/29/eurozone-bends-the-rules-to-save-single-currency>.
23. Офіційний сайт Державної служби статистики України// <http://www.ukrstat.gov.ua>. 25. Bouilhet A. Désaccords au sommet sur la taxe bancaire Le Figaro, 27.06.2010.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

24. Hayat Gazzane. La trajectoire troublante de Poly Implant Prothèse// Le Figaro, 24.12.2011.

25. В Германии вновь нашли диоксин в куриных яйцах. Режим доступа: http://www.utro.ua/ru/proisshestiya/v_germanii_vnov_nashli_dioksin_v_kurinyh_yaytsah1340194371.

26. Госпотребстандарт провел экспертизу мясомолочной продукции. – режим доступа: [//HTTP://biz.Liga.Net/all/prodovolstvie/novosti/2083143-gospotrebstandart-provel-ekspertizu-myasomolochnoy-produktsii.Ht](http://biz.Liga.Net/all/prodovolstvie/novosti/2083143-gospotrebstandart-provel-ekspertizu-myasomolochnoy-produktsii.Ht).

27. Years of human development reports. – РЕЖИМ ДОСТУПА: <http://hdr.undp.org/en/reports/>

.....

Хаустова В. Є., канд. екон. наук, доцент, старший науковий співробітник Відділу інноваційного розвитку та конкурентоспроможності,

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Матюшенко О. І., здобувач,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Теоретичні аспекти визначення стадії життєвого циклу підприємства

Концепція життєвого циклу виникла в кінці XIX ст. як комплекс досліджень, що базувалися на ідеях спадковості та розвитку на рівні індивідуумів та організмів, а також адаптації, виживання та вимирання на рівні окремих видів та цілих популяцій живих організмів [1]. Модель циклу у той час являла собою нелінійний процес змін, яким піддається організм в процесі свого розвитку від ранніх стадій існування до наступних поколінь. Варто зазначити, що основними характеристиками життєвого циклу розглядалися успішні форми (стадії), необоротний розвиток (дорослішання або старіння) та відтворення форм (зміна поколінь) [1]. Пізніше концепція життєвого циклу була застосована в ряді як суміжних з біологією, так і далеких від неї наук, таких як психологія, соціологія та економічна теорія.

В сучасних умовах концепція життєвого циклу набуває все більшого значення в економіці, адже фактори спаду виробництва, інфляції, наслідки світової економічної кризи, яка супроводжується стратегічною невизначеністю, збільшенням інтенсивності змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, вимагають чіткого бачення стратегії розвитку підприємства, заходів, націлених на втримання конкурентних позицій, підтримання темпів зростання тощо. Вирішення визначених завдань можливо за допомогою концепції життєвого циклу, її адаптації та практичної імплементації в галузі фінансового менеджменту.

Проблематикою життєвого циклу підприємства (ЖЦ) займалося багато вітчизняних та закордонних науковців: Д. Ліппіт та В. Шмідт, І. Аділез, А. Грейнер, Д. Міллер та П. Фрізен, Д. Кац та Р. Канн, Б. Мільнер, Г. Широкова, Г. Козаченко, О. Шацька, А. Юданов та ін. [1–7]. Кожен

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

з них зробив свій внесок та запропонував своє бачення моделі життєвого циклу підприємства, визначив основні причини та каталізатори якісних змін, що призводять до зміни положення на його кривій її життєвого циклу (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі життєвого циклу підприємства

Автор	Стадії	Сутність моделі
1	2	3
Л. Грейнер [3]	Креативність Директивне керівництво Делегування Координація Співробітництво	Майбутнє організації визначене його організаційною історією. Життя підприємства протікає в русі компанії через стадії, де кожний еволюційний період створює свою власну революцію. Революція – бурний період в житті підприємства, що потребує серйозного перегляду методів управління
І. Адісес [4]	Зародження Дитинство Давай-давай Юність Розквіт Стабільність Аристократія Салем Сіті Бюрократія Смерть	Життєвий розвиток підприємства розглядається по аналогії з процесами розвитку біологічного організму. Процес організаційного розвитку представляється як природний, поетапний і запрограмований та такий, що передбачає неминуче та поетапне проходження підприємством обов'язкових фаз (стадій) у визначеному порядку. Умовно фази життєвого циклу поділяються на зростання та старіння
Д. Ліппіт, В. Шмідт [1]	Народження Юність Зрілість	Модель ЖЦ підприємства базується на теорії розвитку особистості. Вона передбачає шість основних управлінських задач, що змінюються при переході від однієї стадії до іншої: створення системи та досягнення порогу виживання, стабільність та набуття репутації, досягнення унікальності та здатність відповідати на соціальні потреби
Д. Міллер, П. Фрізен [5]	Народження Зростання Зрілість Відродження Занепад	Основа моделі – розвиток організаційної структури. Кожній стадії відповідає окрема організаційна структура та рівень централізації: від простої структури з високим рівнем централізації до складних дивізіонних організаційних структур та послаблення централізації та формалізації влади

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

Продовження табл. 1

1	2	3
Д. Кац, Р. Канн [8]	Проста система Стабільна організація Удосконалення структури	Основа моделі – розвиток організаційної структури. Автори розглядають підприємство як «відкриту систему», яка характеризується взаємовідносинами із зовнішнім середовищем
Є. Флам-хольц [9]	Нове підприємство Експансія Професіоналізм Консолідація Диверсифікація Інтеграція Занепад та оновлення	Основна увага автора – хвороби росту, з якими пов'язан перехід від підприємницького управління до професійного менеджменту. Чим більше невідповідність між розміром організації та розвитком її операційних систем, тим більше вірогідність того, що підприємство зіткнеться з жорсткими приступами хвороби росту
К. Кімберлі [10]	Формування ідеї Найм співробітників та отримання клієнтів Формування організаційної ідентичності та почуття суспільності та причетності Формалізація структури	Модель заснована на характеристиках особистості, зокрема особистості засновника компанії
Р. Квін, К. Камерон [6]	Креативність Колективність Формалізація та контроль Розвиток та структурування	Основа моделі – організаційна ефективність. Модель передбачає зміну стадій ЖЦ в залежності від гнучкості та складності організаційної структури, ефективності реакції підприємства на зовнішні зміни, ефективності внутрішніх комунікацій тощо
Р. Казаньян [11]	Становлення і розвиток Комерціалізація Зростання Стабільність	Стадії ЖЦ підприємства виділені на основі дослідження взаємозв'язку між домінуючими проблемами організації та етапом розвитку, на якому вона знаходиться
Н. Черчиль, В. Льюїс [12]	Народження Вживання Успіх-визволення Відрив Зрілість	Основа моделі – розвиток організаційної структури. Підприємство змінює стадію ЖЦ внаслідок зміни його організаційної структури, рівня формалізації та централізації влади, а також розвитку та вдосконаленню внутрішніх систем підприємства

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Закінчення табл. 1

1	2	3
Б. Лівехуд, Ф. Глазгл [13]	Піонерська фаза Фаза диференціації Фаза інтеграції Асоціативна фаза	Зміна стадій ЖЦ відбувається в межах підсистем підприємства: культурної, техніко-інструментальної та соціальної. В залежності від рівня розвитку підприємства пріорітизується розвиток тієї чи іншої його підсистеми
А. М. Штангет, О. І. Корилук [14]	Зародження Становлення Призупинення темпів зростання Спад Банкрутство	Стадії ЖЦ визначені відповідно до складності організаційної структури підприємства та темпів його економічного зростання
Б. З. Мільнер [15]	Підприємництво Колективність Формалізація Вироблення структури Спад	Стадії ЖЦ визначені відповідно зміни організаційної структури підприємства, формалізації та централізації влади, формальності комунікації тощо
Т. Ю. Базаров [16]	Тусовка Механізація Внутрішнє підприємство Управління якістю	В основу визначення стадій ЖЦ покладено зміни формалізації внутрішньої структури підприємства
А. Ю. Юданов [7]	Комутант Патієнт Віолент Експлерент	Стадії ЖЦ визначені відповідно до розміру підприємства та типу виробництва (спеціалізоване, універсальне, масове та експериментальне)
Р. А. Попов [17]	Формування Зростання	В основу моделі покладено стратегічні позиції та стратегічні орієнтації компанії, модель побудована на базі матриці Бостонської консалтингової групи.

Аналіз сутності та змісту моделей різних авторів дозволив зробити висновки щодо наявності суперечностей у підходах до трактування життєвого циклу підприємства, а саме:

1. Життєвий цикл – є закінчене коло розвитку підприємства: лише в моделі І. Адізеса та А. М. Штангета і О. І. Корилюка підприємство народжується, розвивається та в кінцевому результаті вмирає, коли

інші моделі передбачають наявність окремих криз на різних стадіях ЖЦП, здолавши які підприємство може розпочати новий життєвий цикл. Наприклад модель Д. Міллера та П. Фрізена передбачає фазу відродження, коли підприємство намагається впровадити заходи по підвищенню рівня інновацій, диверсифікації продуктів та послуг, зміни структури організації, спрямовані на подолання кризи зрілості. Модель Є. Фламхольца також включає стадії (диверсифікація та інтеграція), що передбачають диверсифікацію ринків та продуктів, інтеграцію окремих бізнес-структур, якісну зміну культури компанії тощо, в результаті чого підприємство має перейти на новий якісний рівень та продовжити своє існування. Інші моделі (модель Л. Грейнера, Д. Ліппіта та В. Шмідта, К. Кімберлі та Р. Каца і К. Кана, Н. Черчіля, В. Льюїса, Р. Казаньяна) взагалі обмежуються стадією стабілізації (зрілості).

2. Послідовність змін стадій життєвого циклу підприємства: ствердження про те, що стадії (або фази) життєвого циклу підприємства є послідовними у часі (Б. Мільнер, Г. Козаченко, Н. Степаненко) є суперечливими, адже емпіричні дослідження, проведені іноземними фахівцями, довели, що стадії життєвого циклу підприємства ні в якому разі не пов'язані одна з одною у детермінованій послідовності. Так, Д. Міллер та П. Фрізен зазначають, що стадія зрілості може передувати стадії занепаду, відродження або навіть зростання, коли за стадією зростання може йти стадія занепаду або смерті підприємства. До того ж, як зазначається в роботі Хенкса, занепад підприємства може фактично відбутися на будь з яких стадіях життєвого циклу [1].
3. Стадія життєвого циклу має визначену в часі тривалість: такого твердження дотримується Б. Мільнер зазначаючи, що життєвий цикл – це «передбачувані зміни з визначеною протягом часу послідовністю станів» [18]. Однак така позиція є досить суперечливою, адже підприємства в специфічних умовах зовнішнього середовища та з унікальними характеристиками мікросередовища не можуть мати стандартні часові межі тієї чи іншої фази життєвого циклу. Так, дослідження Кімберлі, Камерона та Віттена довели, що організації можуть рухатися з різною швидкістю по стадіям життєвого циклу. До того ж, за даними Ліппіта та Шмідта, вік підприємства та стадії життєвого циклу слабо взаємопов'язані.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Також, на нашу думку, недостатньо висвітленим та дискусійним питанням в науковій літературі є проблема методичного підходу до визначення стадії життєвого циклу підприємства та вибір критерію або комплексу критеріїв діяльності підприємства, що ідентифікують його положення на кривій життєвого циклу.

Розглянуті вище моделі передбачають низку показників, які, на думку авторів, є ключовими при визначенні стадії життєвого циклу підприємства (табл. 2).

Таким чином, з огляду на дані, наведені в табл. 2, основними ідентифікаторами положення організації на кривій життєвого циклу в запропонованих для розгляду моделях є:

1. *Рівень формалізації та централізації підприємства.* Під формалізацією розуміється впровадження на підприємстві формалізованих процедур, правил та стандартів діяльності організації. Формалізація стає необхідною в період інтенсивного зростання, коли актуальності набувають цілі, пов'язані із внутрішньою стабілізацією та захватом нових ринків. Саме тому дослідники підтверджують у своїх працях, що впродовж розвитку організації рівень формалізації на підприємстві незмінно зростає. Під централізацією розуміється концентрація більшої частини повноважень, необхідних для прийняття управлінських рішень, в руках власника, або топ-менеджменту підприємства. З розвитком підприємства, появою нових підрозділів, ускладненням процесу управління організацією, зміною прагнень та бажань персоналу, власник змушений делегувати частину повноважень найманим професійним менеджерам або підлеглим, що неминуче веде до послаблення централізації на підприємстві. Тому науковці зазначають, що по мірі руху організації по кривій життєвого циклу централізація прийняття рішень на підприємстві знижується.
2. *Організаційна структура.* Організаційна структура підприємства – форма розподілу праці, що закріплює визначені функції управління за структурними підрозділами різного рівня ієрархії [19]. Виділяють такі основні типи організаційної структури: лінійна, дивізійна, функціональна, проектна та матрична. Найпростішою з типів організаційних структур є лінійна, тому в розглянутих моделях життєвого циклу підприємства вона є характерною для перших стадій.

Таблиця 2

Аналіз основних змінних, що ідентифікують стадію життєвого циклу підприємства

Ознака	Автор	[5]	[3]	[6]	[4]	[11]	[1]	[8]	[9]	[10]	[13]	[14]	[15]	[16]	[7]	[17]	[12]	Всього
Рівень формалізації		+	+	+		+	+	+		+	+		+	+			+	11
Темп зростання		+							+			+				+		4
Тип організаційної структури		+	+					+	+			+	+	+			+	8
Рівень централізації		+	+	+		+	+						+					6
Вік		+	+										+					3
Рівень впливу власника на бізнес		+															+	2
Стиль прийняття рішень		+																1
Стратегія						+				+							+	3
Розподіл праці											+							1
Розвиток внутрішніх систем			+	+	+			+	+	+	+							6
Розмір			+	+											+			3
Природа бізнес-середовища						+												1
Основні проблеми			+			+	+		+									3
Стиль керівництва					+		+				+							3
Цілі організації					+													1
Пріоритети організації					+													1
Тип виробництва																		1

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Однак зі збільшенням розмірів підприємства, диверсифікації його діяльності, ускладненням технологічних процесів виникає необхідність у нових підходах до організаційного управління – і для сталій зрілості та стабільності вже є характерними дивізіонна або матрична організаційна структура.

Розвиток внутрішніх систем. Під внутрішніми системами в даній роботі ми розуміємо розвиток систем планування, обліку, контролю та мотивації персоналу [20]. У представлених для розгляду моделях зазначається, що в процесі росту організації розвиваються і її внутрішні системи, які є необхідними для якісного, адекватного та своєчасного прийняття управлінських рішень. Тому на стадії зростання на підприємстві вже мають бути сформовані та впроваджені у життя основні внутрішні системи. На подальших етапах розвитку внутрішні системи мають удосконалюватися та змінюватися в залежності від потреб підприємства.

Також варто зазначити, що до параметрів стадій життєвого циклу дослідники відносять вік та розмір підприємства, але, на нашу думку, неможливо чітко визначити співвідношення віку підприємства та його стадії життєвого циклу, адже кожна організація є унікальним організмом зі своїм неповторним темпом розвитку, тому два різні підприємства, вік яких знаходиться в одному діапазоні, можуть бути на різних стадіях життєвого циклу. Також в роботах дослідників розмір підприємства в залежності від стадії його життєвого циклу варіюється від маленького до великого. На нашу думку, це є дуже відносні та занадто неконкретизовані характеристики, що не дозволяють ефективно їх застосовувати при ідентифікації стадії життєвого циклу підприємства.

Але слід відмітити, що всі параметри стадій життєвого циклу, що запропоновані зазначеними авторами, характеризують лише якісні зміни підприємства, оминаючи кількісні виміри зміни фінансово-господарського стану організації. Однак, якщо звернутися до результатів дослідження, проведеного в університеті Стратклайда [21], можна визначити, що при дослідженні моделей, запропонованих авторами за період більш ніж 30 останніх років, було виявлено, що проблематика визначення стадії життєвого циклу змістилася з урахування тільки якісних характеристик до спроби включити до моделей кількісні показники, що характеризують стадію життєвого циклу (рис.1).

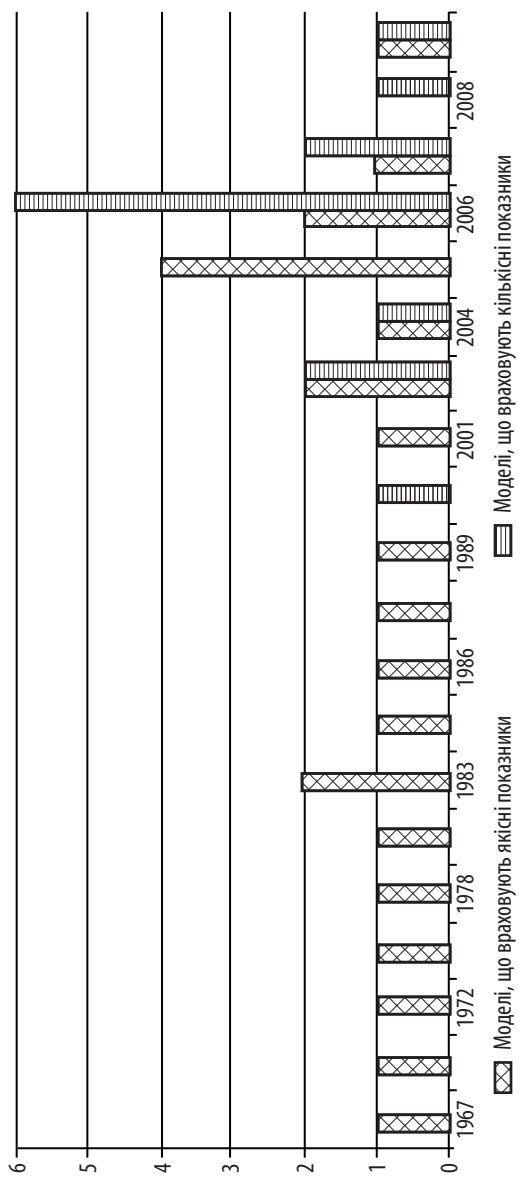


Рис. 1. Аналіз моделей життєвого циклу підприємства у часі

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Отже, з огляду на динаміку показників визначення стадії життєвого циклу підприємства, можна зробити висновок, що з часом дослідники почали рухатися в напрямку удосконалення методів визначення стадії життєвого циклу шляхом включення до моделі розрахунку економічних ідентифікаторів (фінансові коефіцієнти, обсяги продажів, показники ефективності тощо).

Аналіз сучасних публікацій та наукових робіт в галузі теорії життєвого циклу [18, 19, 22–31] дозволив виділити ряд методик, автори яких пропонують власне бачення методів ідентифікації положення підприємства на кривій життєвого циклу. На *рис. 2* наведені основні методи визначення стадії життєвого циклу підприємства, запропоновані сучасними науковцями.

Розглянемо сутність запропонованих моделей.

Отже, моделі, що засновані на показниках прибутковості або доходності підприємства передбачають, що основним критерієм, що визначає розташування підприємства на кривій життєвого циклу, є його прибуток або доходи. Так, О. В. Хмелевський [23] пропонує визначати стадію життєвого циклу за допомогою матриці прибутковості. Він вважає, що кожному підприємству з певною конкурентною позицією та рівнем прибутковості відповідає конкретна стадія життєвого циклу. У свою чергу А. Сливоцький [31] застосовує показник потужності бізнес-моделі як ідентифікатор стадії життєвого циклу підприємства. Зазначений показник враховує ринкову вартість підприємства та його річний дохід. У моделі визначені інтервали значень показника, які відповідають тій чи іншій стадії життєвого циклу. Т. Малаєва [27] пропонує будувати криву життєвого циклу виходячи з параметрів часу та доходу підприємства. Вибір показника доходу підприємства є не випадковим, адже саме він у більшій мірі відображає динаміку росту підприємства, а також був запропонований багатьма класиками теорії життєвого циклу як ідентифікатор стадії, на якій знаходиться підприємство (Л. Грейнер, К. Камерон та Р. Квін, Н. Черчилль та В. Льюїс тощо). Момент переходу підприємства від однієї стадії до іншої автор пропонує ідентифікувати методом дисперсійного аналізу. Модель, запропонована О. М. Міночкіною [18], передбачає за допомогою побудови регресійної моделі залежності стадії життєвого циклу від прибутку підприємства та часу визначити його положення на кривій життєвого циклу. Точки зміни стадії життєвого циклу автор пропонує знаходити шляхом розрахунку диференціалів рівняння регресії. Ю. С. Шембель [28] у своїй праці

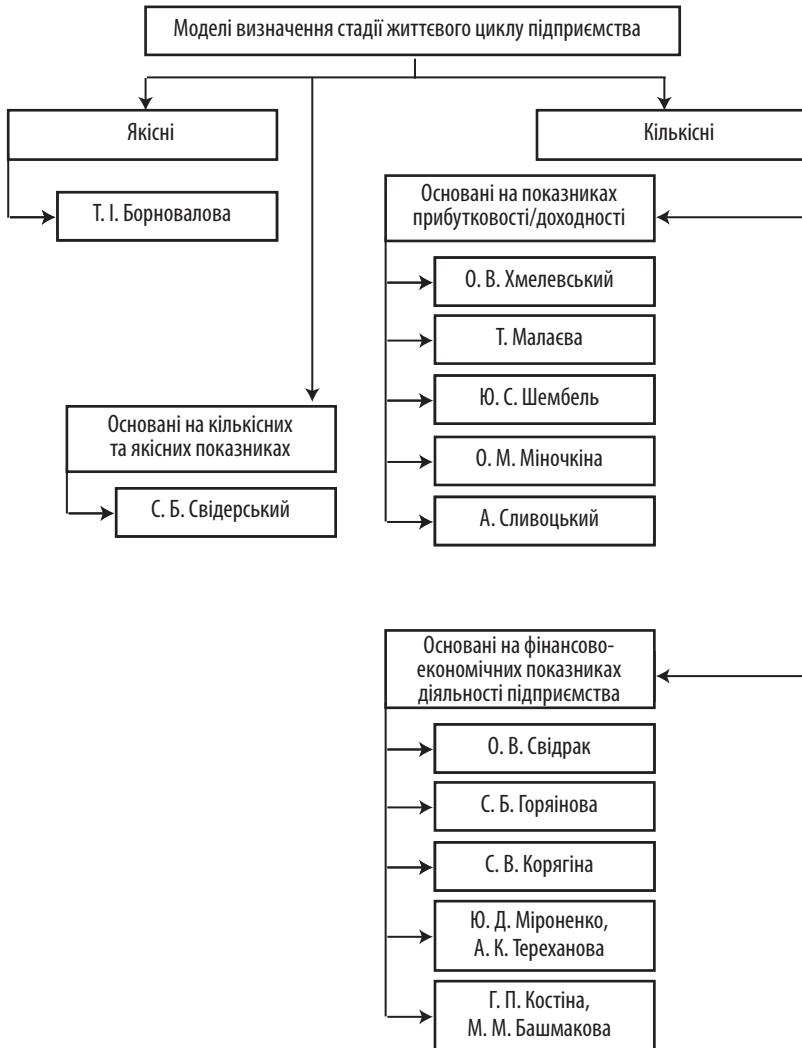


Рис. 2. Моделі визначення стадії життєвого циклу підприємства

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

пропонує життєвий цикл підприємства визначати на базі розрахунку таких показників: абсолютного приросту обсягів продажу; абсолютного прискорення обсягів продажу; відношення обсягів продажу в певний часовий проміжок до обсягів продажу в точці беззбитковості; відношення обсягів продажу в певний часовий проміжок до максимально можливого (запланованого) обсягу продажів; обсягів продажу на стику стадій зародження та прискореного зростання; обсягів продажу на стику стадії прискореного зростання та уповільненого зростання. Для визначення граничних значень показників переходу підприємства між стадіями його життєвого циклу автор пропонує застосовувати експертні оцінки та результати маркетингових досліджень.

Друга група кількісних моделей визначення стадій життєвого циклу підприємства оснований на розрахунку фінансово-економічних показників його діяльності. Так, модель С. В. Корягіної [26] передбачає розрахунок 37 фінансових показників діяльності підприємства за групами показників ліквідності, ділової активності, прибутковості та фінансової стійкості та зведення їх до загального інтегрального індексу життєвого циклу (ЗІЖЦ). Взаємозв'язок між значенням ЗІЖЦ та стадією життєвого циклу підприємства пропонується встановлювати на базі анкетування менеджерів організацій. О. В. Свідрак [22] пропонує визначати стадію життєвого циклу за допомогою двох змінних: загальної ефективності функціонування та часу. Розрахунок загальної ефективності функціонування передбачає визначення таких показників, як: бюджетна ефективність діяльності, соціальна ефективність діяльності та інвестиційна ефективність. С. В. Горяїнова [25] при встановленні стадії життєвого циклу підприємства пропонує розраховувати наступні показники: результати його фінансової діяльності, результати господарської діяльності, результати фінансово-господарської діяльності та додану економічну вартість. У роботі пропонуються інтервали значень показників, які свідчать про відношення підприємства до тієї чи іншої стадії життєвого циклу. Модель, запропонована Ю. Д. Міроненко та А. К. Терехановим [24], базується на визначенні різних типів витрат підприємства, а саме: витрати на втілення в життя бізнес-ідеї з організації виробництва; витрати на створення корпоративних стандартів управління; витрати на оптимізацію бізнес-процесів оперативної діяльності; витрати на оптимізацію стратегічного та оперативного управління; витрати на оптимізацію інтелектуальної власності, іміджу, відносин з клієнтами та партнерами. Поява кожного з цих видів витрат, на

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

думку авторів, свідчить про перехід підприємства на відповідну стадію життєвого циклу. Г. П. Костіна та М. М. Башмакова [19] пропонують визначати стадію ЖЦ підприємства за допомогою наступних показників: виручка від реалізації; прибуток; змінні витрати; поріг беззбитковості; поріг рентабельності, та шляхом подальшого їх порівняння між собою.

Група моделей, заснованих на оцінці якісних характеристик підприємства, представлена роботою Т. І. Борновалової [29], яка пропонує за допомогою анкетування експертів за критерієм наявності ключових проблем у компанії визначати стадію життєвого циклу.

У свою чергу, модель С. Б. Свідерського [30] передбачає поєднання кількісних та якісних характеристик підприємств, а саме розрахунок потоку грошових коштів від фінансування, потоку грошових коштів від поточної діяльності, потоку грошових коштів від інвестиційної діяльності та визначення стилю керівництва.

Кожний із запропонованих підходів має певні недоліки та переваги, наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Недоліки та переваги підходів до ідентифікації стадії життєвого циклу підприємства

Автор / підхід	Переваги	Недоліки
1	2	3
Свідрак О. В. [22] Побудова кривої ЖЦ виходячи з параметрів часу та загальної ефективності	Системний підхід до визначення ефективності підприємства (соціальна, інвестиційна сфери)	Відсутній підхід до визначення меж стадій ЖЦ та їх зміни в часовому періоді Не враховуються якісні характеристики підприємства
Хмелевський О. В. [23] Побудова матриці прибутковості підприємства за двома напрямками: стадії ЖЦ та конкурентної позиції	Зручність представлення моделі у матричному вигляді для виростання кінцевим споживачем	Відсутній підхід до визначення меж стадій ЖЦ та їх зміни в часовому періоді Не враховуються якісні характеристики підприємства
Міроненко Ю. Д., Тереханов А. К. [24] Побудова кривої ЖЦ підприємства в залежності від витрат на її організаційний розвиток	Через тип витрат враховані якісні організаційні зміни на підприємстві у часі	Не конкретизовано перелік витрат, що відносяться до кожної із груп

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

Продовження табл. 3

1	2	3
Горяїнова С. Б. [25] Визначення стадії ЖЦ на базі матриці фінансового розвитку в залежності від показників фінансово-господарської діяльності підприємства	Визначено інтервали значень показників та відповідна стадія ЖЦ	Не конкретизовано галузеву приналежність підприємств, на основі яких розраховувалась модель, що обмежує коректне застосування на практиці
Корягіна С. В. [26] Розрахунок загального інтегрального індексу ЖЦ підприємства	Включення до моделі повного спектру фінансово-економічних показників діяльності підприємства	Суб'єктивні експертні оцінки при визначенні стадії ЖЦ, трудомісткість збору та аналізу даних Не враховуються якісні характеристики підприємства
Малаєва Т. [27] Побудова кривої ЖЦ виходячи з параметрів часу та доходу від реалізації продукції	Визначено підхід до визначення меж стадії ЖЦ	Оцінка стадії ЖЦ лише за одним показником прибутку підприємства Не враховуються якісні характеристики підприємства
Костіна Г. П., Башмакова М. [19] Визначення стадії ЖЦ на базі значень показників фінансово-господарської діяльності підприємства	Визначено підхід до визначення меж стадії ЖЦ	Модель не є прийнятною для застосування аналізу багатoproфільного (продуктового) підприємства Не враховуються якісні характеристики підприємства
Шембель Ю. С. [28] Визначення стадії ЖЦ на базі показників обсягів продажу в динаміці	Визначено підхід до визначення меж стадії ЖЦ	Модель сфокусовано лише на маркетинговому аналізі ефективності підприємства Не враховуються якісні характеристики підприємства
Міночкіна О. М. [18] Визначення стадії ЖЦ на базі регресійної моделі залежності стадії ЖЦ підприємства від часу та прибутку	Визначено підхід до визначення меж стадії ЖЦ за допомогою розрахунку диференціалів рівняння регресії	Не враховуються якісні характеристики підприємства
Борновалова Т. І. [29] Визначення стадії ЖЦ шляхом анкетування експертів за критерієм	Враховані якісні організаційні зміни на підприємстві у часі	Складність в отриманні необхідної інформації та суб'єктивність отриманих результатів

1	2	3
наявності ключових проблем у компанії		Не враховується фінансово-економічний стан підприємства
Свідерський С. Б. [30] Визначення стадії ЖЦ на базі моделі надходження грошових коштів та визначення стилю керівництва	Враховані якісні організаційні зміни на підприємстві у часі	Не враховується фінансово-економічний стан підприємства, модель сфокусована лише на грошовому потоці підприємства
Сливоцький А. [31] Визначення стадії ЖЦ на базі комплексного показника вартості підприємства	Оцінка стадії ЖЦ через показник, що найбільш повно та комплексно характеризує становище підприємства	Складність розрахунків реальної ринкової вартості підприємства та врахування всіх видів ризиків його діяльності, що суттєво впливають на оцінку

Отже, ґрунтуючись на результатах аналізу сучасних підходів до визначення стадії життєвого циклу підприємства, можна виділити основні їх недоліки:

1. Відсутність в розрахунках якісних характеристик підприємства, що не дозволяє в повному обсязі урахувати зміни, які на ньому відбуваються, адже розрахункові фінансові коефіцієнти не в змозі продемонструвати зміни в організації та управлінні підприємством, які тісно корелюють з положенням організації на кривій життєвого циклу, що неодноразово було доведено багатьма емпіричними дослідженнями зарубіжних науковців (Д. Міллер та П. Фрізен, Р. Казаньян, К. Кameron та Р. Квін тощо).
2. У моделях не розроблено чіткого підходу до комплексної оцінки діяльності підприємства, що відображає динаміку змін в усіх сферах його діяльності та чинить безпосередній вплив на зміну його положення на кривій життєвого циклу. Тобто, для оцінки стадії життєвого циклу підприємства здебільшого розраховується показник або група показників, що характеризують компанію окремо з позиції прибутковості [18; 23; 27] або с позиції ефективності витрат [24], або з боку ефективності ринкової позиції підприємства [19].

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

3. Відсутність у багатьох моделей чіткої методики визначення меж стадій життєвого циклу підприємства в залежності від цільового показника, вивільненої від суб'єктивізму експертних оцінок.

Таким чином, на базі аналізу існуючих підходів до оцінки ЖЦ підприємства з урахуванням виявлених недоліків та дискусійних питань використання існуючих підходів до визначення стадії ЖЦ підприємства було розроблено методичний підхід до оцінки стадії ЖЦ, наведений на *рис. 3*.

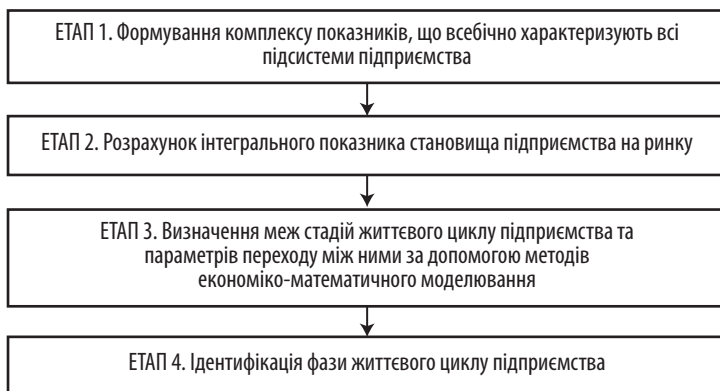


Рис. 3. Схема визначення стадії життєвого циклу підприємства

Запропонований підхід до визначення стадії життєвого циклу дозволяє невілювати основні недоліки розглянутих у роботі моделей, а саме:

1. Інтегральний показник становища підприємства на ринку пропонується розраховувати на базі комплексу показників, що системно характеризують стан всіх підсистем підприємства, що дозволяє врахувати динаміку змін в усіх сферах його діяльності. До таких підсистем віднесено:
 - адміністративно-управлінську, що характеризує логічне взаємовідношення рівнів управління та підсистем об'єкта управління, побудованих у формі, яка дозволяє найбільш ефективно досягати поставлених цілей;
 - виробничо-технічну, що поєднує комплекс обладнання та технологій, що визначають послідовність операцій та процесів виробництва;

- економіко-аналітичну, що являє собою єдність економічних процесів та економічних зв'язків всіх сторін діяльності підприємства, які виявляються в процесі руху його фондів як в грошовій, так і в виробничій та товарній формах;
 - маркетингову, що спрямована на виконання функцій щодо дослідження ринку, організації рекламної діяльності та просуванню товарів та послуг;
 - соціальну, що формується як взаємозв'язок людей у процесі суспільного виробництва та має на меті вирішення не тільки виробничо-технічних завдань, а й завдань підвищення професійного та культурного рівня персоналу, ступеня його освіченості, знань тощо [32].
3. Включення до інтегрального показника характеристик адміністративно-управлінської підсистеми (організаційна структура, стиль керівництва, рівень формалізації та централізації влади тощо) дозволяє врахувати в моделі якісні параметри зміни стану підприємства у часі.
 4. Визначення інтервалів життєвого циклу підприємства за допомогою економіко-математичних моделей дозволить запропонувати уніфікований підхід до оцінки положення підприємства на кривій життєвого циклу та уникнути суб'єктивізму, притаманному методу експертних оцінок. До методів, що можуть бути застосовані для визначення стадії ЖЦ підприємства, можна віднести: дисперсійний аналіз; методи дослідження функцій та знаходження диференціалів; метод золотого перетину; метод визначення коефіцієнта варіації та його оцінка за шкалою рівня неоднорідності та диспропорцій тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Широкова Г. В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С. Петерб. гос. ун-та, 2008. – 480 с.
2. Шацкая Е. Ю. Применение концепции жизненного цикла для мониторинга развития социально-экономических систем // Вестник Северо-Кавказского государственного университета, 2010. – №1 (22). – С.27–32.
3. Greiner, L. E. (1972) Evolution and revolution as organizations grow. Harward Business Review, 50(4), 37–46.

1. Стратегічні аспекти конкурентоспроможності підприємств

4. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / пер.с англ.. под. науч.ред. А. Г. Сеферяна. – СПб.: Питер,2007. – 384 с.
5. Miller, D. & Friesen, P. H. (1984) A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*, 30, 1984a, 1161Адизес1183.
6. Quinn, R. E. & Cameron, K. (1983) Organizational life cycles and shifting criteria of effectiness: some preliminary evidence. *Management Science*, 29(1):33Адизес51.
7. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособие. / А. Ю. Юданов; Ассоц. авт. И изд. «Тандем». – М.: Гном-Пресс, 1998. – 384 с.
8. Katz D., Kahn R. L. 1978. *The Social Psychology of Organizations*. Wiley: N. Y.
9. Flamholtz E., Randle Y. *Growing Pains: Transitioning from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*. San Francisco: Jossey-Bass, 2000
10. Kimberly J. R., Miles R. H. 1980. *The Organizational Life Cycle*. Jossey_Bass: San Francisco: CA.
11. Kazanjian R. K. 1988. Relation of dominant problems to stages of growth in technology_based new ventures. *Academy of Management Journal* 31 (2): 257–279.
12. Churchill, N. & Lewis, V. (1983) The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 61(3), 30Адизес50.
13. Глазгл Ф., Ливехуд Б. Динамическое развитие предприятия. Как предприятия-пионеры и бюрократия могут стать эффективными./Перевод с немецкого. – Калуга, «Духовное познание», 2000. – 264 с.
14. Штангрет А. М., Копилюк О. І. Антикризове управління підприємством: Навч.посіб. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
15. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – 3-е изд., перераб. доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 558 с.
16. Базаров Т. Ю. Управление персоналом: Учеб.пособие. – М.: Мастерство, 2002. – 224 с.
17. Попов Р. А. Антикризисное управление. – М.: Высшая школа, 2005 – 429 с.
18. Міночкіна О. М. Методика створення статистичних моделей життєвих циклів підприємства // Проблеми науки. – 2005. – №4. – С.23–27.
19. Костина Г. П., Башмакова М. М. Управление ассортиментом производимой продукции и его превентивное планирование с использованием методологии комплексного подхода и аналитического моделирования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №6. – С.39–50.
20. Karine lima de carvalho&reinaldo pacheco da costa the contribution of organizational life cycle theories for management accounting research. Orlando, Florida U.S.A., 2009.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

21. Jonathan Levie & Benyamin B. Lichtenstein (2008) From “Stages” of Business Growth to a Dynamic States Model of Entrepreneurial Growth and Change. Hunter Centre for Entrepreneurship University of Strathclyde

22. Свидрак О. В. Характеристика вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку у розрізі стадій життєвого циклу // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010 – С. 678–680.

23. Хмелевський О.В. Використання матриці прибутковості в управлінні прибутковістю промислового підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010 . – №5. – Т.3. – С. 139–145.

24. Мироненко Ю. Д., Тереханова А. К. Роль стратегического управления компанией в ее организационном развитии // Корпоративные системы. – 2004. – №5. – С. 15–20.

25. Горяінова С. Б. Определение стадии финансового развития предприятия в процессе разработки финансовой стратегии // <http://www.nbuv.gov.ua>

26. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства: Автореф. дис. . . канд..екон.наук. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехника», 2004. – 21 с.

27. Малаева Т. Определение жизненного цикла предприятия // Бизнес-Информ. – 2002. – №3-4. – С.79–82.

28. Шембель Ю. С. Оценка стадий жизненного цикла предприятий // Економіка: проблеми теорії та практики. Міжвузівський зб.наукових праць. – Вип.96 – Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2001 – С. 39–44.

29. Борновалова Т. И. Методы управления деловыми организациями на различных стадиях жизненного цикла: автореферат дис.кандидата экономических наук. – М., 2008. – 21с.

30. Свідерський С. Б. Формирование инструментария стратегического менеджмента промышленного предприятия на основе его жизненного цикла: автореферат кандидата.эконом наук. - Б. –2010. – 21с.

31. Сливоцький А. Міграція капіталу: як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів: Пер.з англ. – К.: Університетське вид-во «Пкльсари», 2001. – 296 с.

32. Тренев Н. Н. Методология стратегического управления предприятием на основе самоорганизации // http://www.cfin.ru/press/afa/2001-4/07_3.shtml

2. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВИХ РИНКАХ

Сутырин С. Ф., докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики, Санкт-Петербургский государственный университет, руководитель проекта «Кафедра ВТО в СПбГУ»

Трофименко О. Ю., канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики, Санкт-Петербургский государственный университет

Воздействие присоединения к Всемирной торговой организации на конкурентоспособность российских компаний

Материалы подготовлены в рамках реализации НИР Санкт-Петербургского государственного университета № 13.23.485.2011 по теме: «Внешние факторы деятельности российских предприятий в конкурентной глобальной среде».

10 ноября 2011 г. Рабочая группа по присоединению России к Всемирной торговой организации (ВТО) единогласно одобрила пакет документов, определяющий принимаемые на себя нашей страной обязательства. На этом основании 8-ая Министерская конференция ВТО (являющаяся ее высшим органом) 16 декабря 2011 г. также единогласно вынесла решение о принятии Российской Федерации в члены организации. Завершился процесс, который на определенных своих этапах казался и чуть ли не безнадежным, и почти бесконечным. После ратификации пакета соглашений Федеральным Собранием и подписания документа Президентом РФ, Россия 22 августа 2012 в результате 18 с лишним лет переговоров о присоединении к ГАТТ/ВТО стала 156-м членом этой международной экономической организации.

Последствия этого шага могут рассматриваться с самых различных точек зрения¹. В нашем случае речь пойдет о потенциальном воздействии присоединения к ВТО на конкурентоспособность российских хозяйствующих субъектов. Такого рода анализ, на наш взгляд, целесообразно разделить на

¹ См. об этом подробнее, напр.: Присоединение России к ВТО: основные обязательства, возможные последствия. Под ред. С. Ф. Сутырина. Женева, 2012 <http://www.intracen.org/Preparing-Russias-businesses-for-WTO-challenges/>

два етапа – період ведення переговорів по приєднанню і період після фактичного приєднання к організації.

Період ведення переговорів по приєднанню

На даний момент ні одному из уже приєдналих к Всесвітній торгової організації членів не потрібалося на это більш тривалого часу ². І хоча Росії практично напевно не вдасться в перспективі зберегти за собою в цьому відношенні «пальму першості» (очевидними претендентами на неї являються продовжуючі свої переговори Республіка Білорусь і Алжир), но столь довге перебування в статусі кандидата не могло не оказати свого впливу на найбільш різні аспекти функціонування економіки нашої країни. В цьому плані рівень конкурентоспроможності вітчизняних господарюючих суб'єктів не являється виключенням.

Дійсно, по крайній мірі, з початку першого десятиліття нового століття, коли економіка Росії почала відновлюватися після потрясінь 1990-х, питання приєднання к ВТО стало об'єктом оживлених дискусій серед представителів широкого суспільства. Виголошувалися прямо протилежні точки зору на можливі наслідки членства в організації. Одним из ключових аргументів опонентів приєднання було твердження про те, що значительна частина російських підприємств в силу своєї відносно низької конкурентоспроможності не можуть на рівних конкурувати з зарубіжними виробниками з усіма витікаючими з цього драматичними (якщо не сказати трагічними) наслідками для всієї країни. По-перше, якби, потрібно почекати, дати можливість вітчизняним компаніям як слід підготуватися, вивчив норми і правила, на основі яких функціонує сучасна міжнародна торговля, підвищити свою конкурентоспроможність ³, і тільки після цього вступати в ВТО.

² См. об этом подробнее: Сутырин С.Ф. Так ли долго был путь? //Мировая экономика и международные отношения 2012, №6.

³ Эти два вопроса достаточно тесно связаны друг с другом. Как представляется, ВТО фактически определяет «правила игры», по которым участники современной международной торговой системы взаимодействуют друг с другом, т.е. ведут конкурентную борьбу. Соответственно, знание и понимание указанных правил является важным компонентом конкурентоспроможности в широком смысле этого слова.

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

Как известно, политическое решение о необходимости обретения членства во Всемирной торговой организации было, вне зависимости от высказывавшегося в ходе упомянутых выше дискуссий прямо противоположного мнения, уже принято. В складывающихся обстоятельствах у российских хозяйствующих субъектов (или, как минимум, у определенной части из них) должна была, казалось бы, возникнуть заинтересованность как в получении всесторонней информации о том, какие обязательства налагает на своих членов ВТО, какие предоставляет им возможности, так и в принятии мер по совершенствованию своей хозяйственной деятельности. Дополнительным стимулом в этом отношении являлась так или иначе озвучивавшаяся в средствах массовой информации ориентация российских переговорщиков на то, чтобы окончательно согласовать условия присоединения до завершения Дохийского раунда, дабы избежать угрозы предъявления России связанных с этим дополнительных требований⁴.

Реальная жизнь, однако, пошла по иному сценарию. Несмотря на то, что предложение информационных ресурсов по проблематике ВТО было в целом вполне достаточным (публиковалось большое количество книг⁵

⁴ Стоит учесть, что первоначально члены Всемирной торговой организации планировали полностью реализовать «Дохийскую повестку дня» к началу 2005 г.

⁵ Ниже представлены соответствующие данные о ряде публикаций, увидевших свет в рассматриваемый период:

– Россия и международная торговая система. – СПб. «Петрополис» 2000. – тираж 3000 экз. (издано при финансовой поддержке CIDA)

– Н. Н. Ливенцев, Я. Д. Лисоволик Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М. «Экономика» 2002. – тираж 5000 экз.

– Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. – М. «Экономика» 2003. – тираж 3000 экз.

– Результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правовые тексты. – М. «Наука/Интерпериодика» 2002. – тираж 2000 экз.

– Основы торговой политики и правила ВТО. – М. «Международные отношения» 2005. – тираж 3000 экз. (издано при финансовой поддержке CIDA)

– Б. М. Смитиенко, А. К. Ковальчук Современная международная торговая система и Россия. – М. ИНФРА-М. 2004. – тираж 1000 экз.

– Роль Всемирной торговой организации в глобальном управлении. – М. «Весь Мир» 2004. – тираж 2000 экз. (издано при финансовой поддержке ООН, Фонда Форда)

– Страны с переходной экономикой в системе ВТО. – СПб. Изд-во С.-Петербургского Университета. 2005. – тираж 1000 экз.

и статей, проводились многочисленные конференции и семинары), уровень знаний представителей российского бизнес сообщества о правилах и процедурах, действующих в рамках современной международной торговой системы, оставался крайне низким.

Конечно, один из ведущих отечественных специалистов по ВТО И. И. Дюмулен был по-своему прав, когда писал, что «...нет худшего заблуждения, чем считать, что проблема присоединения России к ВТО – это нечто весьма далекое и не имеющее прямого отношения к повседневной деятельности директора завода, предпринимателя, руководителя торгово-закупочной фирмы или, скажем, администрации региона»⁶. И, тем не менее, проявления этого «худшего заблуждения» были видны и, по сути, повсеместно, и более чем отчетливо. Кстати, тот факт, что определенная часть публикаций по тематике ВТО вышла в свет при финансовой поддержке из-за рубежа, свидетельствует о том, что, по крайней мере, по мнению отечественных издателей, такая литература не относилась к разряду наиболее востребованной массовым читателем.

Существовавшая ситуация, таким образом, подтверждала достаточно известный тезис. Для того, чтобы информация оказала воздействие, должна присутствовать готовность к ее получению, усвоению и последующей соответствующей реакции. В противном случае информация в полном смысле этого слова фактически и не существует. Применительно к характеристике сложившегося положения впору скорректировать вторую часть известной армейской заповеди «Не умеешь – научим, не хочешь – заставим». Здесь приходится признать, что «не хочешь знать – НЕ заставим».

Почему же потенциальный спрос не трансформировался в реальный? Это явилось результатом низкого уровня персональной чувствительности многих представителей российского общества к проблемам, связанным с функционированием современной международной торговой системы, что любопытным образом сочеталось с произошедшей приватизацией обще-

Можно сказать, что одна-три тысячи (и даже пять тысяч) экземпляров для такой страны как Россия – это достаточно скромный тираж. Определенная доля истины в этом, безусловно, есть. Вместе с тем, принципиальных различий между специальными изданиями по ВТО и другими публикациями по экономической проблематике не наблюдалось.

⁶ Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. – М. «Экономика» 2003. – с.10.

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

ственной жизни страны⁷. Сотрудники кафедры мировой экономики СПбГУ проводили серию мини-интервью с представителями различных слоев общества в Санкт-Петербурге. Их результаты оказались схожи с аналогичными опросами в других регионах. Многие респонденты, даже рассматривая процесс вступления России в ВТО как очень для нее важный, не проектировали его прямые последствия на себя лично. Не будем при этом забывать, что в силу самой внутренней логики переговорного процесса по присоединению степень неопределенности относительно конечных условий членства в организации вплоть до самого последнего момента оставалась весьма высокой.

Отдельно необходимо отметить и то влияние, которое оказал на рассматриваемую ситуацию общий ход переговоров по присоединению. Они очевидно затягивались. При этом положение в известном смысле усугублялось периодическими (как минимум с 2003г.) заявлениями представителей российских властей о том, что переговоры будут завершены к концу 2004, 2005 и т. д. Позднее это стало восприниматься многими в России чуть ли не как обязательный, но бессмысленный ритуал. В чем мог быть смысл подобных заявлений со стороны высокопоставленных государственных чиновников? *Во-первых*, держать в тонусе российские структуры, причастные к переговорному процессу (не ставить временные рамки – значит сделать очень многое для того, чтобы переговоры в вяло текущем режиме шли бесконечно). *Во-вторых*, продемонстрировать серьезность своих намерений зарубежным партнерам. Последние, с учетом аналогичных «заклинаний» по поводу перспектив завершения Дохийского раунда, склонны были воспринимать подобные сигналы более позитивно.

Насколько это оказалось критично с точки зрения настроенности российских хозяйствующих субъектов на адаптацию (в формате повышения своей конкурентоспособности) к членству в ВТО? Если подходить к ответу на этот вопрос с позиций некой абстрактной модели идеально функционирующей рыночной экономики, то последствия рассмотренной выше неосмотрительности должны были быть достаточно драматичны. Но спустившись

⁷ Концепция приватизации общественной жизни России была предложена профессором социологии Университета Мичигана В.Шляпентохом (Vladimir Schläpentoх Russia: Privatization and Illigalization of Social and Political Life. Michigan State Univ. CND((95)459).

на грешную землю, мы, скорее всего, можем оценить ситуацию несколько иначе. Люди, как известно, далеко не всегда ведут себя рационально. Эта мысль находила и находит многочисленные подтверждения применительно к России. Известная поговорка «гром не грянет, мужик не перекрестится», которая, как представляется, в целом достаточно верно отражает важную черту *modus vivendi* большинства человеческих существ, для наших соотечественников верна вдвойне. В несколько ином контексте можно утверждать, что низкий уровень персональной чувствительности российских граждан применительно к вступлению в ВТО – далеко не единственное (и, скорее всего, не самое опасное) проявление незрелости в нашей стране гражданского общества.

Конечно, подобная оценка может для кого-то выглядеть излишне успокаивающе-убаюкивающей. Вместе с тем известное оправдание для такого подхода дает сама теория познания. Вот, что пишет в этой связи С. П. Расторгуев: «Ученый, исследуя природу, задает ей вопросы, которые он способен сформулировать, и получает ответы. Ответы он получает не всегда такие, которые готов и способен принять. Но так как природу он изменить не может, то меняется сам, перестраивает себя таким образом, чтобы получаемые ответы стали его ответами, то есть чтобы его желания совпали с его возможностями... В результате человек меняется, и, следовательно, для него меняется окружающий его мир»⁸.

Вместе с тем, если на уровне отдельных предприятий заметных усилий по адаптации своей деятельности к предстоящему членству во Всемирной торговой организации не наблюдалось, то со стороны государства, как субъекта регулирования, предпринималось ощутимое количество серьезных шагов. Наиболее значимо то, что под непосредственным воздействием идущих переговоров осуществлялась постепенная трансформация среды функционирования хозяйствующих субъектов в России.

В частности, в Российской Федерации был принят Федеральный закон от 8 декабря 2003 года №165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», в котором содержались основные положения, касающиеся определения субсидии, ущерба, правил проведения расследований и введения компенсационных мер. В целом, этот

⁸ С. П. Расторгуев Философия информационной войны. – М. «Прайм» 2003. – с.40.

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

закон соответствовал Соглашениям ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, по применению статьи VI ГАТТ (демпинг и антидемпинг) и защитным мерам. Позднее был принят Федеральный закон от 30 декабря 2006 года № 280-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров»». Поправки учитывали замечания, высказывавшиеся в ходе переговоров экспертами сторон, участвующих в Рабочей группе по присоединению Российской Федерации к ВТО. Кроме того, закон также содержал уточнения некоторых процедур с учетом существующей в Российской Федерации практики проведения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных расследований и применения соответствующих мер. С формированием Таможенного союза решение о начале таких расследований и введении мер защиты внутреннего рынка было передано на уровень Евразийской экономической комиссии⁹.

Функционирование России в качестве официального члена ВТО

Дать однозначный ответ на вопрос о том, каким образом состоявшееся присоединение к Всемирной торговой организации повлияет на конкурентоспособность российских хозяйствующих субъектов едва ли возможно. *Во-первых*, это связано с тем, что любые прогнозы описывают возможную траекторию развития с той или иной степенью вероятности. *Во-вторых*, членство в ВТО способно оказать как негативное, так и позитивное воздействие на уровень конкурентоспособности. Какая из двух тенденций возобладает – покажет только время.

Прежде чем рассмотреть каждую из них подробнее следует отметить, что в течение последнего года со стороны бизнес сообщества наблюдается резкий всплеск интереса к проблематике ВТО. «Гром грянул», российские компании спешно пытаются выстроить свою линию поведения в новых условиях. Некоторой «ложкой дегтя» при этом является комплексность

⁹ Более подробно о применении, в частности, антидемпинговых мер на территории Таможенного союза, см. Коваль А. Г., Трофименко О. Ю. Мировая практика применения антидемпинговых мер: перспективы для России// Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы». – СПб, «Скифия-Принт». 2012

правил и сложность процедур, уяснение даже основ которых требует серьезных усилий и значительного времени. Последнее, как известно, является наиболее дефицитным из всех ресурсов. Соответственно, изначально предпосылки для реализации оптимистического сценария не слишком благоприятны.

Основные угрозы снижения конкурентоспособности отечественных хозяйствующих субъектов связаны с тем, что в результате мер по либерализации торговли товары и услуги зарубежных производителей станут дешевле и будут в большей мере привлекать к себе российских потребителей. Обобщенная информация о масштабах снижения ставок импортных пошлин в результате присоединения к ВТО представлена в табл. 1.

Таблица 1

Обязательства России по либерализации тарифных барьеров¹⁰

	Единый таможенный тариф: средне-взвешенная	ВТО: средневзвешенная	
		Начальный уровень связывания	Конечный уровень связывания
Вся номенклатура	10,293	11,850	7,147
Сельскохозяйственные товары	15,634	15,178	11,275
Промышленные товары	9,387	11,256	6,410

Снижение цен на импортируемые товары и услуги может произойти не только за счет снижения пошлин как таковых, но и в результате других составляющих либерализации торговой политики. Так, максимальная сумма таможенных сборов снижается в 3,3 раза (с ранее установленных 100 тыс. до 30 тыс. руб.). При этом структура их не поменялась. Дело в том, что российским переговорщикам удалось доказать, что величина сборов основывается на стоимости услуг таможенного оформления. Отметим, что в 2011 г. в ФТС поступило 31,4 млрд руб. сборов за таможенное оформление, таможенное сопровождение и таможенное хранение.

О возможном повышении конкурентоспособности зарубежных компа-

¹⁰ Являясь вместе с Казахстаном и Белоруссией членом таможенного союза, Российская Федерация использует в части тарифного регулирования единый со своими партнерами по группировке таможенный тариф (ЕТТ).

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

ний, и импортируемых товаров и услуг свидетельствует опыт Украины, присоединившейся к ВТО 16 мая 2008 г. Так, по данным представителей бизнес сообщества этой страны, либерализация рынка сахара обернулась потерей отечественными поставщиками 11% объемов внутреннего рынка. Снижение импортных пошлин на легковые автомобили с 25% до 10% привело к тому, что в 2010 г. объем производства отечественных автомобилей сократился по сравнению с 2008 г. в 6 раз¹¹. Что же касается возможных последствий для России, то по оценкам финских специалистов, новые правила, регулирующие экспортные поставки из РФ должны принести целлюлозно-бумажной промышленности Финляндии до 20 млн. евро в годовом исчислении. В свою очередь, снижение Российской Федерацией импортных пошлин на бумагу, картон и продукцию из них (общий объем финского экспорта в нашу страну по этим позициям составляет порядка 450 млн. евро в год) способно снизить издержки финских компаний примерно на 10 млн. евро в год, соответственно повысив конкурентоспособность выпускаемой ими продукции.

Оценивая риски снижения уровня конкурентоспособности, с которыми могут столкнуться российские предприятия в результате либерализации внешней торговли, следует учитывать ряд дополнительных обстоятельств.

Во-первых, продолжительность переходного периода по различным товарам варьируется. Конечный уровень связывания сразу после присоединения устанавливается лишь примерно на одну треть от общего числа тарифных линий. Например, на сигнальное оборудование для железнодорожных и трамвайных путей он составляет 5% и вступил в силу сразу после того, как Россия стала членом ВТО. На ряд товаров (примерно 5600 тарифных линий) пошлины будут снижены в несколько этапов: устанавливаются начальный и конечный уровни связывания, а так же продолжительность переходного периода. По ряду товарных позиций (индикационные панели на жидких кристаллах, спектрометры и др.) пошлина в конце периода будет равняться нулю. На другие товары она лишь снизится (в частности, на эндоскопы с 5% до 3% с 2013 г.) В иных случаях график снижения предполагает посте-

¹¹ В данном случае следует помнить известную максиму – «после не значит в следствии». Действительно, в период мирового финансово-экономического кризиса, весьма ощутимо затронувшего украинскую экономику, автомобилестроение во всем мире оказалось в числе отраслей, переживших наиболее ощутимые потрясения.

пенную либерализацию в течение нескольких лет. Так, ввозная пошлина на этиленгликоль с момента присоединения устанавливается на уровне 10%, а затем снижается в 2013 г. до 9,3%, в 2014 г. – до 8,5%, в 2015 г. – до 7,8%, в 2016 г. – до 7%, в 2017 г. – до 6,3% и с 2018 г. достигает своего конечного уровня в 5,5%. Ввозная пошлина на легковые автомобили сразу после присоединения связывалась на уровне 25%, а следующее снижение (до 23%) запланировано только на 2016 г. В 2017 г. она упадет до 20%, в 2018 г. – до 17% и в 2019 г. установится на уровне 15%¹². В целом, наиболее длительные переходные периоды для снижения пошлин на импорт несельскохозяйственной продукции установлены для автомобилей, вертолетов и гражданской авиатехники составляют семь лет. Предполагается, что отечественные компании с пользой потратят это время, сконцентрировав усилия на модернизации производства, повышении качества выпускаемой продукции.

Во-вторых, даже в случае довольно существенного уменьшения импортных пошлин 100%-ой гарантии сокращения цен никто не даст, и оно может быть не слишком значительным. Так, импортные пошлины на вино за четыре года будут снижены с 20 до 12,5%. Вроде бы довольно ощутимо. Однако в розничной цене импортируемого вина доля пошлин составляет (в зависимости от ценового сегмента) 4–5%. При этом бонусы торговым сетям – 7%, прибыль оптовика 15–17%, розничная наценка – 44–51%. Иными словами, сокращение пошлин может быть использовано посредниками-участниками торговой цепочки как средство увеличения своей прибыли.

Наконец, говоря о возможном снижении конкурентоспособности российских хозяйствующих субъектов, необходимо обратить внимание на то, что в новых условиях ужесточаются рамки предоставления им различных форм финансовой помощи как со стороны федеральных, так и региональных органов власти. Соответствующее соглашение ВТО содержит правила по использованию субсидий и достаточно строго регулирует действия стран, которые они могут предпринимать для того, чтобы поддерживать на

¹² Working Party on the Accession of the Russian Federation to the World Trade Organization. Commitments on Goods. ScheduleCLXV -THE RUSSIAN FEDERATION. PART I-MOST-FAVOURLED-NATION TARIFF. SECTION II – Other Products http://docsonline.wto.org/imrd/gen_searchResult.asp?RN=0&searchtype=browse&q1=%28+%40meta%5FSymbol+WT%FCACC%FCRUS%FC%2A%29+&language=1

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

этой основе своих производителей. Определение субсидии, дающееся в соглашении достаточно широкое. Оно включает в себя следующие основные элементы: 1) финансовое содействие (гранты, займы, гарантии по займам, финансовые стимулы и т. д.); 2) со стороны правительства или любого государственного органа (на национальном или суб-национальном уровне); 3) которое приводит к получению выгоды. Чтобы мера была признана субсидией, в ней должны присутствовать все три элемента.

Рассмотрим теперь те *элементы организационно-правовой системы ВТО, которые в состоянии способствовать повышению конкурентоспособности* российских производителей. *Во-первых*, к такого рода последствиям может привести уже проанализированное выше в прямо противоположном контексте снижение тарифных и нетарифных барьеров. Действительно, потребителями импортируемой Россией продукции являются не только домашние хозяйства ¹³, но и производственные предприятия. Напомним, что на машины, оборудование и транспортные средства в совокупности приходится примерно половина товарного импорта Российской Федерации ¹⁴. Дополнительно следует здесь учитывать и то, что доминирующей тенденцией современной международного бизнеса является формирование цепочек поставок и внутрифирменная торговля.

Во-вторых, можно ожидать определенных положительных изменений в системе приоритетов хозяйствующих субъектов, оценивающих различные варианты стратегии повышения своей конкурентоспособности. С разумной долей упрощения допустимо свести их к двум альтернативным. В первом случае речь идет по существу об искусственном укреплении конкурентных позиций отечественного производителя по сравнению с зарубежными компаниями, достигаемого за счет различных мер государственной поддержки (импортные пошлины, субсидии, технические барьеры, лицензирование и т. п.). При этом сам характер осуществляемого поддерживаемым пред-

¹³ Хотя и в этом случае снижение цен, снижая при прочих равных условиях издержки на заработную плату, может косвенным образом положительно повлиять на конкурентоспособность российских предприятий.

¹⁴ Тот факт, что в этой группе примерно четверть приходится на ввозимые из-за рубежа легковые автомобили несколько снижает весомость аргумента, но ни в коей мере не снимает его полностью.

приятием воспроизводственного процесса не претерпевает каких-либо изменений. Вместе с тем, для получения искомой поддержки необходимым условием является лоббирование, призванное убедить тот или иной государственный институт в целесообразности ее предоставления. Во втором случае хозяйствующий субъект не полагается на помощь со стороны и сам предпринимает различного рода шаги (внедрение новых технологических решений, повышение квалификации работников, совершенствование организационной структуры и т. п.), реализация которых способна повысить его конкурентоспособность.

Альтернативный характер указанных стратегий едва ли нуждается в сколько-нибудь серьезном обосновании. Многочисленные примеры, предоставляемые как отечественной, так и зарубежной практикой, наглядно свидетельствуют о том, что, находясь в комфортной тени протекционистского зонтика, компании, как правило, не испытывают какого-либо желания подставлять себя под палящие лучи международной конкуренции.

Воспользуемся для рассмотрения складывающейся ситуации теоретическим подходом, предложенным в свое время известным американским экономистом Гэри Беккером. Как известно, для оценки сравнительной выгоды, с *одной стороны*, совершения экономических правонарушений, с *другой* – следования букве закона им было предложено следующее неравенство:

Модель Гэри Беккера:

$$(1 - p)b > p f_i \quad (1)$$

где p – вероятность выявления правонарушения;

i – полезность легальной деятельности;

b – полезность нелегальной деятельности;

f_i – доля «легальной полезности», теряемой в результате задержания и наказания.

Если правая часть неравенства больше, чем левая (как и представлено в формуле (1)), то для рассматриваемого субъекта будет экономически рациональным выбор в пользу нарушения закона.

Введем в исходную модель новые обозначения в соответствии с предложенной нами альтернативой:

2. Конкуренстоспроможність підприємств на світових ринках

Модель Гэри Беккера (модификация 1):

$$(1 - p)b > ? < pfu \quad (2)$$

где p – вероятность неудачи лоббирования;

b – полезность протекционистских мер;

u – полезность собственных мер по повышению конкурентоспособности;

fu – доля «полезности собственных мер», теряемой в результате введения протекционистских мер.

Количественной оценкой полезности обеих групп мер по повышению конкурентоспособности может служить дополнительная доля рынка, переходящая под контроль отечественного производителя. Присоединение России к ВТО влияет, как минимум, на два параметра в формуле (2). Вероятность неудачи лоббирования (p) в связи с дополнительными обязательствами, принимаемыми на себя Россией в качестве члена организации должна возрасти. Полезность протекционистских мер (b) в связи с либерализацией торговой политики (связыванием тарифов и пр.) должна сократиться. В результате сравнительная полезность собственных мер по повышению конкурентоспособности будет увеличиваться, и для рационально действующего хозяйствующего субъекта именно эта стратегия может оказаться более предпочтительной.

К аналогичным выводам приводит нас и рассмотрение указанной выше альтернативы с точки зрения затрат на реализацию каждой из двух стратегий. Для того, чтобы убедиться в этом, несколько модифицируем исходную модель. Полученный результат выглядит следующим образом.

Модель Гэри Беккера (модификация 2):

$$\frac{C(lob.)}{P} > ? < C("int.") \quad (3),$$

где $C(lob.)$ – затраты на лоббирование;

$C("int.")$ – затраты на собственные меры по повышению конкурентоспособности;

P – вероятность успеха лоббирования.

Присоединение России к ВТО способно повлиять на все три параметра в формуле (3). Действительно, в связи с дополнительными обязательствами, принимаемыми на себя Россией в качестве члена организации, затраты на лоббирование $C("int.")$ должны возрасти. По той же самой причине вероятность успеха лоббирования (P) скорее всего должна снизиться. В свою очередь, затраты на собственные меры по повышению конкурентоспособности $C("int.")$ могут снизиться, например, в результате вызванного снижением импортных пошлин удешевлением импортируемых машин и оборудования. Таким образом, даже если до присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой организации для предприятия вариант лоббирования выглядел предпочтительнее, то в новых условиях именно выбор в пользу собственных мер по повышению конкурентоспособности может оказаться экономически более целесообразным.

В-третьих, став членом ВТО, Россия не только сама должна придерживаться достаточно жестких установленных правил в области защиты своего внутреннего рынка от иностранных конкурентов. Со своей стороны, российские предприятия вправе и по отношению к выпускаемой ими продукции требовать от зарубежных партнеров соблюдения аналогичной дисциплины. На это обратил внимание в своем интервью после завершения первого раунда переговоров, которые Россия провела в статусе полноправного члена ВТО, М. Ю. Медведев: «У нас достаточно вопросов ко многим нашим партнерам. Порядка 25 стран-членов ВТО, по нашему мнению, применяют спорные меры с точки зрения правил ВТО... есть признаки несоответствия мер, применяемых против российских поставщиков товаров и услуг, обязательствам ЕС в ВТО... ЕС при антидемпинговых расследованиях против некоторых российских товаров произвольно применяет правила ВТО, что приводит к резкому завышению демпинговых пошлин... Мы, как и другие члены ВТО, хотим использовать наши права в Организации для того, чтобы обеспечить правовую защиту интересов наших компаний, работающих на рынке членов ВТО».

Для решения этой задачи российская сторона может требовать пересмотра практики применения в отношении наших производителей тех или иных инструментов торговой политики и, при необходимости, обращаться

2. Конкуренстоспроможність підприємств на світових ринках

к доказавшему свою действенность механизму урегулирования споров¹⁵. Вместе с тем, в отношении поступающей на рынок России и других членов таможенного союза (Казахстана и Белоруссии) продукции могут использоваться: меры по противодействию демпинговому импорту, наносящему материальный ущерб отрасли экономики государств-членов ТС (антидемпинговые меры); меры по нейтрализации воздействия специфической субсидии иностранного государства, причиняющей материальный ущерб отрасли экономики государств-членов ТС (компенсационные меры); и меры по ограничению возросшего объема импорта товара, причиняющего серьезный ущерб отрасли экономики государств-членов ТС (специальные защитные меры). Начиная с 7 марта 2012 г. соответствующие расследования открываются и проводятся Департаментом защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), а решения о применении той или иной меры принимается Коллегией ЕЭК.

Заявление о начале расследования подается производителем товара или объединением производителей государств-членов ТС. Оно должно поддерживаться предприятиями, производящими совместно с заявителем 25% от общего объема производимого в ТС товара данного вида. В зависимости от запрашиваемой меры в заявлении должны содержаться:

- в случае антидемпинговой меры – сведения о наличии демпингового импорта, материального ущерба и причинно-следственной связи между этими двумя явлениями;
- в случае компенсационной меры – сведения о специфической субсидии, наличии материального ущерба и причинно-следственной связи между этими двумя явлениями;
- в случае специальной защитной меры – доказательства наличия возросшего импорта товара, серьезного ущерба и причинно-следственной связи между этими двумя явлениями.

По состоянию на октябрь 2012 г. в отношении зарубежных товаров действовали введенные таможенным союзом 4 специальные защитные меры и 7 антидемпинговых мер. Одновременно проводятся 6 антидемпинговых

¹⁵ Подробнее о механизме и процедурах урегулирования споров в ВТО см. Трофименко О. Ю. Механизм разрешения споров в ГАТТ/ВТО // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия 5. Экономика. – 2008. – № 2

и 3 специальных защитных расследования, направленные в частности против производителей из Китая, Индии, Германии, Италии, Польши и Турции.

В-четвертых, в среднесрочной перспективе свою позитивную роль может сыграть тот факт, что, по результатам переговоров по присоединению, Россия оговорила для себя право неучастия в Соглашении о государственных закупках¹⁶. Только четыре года, спустя официальной даты своего присоединения, наша страна обязуется начать переговоры о присоединении к этому соглашению. В сложившейся ситуации органы власти РФ вправе применять в части распределения государственных заказов откровенно дискриминационные меры по отношению к зарубежным поставщикам товаров и услуг. В качестве примера можно сослаться на известное предложение обязать всех государственных чиновников пользоваться в служебных целях только легковыми автомобилями, произведенными в России.

В-пятых, большинством аналитиков по результатам присоединения Российской Федерации к ВТО прогнозируется рост притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Это связано как с общим улучшением состояния среды функционирования России в целом, ее инвестиционного климата в частности за счет увеличения степени их прозрачности и предсказуемости, так и принятыми на себя нашей страной обязательствами в части либерализации торговли услугами¹⁷. Наконец, важным обстоятельством являются в данном случае и дополнительные обязательства, принимаемые на себя нашей страной в области охраны прав интеллектуальной собственности. Обеспеченность по поводу недостаточной защищенности этих прав являлась, согласно результатам многочисленных опросов зарубежных инвесторов, важным фактором, сдерживавшим до последнего времени их активность на российском направлении. Как известно, приток в страну ПИИ потенциально способен генерировать широкий спектр как прямых, так и косвенных положительных эффектов, в частности приводящих к повышению конку-

¹⁶ Данное соглашение относится к числу так называемых соглашений с ограниченным количеством участников и не входит в «общий пакет» документов ВТО, выполнение которых является обязательным для любого и каждого члена организации.

¹⁷ Основным способом поставки услуг в каналы международной торговли является, как известно, так называемое коммерческое присутствие. Речь идет о создании поставщиком услуги своего подразделения на территории страны-потребителя, т. е. фактически о прямом инвестировании.

2. Конкурентоспособность предприятий на мировых рынках

рентоспособности не только отдельных предприятий, непосредственно вовлеченных в сферу иностранного инвестирования, но и целых отраслей, а то и кластеров национальной экономики.

Подводя итог проведенному анализу, следует еще раз отметить высокую степень неопределенности в отношении возможного влияния присоединения России к ВТО на уровень конкурентоспособности российских хозяйствующих субъектов. Указанная неопределенность связана, с *одной стороны*, с тем, что однозначно отделить воздействие присоединения как такового от всей совокупности других факторов, влияющих на потенциал ведения конкурентной борьбы, чрезвычайно трудно, если вообще возможно. Итоговый результат будет, например, отражать колебания обменного курса, которые могут как демпфировать воздействие либерализации торговой политики, так и усиливать его. Напомним, что в период 2009–2012 колебания курса RUR/Еuro составляли порядка 6%. Рассчитывать в обозримом будущем на радикальное изменение такой волатильности едва ли придется.

С *другой стороны*, даже если предположить возможность изолированно рассмотреть влияния присоединения, то и в этом случае с уверенностью предсказать характер реакции отечественных производителей на новые условия хозяйствования чрезвычайно сложно. Между тем, от этого зависит очень многое. Вполне уместно здесь вспомнить известное высказывание: мы сами - кузнецы своего счастья. В этом смысле присоединение к Всемирной торговой организации можно уподобить приобретению дорогостоящего оборудования (которое приобрело и большинство других участников рынка). Если Вы **научились** им пользоваться, то оно повысит конкурентоспособность выпускаемой продукции. Если же Вы **не знаете**, как это оборудование применить должным образом, то затраты не окупятся и убытков избежать не удастся.

Шеров-Игнатьев В. Г., канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

Участие России в региональных экономических объединениях: Воздействие интеграции на конкурентоспособность российских предприятий

Материалы подготовлены в рамках реализации НИР Санкт-Петербургского государственного университета № 13.23.485.2011 по теме: «Внешние факторы деятельности российских предприятий в конкурентной глобальной среде».

Региональная интеграция – одна из ключевых тенденций современного мирового развития. Интенсификация международных хозяйственных связей и участие в соглашениях о либерализации торговли и иных видов экономического взаимодействия не могут не оказывать влияние на конкурентоспособность российских предприятий.

Россия – участник нескольких интеграционных инициатив:

1. Содружество независимых государств (СНГ)
2. Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)
3. Союз (Союзное государство) России и Беларуси
4. Таможенный союз – Единое экономическое пространство России, Беларуси и Казахстана (ТС-ЕЭП РБК)
5. Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)
6. Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)
7. Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС).

Часть перечисленных интеграционных инициатив на деле функционируют в качестве форумов, участники которых не берут на себя жестких взаимных обязательств. Это относится к АТЭС, ШОС, ЧЭС. Несмотря на внушительный список одобренных документов и соглашений, недалеко от стадии форума ушло и Евразийское экономическое сообщество. По существу, обсуждая влияние реализованных проектов институциональной интеграции на конкурентоспособность российских фирм, можно ограничиться

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

анализом влияния соглашения о свободной торговле стран СНГ и договоров о формировании таможенного союза и Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана. Представляет интерес и обсуждение пока не реализованных предложений (как раз с точки зрения целесообразности их реализации) – предложений о переходе к свободной торговле с Евросоюзом, Китаем и некоторыми другими партнерами.

Соглашение о свободной торговле между странами СНГ было подписано еще в 1994 г., но так и не было ратифицировано Россией. Различия в списках изъятий из режима свободной торговли привели к тому, что на практике многостороннее соглашение было заменено на систему двусторонних соглашений о свободной торговле между большинством стран СНГ. Работа над новым многосторонним ССТ государств СНГ завершилась его подписанием в ноябре 2011 года восемью странами-участницами. Еще три страны, Азербайджан, Узбекистан и Туркменистан, оставили за собой право подписать соглашение позже. ССТ ратифицировано и вступает в силу до конца 2012 г. в шести странах, Киргизия и Таджикистан планируют ратификацию в эти же сроки. Проект вступающего в силу ССТ СНГ был подготовлен российскими экспертами.

Предприятия обрабатывающей промышленности России в целом и особенно машиностроительные предприятия, более конкурентоспособны на рынках стран СНГ, чем на рынках дальнего зарубежья. Об этом свидетельствует сравнение структуры российского экспорта в названные группы стран (табл. 1).

Другое дело, что более высокая конкурентоспособность не всегда достигается за счет качества продукции. А более устойчивые позиции поставщиков не обязательно стимулируют их к работе над собой. Но это уже иной вопрос.

Доля стран СНГ в импорте товаров в РФ незначительно отличается от их доли в экспорте (13–15%). Наиболее серьезное отличие товарной структуры российского импорта из стран СНГ – более высокий удельный вес металлов и металлоизделий по сравнению с импортом из остального мира (15,6% против 5,9%) и, напротив, меньшая доля поставок машин и оборудования. Серьезную конкуренцию российским металлургам оказывают, в частности, их украинские коллеги.

**Товарная структура экспорта России в страны СНГ
и страны дальнего зарубежья в 2011 г.**

Товарная группа	СНГ	Дальнее зарубежье
Продовольствие и с/х сырье	5,3	2,1
Минеральные продукты	56,4	73,8
Продукция химической промышленности	9,3	5,8
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,3	2,0
Текстиль, текстильные изделия, обувь	0,8	0,1
Драгоценные камни и драгметаллы	0,2	2,5
Металлы и металлоизделия	9,9	9,2
Машины, оборудование и транспортные средства	12,4	3,6
Другие товары	2,4	0,9

Источник: www.customs.ru/images/stories/Yury/prilogenie.doc

На конкурентоспособность многих отраслей влияет обеспеченность национальной экономики **трудовыми ресурсами** – количество и качество рабочей силы. В этой связи важно отметить, что направлением наиболее интенсивной фактической интеграции стран СНГ в последние годы стала миграция рабочей силы. Оставляя в стороне неоднозначные социально-политические последствия такой миграции, нельзя не признать, что использование недорогой и непритязательной рабочей силы мигрантов из стран Центральной Азии обеспечивает повышение рентабельности в строительном бизнесе, пассажирских автоперевозках, муниципальном хозяйстве и ряде других секторов экономики России. В период финансового кризиса приезжие рабочие сыграли, к несчастью для себя, роль «подушки безопасности» для российской экономики – рост безработицы во «вставшем» строительном секторе ударил в первую очередь именно по строителям-мигрантам.

Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана (ТС РБК) за короткий срок стал одним из наиболее эффективно действующих таможенных союзов в мире и третьим из современных таможенных союзов (после ЕС и ТС Швейцарии и Лихтенштейна), где удалось согласовать и реализовать отмену

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

взаимного таможенного контроля на границах, вынеся с середины 2011 г. эти процедуры на внешний периметр ТС. С завершением формирования ТС РБК руководители трех стран согласились перейти к следующей, более высокой стадии взаимной экономической интеграции – формированию единого экономического пространства (ЕЭП). Сформирован План мероприятий по реализации соглашений, формирующих ЕЭП, Соглашения ратифицированы и вступили в силу с 1 января 2012 г.

В силу ряда отличий таможенных союзов от соглашений о свободной торговле, а также благодаря начавшемуся формированию Единого экономического пространства (ЕЭП) стран-участниц и своим конкретным особенностям ТС РБК обеспечит российским предприятиям дополнительные конкурентные преимущества – помимо тех, которые им давала ССТ СНГ.

Прежде всего, отметим, что те таможенные союзы, которые доведены до логического завершения – снятия таможенного контроля на взаимных границах, обеспечивают максимальный эффект за счет резкого снижения экономических расстояний – времени и издержек взаимной торговли. Такие таможенные союзы можно назвать формой позитивного коллективного протекционизма – позитивного в том плане, что укрепление позиций своих производителей происходит не за счет создания дополнительных барьеров, а за счет их ликвидации.

Во-вторых, ТС РБК относится к объединениям стран близкого уровня развития со среднеразвитой по мировым меркам промышленностью (Юг-Юг). Такие объединения могут быть менее «прорывными» в плане модернизации, но и менее опасными по сравнению с дезинтегрирующей шоковой либерализацией. Как и в других интеграционных объединениях, здесь есть эффекты углубления специализации, есть потокоотклоняющий эффект, есть вытеснение товаров и услуг местных производителей товарами и услугами из партнерских стран. Однако они носят более взаимный и постепенный характер, чем в соглашениях Север-Юг; те производители, которые не смогли бы выдержать конкуренции с производителями из развитых стран, имеют больше шансов на успех в рамках конкуренции равных. Итог – сохранение градообразующих производств, занятости и социальных перспектив в районах, теряющих позиции в случае обвальной либерализации внешних связей.

В-третьих, таможенные союзы способны смягчить воздействие ресурсного проклятия. Россия – экспортер сырья и топлива. На углеводороды

приходится около 2/3 экспорта. Такие страны страдают от волатильности цен на сырьевые товары на мировых рынках, а также от «ресурсного проклятия». При падении цен возникают бюджетные проблемы. При росте цен на экспортируемое сырье возникает феномен «голландской болезни»: повышается курс национальной валюты, что негативно влияет на конкурентоспособность товаров и предприятий обрабатывающей промышленности и торгуемых услуг. Коль скоро укрепление валюты снижает ценовую конкурентоспособность национальных товаров на мировых рынках, одним из вариантов решения проблемы является большая ориентация на региональные рынки, где относительный выигрыш в конкурентоспособности достигается благодаря более низким издержкам взаимной торговли за счет отсутствия взаимных торговых барьеров. Тем самым региональная интеграция для стран Юга оказывается инструментом смягчения негативных последствий глобализации. В частности, функционирование ТС РБК может позволить легче адаптироваться к обострению конкуренции на рынках в результате присоединения России к ВТО.

Как известно, присоединение к ВТО по-разному скажется на отраслях экономики: наибольшую выгоду получают металлурги и химики, наиболее существенно проигрывают некоторые сектора АПК и обрабатывающей промышленности, включая машиностроение. Это присоединение неодинаково скажется и на регионах России, и есть основания полагать, что несколько усилится географическая поляризация регионов: выиграют регионы, где уже сегодня существуют конкурентоспособные в глобальном масштабе производства. Для отстающих же регионов, слабо включенных в глобальные технологические цепочки, ТС может дать шанс более плавной адаптации к новым условиям за счет дополнительных возможностей сбыта их продукции на рынках соседей по ТС. В этой связи от создания ТС, наибольший экономический эффект способны получить граничащие с Белоруссией или Казахстаном регионы России с ограниченным экспортным потенциалом: Брянская, Смоленская, Тверская, Псковская, Волгоградская, Саратовская, Курганская, Омская, Новосибирская области, Алтайский край.

Условия единого внешнего тарифа, согласованного и введенного в действие странами-участницами ТС РБК, в целом благоприятно сказались на конкурентоспособности российских товаров на рынке ТС, особенно Казахстана, который пошел на серьезное повышение среднего уровня ввозных по-

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

шлин, до этого – наиболее низких среди трех стран. Это воздействие, впрочем, неодинаково по отраслям. Единый внешний таможенный тариф ТС РБК стал результатом компромисса интересов. Он не совпадает полностью с ранее действовавшим таможенным тарифом ни одной из трех стран. Для каждой страны по ряду позиций пришлось пойти на повышение уровня пошлин, по другим позициям – согласиться на их понижение.

С введением ЕТТ неизменными остались 74% тарифных линий для Беларуси, 82% для России и 43% для Казахстана. В целом, Казахстану пришлось пойти на большие уступки, приблизив свои ввозные пошлины к уровню российских и белорусских. Автомобили, бытовая техника, одежда и обувь китайского, турецкого, западноевропейского производства в этой стране серьезно подорожали со вступлением в силу ЕТТ. В выигрыше оказались собственные производители, а также автопроизводители России, белорусские производители одежды и обуви.

Условия конкуренции на внутреннем рынке слегка ужесточились для российских фирм – производителей тканей, детского питания и ряда других товарных групп, облегчились – для производителей мясопродуктов. Основной эффект, однако, достижим за счет освоения казахстанского рынка, где многие потребительские товары с введением ЕВТ подорожали. По отзывам казахстанских импортеров, на стоимости товаров сказываются не только повышение ввозных пошлин, но и адаптация процедур таможенного администрирования и особенно таможенной оценки товара к нормам, принятым в работе российских таможенных органов. Речь идет, прежде всего, о манипулировании таможенными кодами товаров и поиске наиболее дорогого аналога для максимизации таможенных платежей без изменения ставки ввозного тарифа¹. Эти процедуры можно рассматривать как дополнительный протекционистский барьер. Однако на деле они ограничивают возможности создания на территории стран ТС-ЕЭП производств, использующих импортные компоненты – например, по сборке электронных приборов.

Среди возможных негативных эффектов – также некоторое падение конкурентоспособности ряда российских производств на рынке ТС в связи со снижением для РФ пошлин ЕТТ по отдельным позициям (в целлюлозно-бумажной и текстильной промышленности);

¹ <http://kp.ru/daily/25804/2784226/>, <http://www.customsunion.kz/info/5167.html>

Количественные оценки вероятных последствий создания таможенного союза России, Беларуси и Казахстана даются авторами и экспертами Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. Они свидетельствуют об асимметричном распределении выгод от формирования ТС. По этим расчетам, общий эффект формирования ТС составит для России порядка 400 млрд долл., для Беларуси и Казахстана – более 16 млрд долл. В целом же создание Таможенного союза позволит странам-участницам получить к 2015 г. прирост ВВП свыше 15 %. Эксперт Европейской Комиссии ООН Марио Апостолов, характеризуя ожидаемый эффект от формирования ТС РБК, заявил, что снижение издержек торговли (включая упрощение процедур торговли) увеличит доходы, занятость и потребление на 20–55 %².

Все эти и подобные им расчеты, однако, подлежат серьезной корректировке в связи с присоединением России к ВТО. Расхождение между ЕТТ и предполагавшимися после присоединения к ВТО тарифными уступками вынуждало страны ТС определиться с приоритетами. Приоритет был отдан ВТО, что и было зафиксировано в *Договоре о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы*, который руководители России, Беларуси и Казахстана подписали 19 мая 2011 г. в Минске. Договор был ратифицирован всеми сторонами осенью того же года, и вступил в силу с даты присоединения РФ к Всемирной торговой организации, т. е. в августе 2012 г.

Согласно вышеназванному договору, в случае присоединения какой-либо из трех стран к ВТО раньше остальных, договоренности, касающиеся таможенного союза, будут скорректированы, чтобы соответствовать согласованным условиям присоединения. Нормы ВТО, затрагивающие сферы регулирования Таможенного союза, становятся частью его правовой системы. При этом устанавливается приоритет обязательств страны в рамках ВТО перед ее обязательствами в рамках Таможенного союза.

На практике это означает, в частности, снижение уровня ЕВТ до уровня не выше уровня связывания, согласованного Россией с ВТО. Для Казахстана это станет возвращением к уровню таможенных барьеров 2007 года (*табл. 2*). Для Беларуси – напротив, продолжением тенденции к снижению барьеров

² Апостолов Марио, Торговая интеграция и Таможенный союз в современных условиях. -Международная конференция «Развитие малого и среднего бизнеса в условиях Таможенного Союза», 12 апреля 2010.

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

в торговле с третьими странами (в 2007 г., по оценкам ВТО, средний применяемый уровень ввозных пошлин в этой стране составлял 11,3%).

Вслед за Россией в недалеком будущем к ВТО, судя по всему, присоединится и Казахстан, который в ходе переговоров уже согласился на еще большие уступки по таможенным тарифам, чем Россия. В соответствии с тем же договором это может повлечь дальнейшую либерализацию внешнеторговых связей всего Таможенного союза – снижение ЕТТ до уровня, согласованного Казахстаном.

Таблица 2

Ввозные пошлины: средний применяемый тариф

Страна	До ТС (2007):	До ТС (2009):	В рамках ТС (2012)	После вступления РФ в ВТО, по завершении переходного периода
Россия	11,0	10,5	10,3	7,15
Белоруссия	11,3	10,6	10,3	7,15
Казахстан	7,8	5,9	10,3	7,15

Источники: WTO. Tariff profiles (2009, 2011). <http://ria.ru/spravka/20111114/488396697.html>

К сожалению, публикуемые данные региональной статистики внешне-экономических связей, в рамках которой традиционно выделялась торговля со странами СНГ и остальными странами, с началом действия Таможенного союза уже не включает сведений о торговле регионов России с Беларуссией и Казахстаном – они известны только по стране в целом. Это затрудняет проверку гипотезы о влиянии формирования ТС-ЕЭП на географию внешних связей субъектов федерации.

Что же касается агрегированных данных, то объем **взаимной торговли**, исчисляемый как сумма стоимостных объемов экспортных операций государств – членов Таможенного союза во взаимной торговле, составил в 2011 году 62,3 млрд долларов США. По сравнению с предыдущим годом его величина увеличилась на 32,1% (торговля с остальным миром выросла на 33%). Эта небольшая разница в пользу торговли с третьими странами могла бы свидетельствовать об отсутствии значимых эффектов интеграции в рамках ТС в том, что касается влияния на темпы роста взаимной торговли.

Однако надо учесть, что рост объемов торговли с остальным миром в большей мере определяется конъюнктурой рынков углеводородов, чем динамика взаимной торговли внутри ТС/ЕЭП. Так, если во внешней торговле 72,6% экспорта приходится на минеральные продукты, то во взаимной торговле – только 41,1%. Машины, оборудование и транспортные средства занимают 19% объема взаимной торговли, в то время как доля продаж этих товаров за пределами Таможенного союза составляет лишь 2,4% совокупного экспорта. Таким образом, во взаимной торговле удалось достичь более высокой степени диверсификации товарной структуры, чем во внешней торговле с третьими странами. Большую долю занимает продукция с высокой степенью переработки. Товарная структура характеризуется стабильностью, что в условиях возраставших цен на нефть являлось признаком некоторого улучшения качественной структуры взаимной торговли³.

К факторам, влияющим на конкурентоспособность всех или большинства предприятий, относятся макроэкономическая стабильность, уровень инфляции (а значит и процентных ставок), качество системы налогообложения, качество среды ведения бизнеса вообще. Влияние участия в интеграционных объединениях уровня экономического союза на эти параметры несомненно и в целом положительно. ТС-ЕЭП с 2012 г. вступил в фазу формирования общего рынка с элементами экономического союза. Так, Соглашение о согласованной макроэкономической политике стран ТС-ЕЭП (от декабря 2011 г.) предусматривает, в частности, применение в целях формирования экономической политики начиная с 2013 года количественных параметров, определяющих устойчивость экономического развития сторон (аналога Маастрихтских критериев конвергенции, использованных в ЕС в 90-е годы при подготовке к введению единой валюты):

- ▶ годовой дефицит госбюджета: не выше 3% ВВП;
- ▶ государственный долг: не выше 50% ВВП;
- ▶ уровень инфляции: не более, чем на 5 процентных пунктов выше уровня инфляции государства-участника ЕЭП с наименьшим ростом цен.

³ Об итогах внешней и взаимной торговли государств – членов Таможенного союза в 2011 году. tsouz.ru/db/stat/Analitika/Documents/Analytics_2011.pdf

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

Реализация этих установок положительно повлияет на конкурентоспособность всех отраслей и предприятий России.

Другое направление конвергенции и интеграции хозяйственных систем – взаимная либерализация доступа к госзаказам и господрядам. В случае борьбы за **госзаказы** региональная интеграция способна оказать влияние на конкурентоспособность предприятий перед лицом государства на той стадии, когда интернационализация касается и процедуры проведения тендеров – как это имеет место, например, в Евросоюзе, где участие зарубежных фирм в крупных тендерах не только допустимо, но даже обязательно. Между тремя странами ТС РБК 9 декабря 2010 года заключено и в середине 2011 г. ратифицировано Соглашение о государственных (муниципальных) закупках, в соответствии с которым введение национального режима для всех трех государств предусматривается до 1 января 2014 года⁴. Таким образом, через два года белорусские и казахстанские фирмы получат полное право участия в процедурах конкуренции за российский госзаказ, а российские – соответственно, поборются за госзаказы в Белоруссии и в Казахстане. При этом достаточно очевидным представляется предположение, что более мощные российские компании активно воспользуются этой возможностью и тем самым получат дополнительное конкурентное преимущество и расширят свое присутствие на рынках партнеров по ТС-ЕЭП. В ряде случаев, конечно, можно ожидать и проникновения белорусских и казахстанских фирм на рынок российских госзакупок.

В аграрной сфере Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства, заключенное в рамках ЕЭП, требует постепенного, но неуклонного снижения уровня господдержки сельского хозяйства в Белоруссии – с 16% в 2011 г. до 10% в 2016 г. Это будет способствовать некоторому удорожанию белорусской сельхозпродукции на российском рынке. Впрочем, основным конкурентным преимуществом белорусского АПК является не цена, а высокое качество.

Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала, а также Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках Единого экономического

⁴ <http://www.goszakup.gov.kz/>, http://www.fas.gov.ru/international-partnership/common-economic-space/documents/documents_30696.html

пространства создадут более благоприятные возможности для инвестиций российских компаний в экономику Белоруссии и Казахстана. Можно говорить об ожидаемом потокообразующем и потокоотклоняющем эффектах на рынках капиталов, которые будут, при прочих равных, означать возникновение дополнительных конкурентных преимуществ для российских инвесторов в этих странах (и наоборот). В свою очередь, возникновение единой таможенной территории трех стран и начало формирования ЕЭП повышают инвестиционную привлекательность российских компаний, их конкурентоспособность в борьбе за внимание зарубежных инвесторов.

Важная составляющая конкурентоспособности – конкуренция институтов. По качеству среды ведения бизнеса Россия занимает достаточно низкие места в международном рейтинге Doingbusiness.org. По многим компонентам этого рейтинга Россия уступает и своим партнерам по ТС-ЕЭП (табл. 3). Бывший министр экономики РФ справедливо назвала эту ситуацию институциональным вызовом для России⁵. Перед тремя странами стоит задачи сближения хозяйственных механизмов, и делать это надо, основываясь на лучших образцах, позволяющих минимизировать бюрократические процедуры. Таким образом, трехсторонняя интеграция в рамках Таможенного союза, а теперь и формирующегося Единого экономического пространства создает важный стимул радикального улучшения среды ведения бизнеса.

Институциональная конкуренция на практике проявляется в оттоке части российских инвестиционных ресурсов в Казахстан. Российским компаниям выгодно присутствовать на рынке Казахстана ввиду наличия благоприятных налоговых и инвестиционных преимуществ, закрепленных законодательством РК. Так, например, ставка НДС в Казахстане равна 12 процентам, тогда как в России 18 процентам, социального налога – 11 процентам и 34 соответственно. Подоходный налог в Казахстане равен 10 процентам, в России – 13, налог на имущество в РК – 1,5 процента, в РФ – 2,2 процента, налог на прибыль в Казахстане – 15 процентов, в России – 20 процентов. В итоге за 2012 г. несколько сот российских фирм перерегистрировались как казахстанские. Но, с другой стороны, казахстанские инвестиции в Россию стабильно превышают российские инвестиции в Казахстан⁶.

⁵ www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20111117_2

⁶ Таможенный союз и приграничное сотрудничество Казахстана и России. ЕАБР,

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

Таблица 3

Индикаторы качества среды ведения бизнеса в трех странах ТС

Место среди 185 стран мира	Белоруссия	Казахстан	Россия
Общий рейтинг «Ведение бизнеса – 2013»	58	49	112
Регистрация предприятий	9	25	101
Обеспечение исполнения контрактов	13	28	11
Регистрация собственности	3	28	46
Кредитование	104	83	104
Защита инвесторов	82	10	117
Разрешение неплатежеспособности	56	55	53
Налогообложение	129	17	64
Международная торговля	151	182	162
Получение разрешений на строительство	30	155	178
Подключение к системе электроснабжения	171	80	184

Источник: Doing business 2013. <http://www.doingbusiness.org/rankings> www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20111117_2

На рынке Казахстана уже работает более 20 крупных российских компаний. Приоритетными отраслями для российских инвестиций в Казахстане остаются добыча нефти и природного газа, обрабатывающая промышленность, транспорт и связь, машиностроение, сотрудничество в космической сфере и в области использования атомной энергии. В 2011 году валовый приток инвестиций из России составил около 11 миллиардов долларов, в том числе прямых инвестиций – 1,1 миллиарда долларов, кредиты и ссуды – 9,9 миллиарда долларов. В республике успешно реализуют свои инвестиционные проекты такие российские компании, как ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОК «Русал», ОАО «Мечел», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «АвтоВАЗ». Расширяется взаимодействие в финансовой сфере: ряд крупных российских банков, таких как Сбербанк, Альфа-банк, ВТБ-банк, Россельхозбанк, Промсвязьбанк, открыли свои филиалы и представительства в Казахстане⁷.

СПб., 2012. – с.9.

⁷ Окопов Д. Синергетический эффект. «Эксперт Казахстан» №20 (361) 21 мая 2012.

В Беларуси также присутствуют крупные российские компании: Лукойл, «Газпром», АФК «Система», «Альфа-груп», «Уралкалий» и другие. Весной 2012 г. были сняты ограничения на приватизацию белорусских госпредприятий. Это открывает перед российскими компаниями новые перспективы на белорусском рынке.

Наряду с существующими региональными объединениями и соглашениями, заслуживают внимания и предложения о заключении соглашений о свободной торговле с главными торговыми партнерами РФ – ЕС и Китаем. Как ЕС, так и КНР в свое время озвучивали идеи желательности перехода к свободной торговле с Россией. Данная идея имеет свои плюсы. Либерализация торговли сулит выгоды потребителям и импортерам готовой продукции и ряда промежуточных товаров, способна решить проблему контрабанды на китайско-российской границе. Определенные выгоды получили бы и российские экспортеры промежуточных товаров – минеральных удобрений, металлопродукции, а в случае либерализации торговли сельхозтоварами – и экспортеры зерна.

Тем не менее, выигрыш противоположной стороны оказался бы в разы более весомым. Причина – в тарифной эскалации: российский преимущественно сырьевой экспорт не сталкивается в ЕС или Китае с высокими тарифными и нетарифными барьерами. Ввозные пошлины на импортируемую из этих стран в Россию продукцию (преимущественно – готовую) гораздо выше. Тем самым российский бюджет понесет существенные потери, а ряд отраслей потерял бы конкурентные позиции на собственном рынке, которые и без того будут ослаблены по мере выполнения обязательств перед партнерами по ВТО. Исследования зарубежных ученых и наши расчеты подтверждают этот вывод⁸:

Заключение

По истечении двух десятилетий независимого развития России ее активность в сфере региональной интеграции начала приносить плоды. Форми-

<http://expert.ru/kazakhstan/2012/20/sinergeticheskij-effekt/>

⁸ Pekka Sulamaa and Mika Widgrén. Economic Effects of Free Trade between the EU and Russia. ENEPRI Working Paper No. 36/May 2005. Шеров-Игнатьев В.Г. Либерализация торговли с Китаем: выгоды и издержки. Сб. «БРИК: шаг за шагом», СПб., 2009.

2. Конкуренстпроможність підприємств на світових ринках

рование Таможенного союза и Единого экономического пространства позволяет обеспечить значимые конкурентные преимущества для российских предприятий на рынках Белоруссии и Казахстана. Однако внешние факторы глобального масштаба, с одной стороны и внутренняя динамика общественного развития и бизнес-среды оказывают на конкурентоспособность российских фирм более сильное воздействие. Региональная интеграция способна смягчить процесс адаптации к внешним шокам для отраслей и регионов, не обладающих экспортными сырьевыми ресурсами и специализирующихся на отраслях, которые мало выиграют от присоединения страны к ВТО.

.....

Хаустова В. Є., канд. екон. наук, доцент, старший науковий співробітник
Криванич М. В., здобувач
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Теоретичні аспекти оцінки міжнародної конкурентоспроможності та вибору конкурентної стратегії коксохімічної інжинірингової організації

Одним із провідних секторів економіки України є гірничо-металургійний комплекс, питома вага якого складає більш ніж 25 % у промисловому виробництві країни та більш ніж 30 % у загальному обсязі валютних надходжень. Коксохімічна галузь – важлива складова цього комплексу. За обсягами випуску коксу – 19 млн т на рік – Україна посідає п'яте місце в світі.

Розвиток коксохімічної галузі неможливий без впровадження новітніх технологій та обладнання, що потребує її модернізації, яка неможлива без відповідного рівня проектних рішень коксохімічних інжинірингових організацій (КІО). Крім того, експорт інжинірингових послуг є важливим фактором забезпечення як валютних надходжень у країну, так і її зовнішньо-економічної безпеки. Щоб перемагати на зовнішніх ринках, вітчизняні КІО повинні мати конкурентні переваги (КП), які б відповідали конкурентним факторам успіху (КФУ) на цих ринках.

Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств і організацій досить широко розглянуті в роботах зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як І. Ансофф, Дж. Бейн, С. Брю, К. Макконел, Ф. Найт, М. Портер, А. Дж. Стрікленд, А. Томпсон, Ф. Хайєк, Е. Чамберлін, Й. Шумпетер, а також Г. Азоєв, І. Булаєв, А. Воронкова, А. Градов, П. Забелін, Ю. Іванов, М. Кизим, М. Книш, В. Немцов, Л. Піддубна, О. Тищенко, Р. Фатхудінов, О. Юданов та ін. Однак, стосовно КІО, слід зазначити, що проблеми оцінки їх конкурентоспроможності, вибору конкурентної стратегії на зовнішніх ринках у роботах вчених детально не розглядалися. У той же час без вирішення цих проблем ефективно конкурувати на зовнішніх ринках вітчизняні коксохімічні інжинірингові організації не здатні, що свідчить про актуальність досліджень в межах даної проблематики.

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

Стан і тенденції розвитку світового ринку коксохімічних інжинірингових послуг (КІП) визначаються попитом з боку світового коксохімічного виробництва та пропозиціями провідних світових КІО. Основними об'єктами попиту та пропозицій на світовому ринку КІП є проекти з будівництва, реконструкції та капітального ремонту коксохімічних підприємств або їх окремих об'єктів.

Як показало проведене дослідження, на попит на ринках КІП основних країн-виробників коксу в першу чергу впливають такі фактори: динаміка виробництва коксу, наявні виробничі потужності, завантаження виробничих потужностей і середній вік коксових батарей.

Аналіз динаміки світового виробництва коксу свідчить про збільшення його обсягів у 2001 – 2011 рр. на 187,7 %, яке в першу чергу було забезпечено завдяки діяльності китайських виробників – зростання на 319,9 %. При цьому для інших основних країн-виробників коксу було характерно збільшення обсягів випуску продукції лише на 110,4 %. У той же час по неосновним країнам-виробникам коксу спостерігалось скорочення виробництва коксу на 7,9 % [1].

Основним фактором забезпечення світового приросту виробництва коксу, а, відповідно, і зростання КІП, було збільшення виробничих потужностей на 166,2 %. Збільшення виробничих потужностей світової коксохімічної галузі протягом 2001 – 2011 рр. відбувалося в першу чергу в Китаї – на 243,4 % і групі інших основних країн-виробників коксу – на 112,1 %. У той же час у групі неосновних країн-виробників коксу спостерігалось зменшення виробничих потужностей – на 113,2 % [1; 2].

Одним із факторів, який забезпечив зростання світового виробництва коксу та ринку КІП, є збільшення інтенсивності використання виробничих потужностей. У цілому в світовій коксохімічній галузі в 2001 – 2011 рр. спостерігалась тенденція до зростання коефіцієнта використання виробничих потужностей на 112,8 %. У Китаї за аналізований період цей показник збільшився на 131,9 %, у групі неосновних країн-виробників коксу – на 112,6 %. У той же час по групі інших основних країн-виробників коксу спостерігалось зменшення коефіцієнту використання виробничих потужностей – на 8,4 % [1; 2].

Значний вплив на ринок КІП має строк експлуатації коксових батарей. Динаміка цього показника за 2001 – 2011 рр. свідчить про тенденцію

до старіння коксових батарей у цілому в світі – на 3,4 роки і перевищення двадцятилітнього нормативного строку їх експлуатації більш як на 5 років. Найбільший середній строк експлуатації коксових батарей спостерігався в Японії – 35,8 років, США – 34,9 років, Бразилії – 26,1 роки; а найменший – у Польщі – 12,9 років, Південній Кореї – 16,9 років та Німеччині – 18,4 років [3; 4].

У 2001 – 2011 рр. в Україні динаміка виробництва коксу склала 105,6 %, при збільшенні виробничих потужностей – на 101,5 % і коефіцієнту їх використання – на 102,9 %. За цей же час в країні відбулося старіння коксових батарей з 19,1 років до 21,4 роки [2; 5].

Необхідно відзначити, що коксохімічна галузь України має специфічні риси, які впливають на її стан і розвиток: наявність повного виробничого циклу виготовлення металургійної продукції; експортна орієнтованість національного виробництва металургійної продукції; належність більшості коксохімічних підприємств і виробництв певним фінансово-промисловим групам; невідповідність якості вітчизняного коксу вимогам світових стандартів через низьку якість сировинної бази (коксового вугілля).

Сьогодні пропозиції на світовому ринку КІП визначають шість провідних КІО: ДП «Гипрококс» (Україна), Uhde (Німеччина), Viugo projektow (Польща), HUTNI PROJEKT (Чехія), ACRE (Китай), Mescon (Індія). Наведені провідні КІО мають різний потенціал, що визначає їх місце на світовому ринку КІП і рівень конкурентної боротьби на національних ринках, які мають свою специфіку.

Інтегральна оцінка привабливості для КІП основних країн-виробників коксу, що була здійснена за допомогою середньозваженої (табл. 1), показала, що найбільш привабливими для КІП основними країнами-виробниками коксу є: Китай, Японія, США, Бразилія, а найменш – Польща та Україна.

Ефективність функціонування провідних КІО на ринках КІП визначається рівнем їх міжнародної конкурентоспроможності, яка, в свою чергу, залежить від обґрунтованої конкурентної стратегії.

У сучасній економічній теорії термін «конкурентоспроможність» використовується для визначення специфічного поняття, яке притаманне суб'єктам економічних відносин і в умовах конкуренції забезпечує умови його успішного функціонування.

2. Конкурентоспроможність підприємств на світових ринках

Таблиця 1

Інтегральна оцінка привабливості для КІП основних країн-виробників коксу

Країна	Часткові показники								Інтегральний показник	
	Динаміка виробництва коксу		Виробничі потужності		Завантаження виробничих потужностей		Середній вік коксових батарей			
	%	Ранг	Млн грн	Ранг	Значення	Ранг	Років	Ранг	Значення	Ранг
Китай	130,6	1	460,5	1	0,91	2	18,0	8	0,841	1
Японія	97,7	7	37,5	2	0,87	3–4	35,8	1	0,665	2
США	95,4	9	16,7	7	0,85	6–7	34,9	2	0,638	3
Бразилія	122,4	3	11,4	8	0,86	5	26,1	3	0,621	4
П. Корея	149,5	2	17,0	6	0,87	3–4	16,9	9	0,609	5
Росія	96,9	8	36,1	3	0,85	6–7	22,8	4	0,567	6
Німеччина	94,1	10	8,7	10	0,92	1	18,4	7	0,535	7
Індія	111,4	4	32,7	4	0,65	10	19,7	6	0,527	8
Україна	97,9	6	26,9	5	0,70	9	21,4	5	0,513	9
Польща	100,4	5	10,9	9	0,84	8	12,9	10	0,486	10

У зв'язку з відсутністю в науковій літературі більш конкретного поняття «міжнародна конкурентоспроможність» КІО, для його визначення було використано контент-аналіз та досліджено компонентний склад більш загального поняття «конкурентоспроможність підприємства», а також особливості конкурентної боротьби суперників на ринку КІП. Такий підхід дозволив сформулювати поняття «міжнародна конкурентоспроможність» КІО як здатність її досягати успіху в конкурентній боротьбі на національних ринках спеціалізованих інжинірингових послуг за умови, що КП, які вона має, відповідають КФУ ринків, на яких вона діє [6].

Модель формування конкурентоспроможності КІО наведено на *рис. 1*.

Для оцінки міжнародної конкурентоспроможності і конкурентоспроможності на національних ринках КІП КІО в межах проведеного дослідження було розроблено методичний підхід, який включає такі етапи:

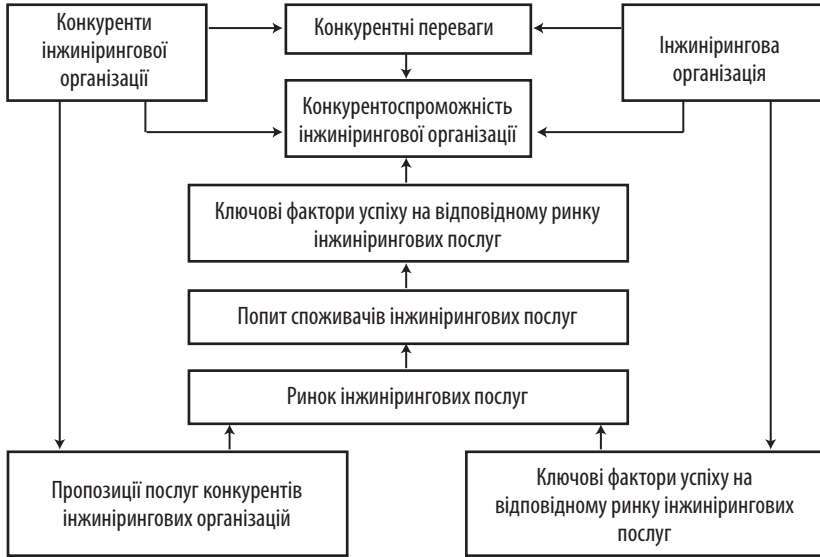


Рис. 1. Модель формування конкурентоспроможності інжинірингової організації

- Ідентифікація КП відповідної КІО.
- Ідентифікація КФУ на ринках КІП основних країн-виробників коксу.
- Ідентифікація КП відповідної КІО, які відповідають КФУ на ринках основних країн-виробників коксу.
- Оцінка конкурентоспроможності відповідної КІО на ринках основних країн-виробників коксу.
- Оцінка міжнародної конкурентоспроможності відповідної КІО.

Міжнародна конкурентоспроможність КІО розраховується за допомогою інтегрального показника за формулою:

$$K_{Mi} = \sum_{i=1}^n a_j K_{ij},$$

де K_{Mi} – інтегральний показник міжнародної конкурентоспроможності i -ої КІО;

2. Конкурентоспроможність підприємств на світових ринках

α_j – питома вага j -ої країни в загальному випуску основних країн-виробників коксу;

n – кількість основних країн-виробників коксу;

K_{ij} – комплексний показник конкурентоспроможності i -ої КІО в j -ій основній країні-виробнику коксу. Розраховується за формулою:

$$K_{ij} = 0,7 \frac{KП_i^{КФУ_j}}{КФУ_j} + 0,3 \frac{KП_i^o}{KП^\Phi},$$

де $KП_i^{КФУ_j}$ – кількість КП i -ої КІО, що відповідають КФУ в j -ій основній країні-виробнику коксу;

$КФУ_j$ – кількість КФУ на ринку КП в j -ій основній країні-виробнику коксу;

$KП_i^o$ – кількість КП i -ої КІО, що не відповідають КФУ в j -ій основній країні-виробнику коксу;

$KП^\Phi$ – кількість основних КП, які можуть мати провідні КІО;

0,7 і 0,3 – коефіцієнти важливості відповідних складових комплексного показника конкурентоспроможності КІО, визначені згідно з правилом «золотого перетину».

Як загальний перелік, так і ідентифікація КП відповідних провідних КІО, а також КФУ національних ринків КП визначено експертним методом. Згідно з ним, експертами було ідентифіковано перелік КП провідних КІО, які можна класифікувати за наступними ознаками, що обумовлені: рівнем науково-технічних рішень у проектах, маркетинговою діяльністю, організаційними можливостями, статусно-іміджевим положенням (рис. 2).

Згідно із запропонованим методичним підходом була здійснена оцінка міжнародної конкурентоспроможності і конкурентоспроможності на національних ринках КП провідних КІО в основних країнах-виробниках коксу (табл. 2).

Отримані розрахунки дозволили зробити висновок, що вітчизняна КІО ДП «Гипрококс» має найвищі значення показників конкурентоспроможності на ринках КП України, Росії, Бразилії, Індії та Китаю. У той же час вона поступається німецькій Uhde на ринках КП США, Німеччини, Японії та Південної Кореї. Загалом міжнародна конкурентоспроможність ДП «Ги-

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

прококс», з урахуванням масштабів ринків КІП основних країн-виробників коксу, вища, аніж в інших провідних КІО.



Рис. 2. Класифікація конкурентних переваг провідних КІО

Отримані результати оцінки міжнародної конкурентоспроможності провідних КІО є основою для визначення зовнішніх ринків їх діяльності та вибору напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Значимо, що національні ринки КІП різняться за ступенем привабливості та рівнем конкурентної боротьби, у зв'язку з чим для кожної КІО виникає задача вибору зовнішніх ринків для своєї діяльності.

Виходячи з цього, вибір зовнішніх ринків діяльності КІО повинний ґрунтуватися на оцінці конкурентоспроможності інжинірингової організації та привабливості ринків КІП. Проведений аналіз сучасних підходів до

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

вирішення задач такого роду показав, що одним із ефективних інструментів вибору зовнішніх ринків для діяльності КІО є матричний підхід.

Таблиця 2

Оцінка міжнародної конкурентоспроможності та конкурентоспроможності на національних ринках КІП провідних КІО в основних країнах-виробниках коксу

Країна	Питома вага країни у загальному виробництві коксу основних країн, %	Комплексні показники конкурентоспроможності КІО					
		Гипрококс (Україна)	Uhde (Німеччина)	Biuro Projektov (Польща)	Hutni Projekt (Чехія)	ACRE (Китай)	Mecop (Індія)
Україна	3,2	0,7545	0,3932	0,3773	0,3773	0,4318	0,4045
Росія	5,3	0,7545	0,3932	0,3773	0,3773	0,4318	0,4045
США	2,5	0,3114	0,8364	0,2295	0,2295	0,2841	0,2568
Німеччина	1,4	0,3114	0,8364	0,2295	0,2295	0,2841	0,2568
Японія	6,4	0,3114	0,8364	0,2295	0,2295	0,2841	0,2568
П. Корея	2,5	0,3114	0,8364	0,2295	0,2295	0,2841	0,2568
Польща	1,6	0,6068	0,6886	0,3773	0,3773	0,2841	0,2568
Бразилія	1,8	0,7545	0,5250	0,5250	0,5250	0,5795	0,5523
Індія	3,7	0,7545	0,5409	0,5250	0,5250	0,2841	0,5523
Китай	71,6	0,7545	0,5409	0,5250	0,5250	0,5795	0,4045
Інтегральний показник міжнародної конкурентоспроможності КІО		0,7656	0,5682	0,4722	0,4722	0,5137	0,3847

Матрицею в цьому сенсі слід вважати «модель, яка може бути побудована на основі будь-яких показників, що характеризують конкуренцію між підприємствами» [7].

На сьогодні теорія та практика стратегічного планування налічує десятки розповсюджених матриць. Як класичні методи аналізу діяльності асортименту підприємства в літературі виділяють такі матричні або порт-

Конкуреноспроможність та інновації: проблеми науки та практики

фельні методи: матриця Бостонської консалтингової групи (BCG), Джернал Електрик / МакКінзі (GE/ McKinsey), Шелл/ДПМ (Shell/DPM), Литтла, Хофера/Шендела (Hofer/Schendel) тощо [8].

Виходячи з умов даного дослідження, для вибору зовнішніх цільових ринків діяльності КЮ пропонується застосувати матрицю з чотирма квадрантами, побудовану на основі декартових координат. При цьому, по осі абсцис відображується значення інтегрального показника привабливості ринку країни, а по осі ординат – інтегрального показника конкуреноспроможності організації.

Для ДП «Гипрококс» така матриця має наступний вигляд (рис. 3).

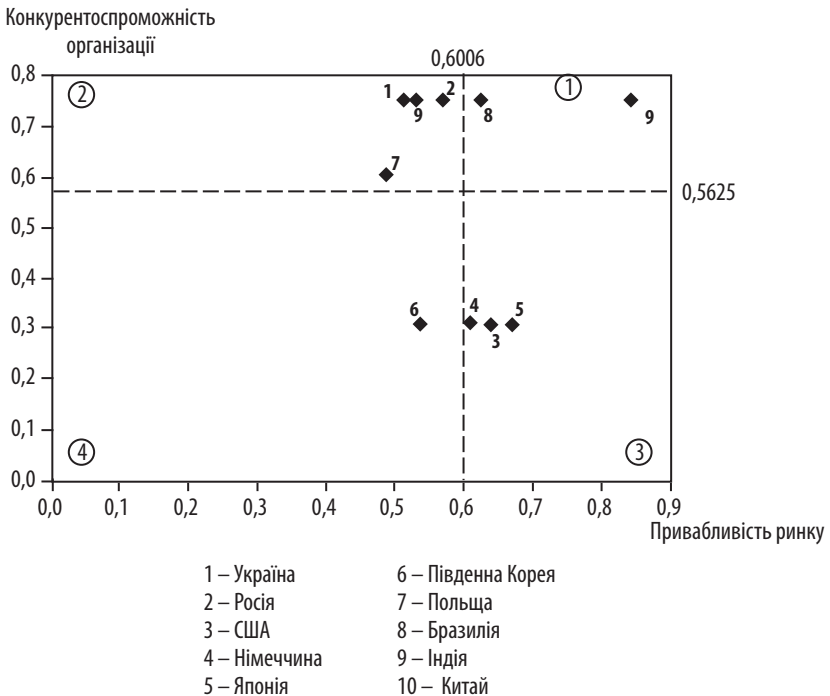


Рис. 3. Матриця вибору зовнішніх ринків для діяльності ДП «Гипрококс» у площині «конкуреноспроможність організації – привабливість ринку країни»

2. Конкуренентоспроможність підприємств на світових ринках

Згідно з наведеною матрицею, найбільш привабливими для діяльності ДП «Гипрококс» є ринки КІП Китаю (10) та Індії (8) (квадрант 1). Менш привабливими для ДП «Гипрококс», але діяльність на яких КІО потрібно посилювати за рахунок підвищення її конкурентоспроможності, є ринки КІП Німеччини (4), США (3), Японії (5) (квадрант 3). Менш привабливими, але такими, які ДП «Гипрококс» не потрібно залишати, є ринки КІП України (1), Росії (2), Польщі (7) та Індії (9) (квадрант 2). Непривабливим ринком КІП для ДП «Гипрококс» є ринок Південної Кореї (6) (квадрант 4).

Важливою складовою діяльності КІО на зовнішніх ринках є вибір її конкурентної стратегії, під якою розуміється поведінка, спрямована на забезпечення конкурентного успіху, що забезпечує зростання потенціалу ІО.

Поведінка, а отже і стратегія ІО, визначається як множиною різних варіантів сукупностей вищенаведених груп факторів впливу (ринкової кон'юнктури і потенціалу організації), так і ступенем розвитку та прояву даних факторів. Завдяки цьому, для конкретної організації в умовах конкретного ринку потрібен вибір адекватної конкурентної стратегії.

У сучасній теорії конкуренції домінують дві основні системи вибору конкурентних стратегій, основаних на забезпеченні їх адекватності умовам (видам) ринків конкурентного середовища. Це системи Ф. Котлера та М. Портера.

Ф. Котлер визначає чотири види (класи) конкурентних стратегій [9]: стратегія лідера, стратегія претендента на лідерство, стратегія послідовника, стратегія фахівця. Ключовими ознаками підходу Ф. Котлера до класифікації конкурентних стратегій є позиція і спосіб поводження організації відносно лідера галузі.

М. Портер пропонує п'ять варіантів підходів до вибору конкурентної стратегії підприємства: стратегію лідерства, стратегію широкої диференціації, стратегію фокусування (спеціалізації), сфокусовану стратегію низьких витрат, сфокусовану стратегію диференціації.

Необхідно зазначити, що всі наведені стратегії конкуренції є базовими й не виключають при необхідності застосування синтетичного підходу до формування стратегії конкретного підприємства. Крім цього М. Портер також не виключає, що за необхідності підприємство може успішно реалізувати більш ніж одну базову стратегію. У межах даного дослідження, зважаючи

на те, що ІО оперує на ринках з різними типами побудови, видається доцільним використання саме цього підходу – вибіркового використання базових конкурентних стратегій для застосування визначеної конкурентної стратегії на певному регіональному ринку коксового інжинірингу.

Зазначимо, що загальної характеристики базових видів конкурентних стратегій ще не достатньо для правильного вибору конкурентної стратегії, яка б відповідала умовам ринкового середовища і можливостям підприємства (ІО). Таким чином, зважаючи на вищевикладене, можна констатувати, що конкурентними стратегіями, з яких на основі детального аналізу (оцінки) можна вибрати стратегію, яка б відповідала умовам ринку коксового інжинірингу, є стратегії широкої диференціації та оптимальних витрат.

Вибір конкурентної стратегії для коксохімічних ІО проведено на основі ідентифікації специфічних ознак ринку коксового інжинірингу з подальшим вибором відповідних їм відмінностей різних конкурентних стратегій (табл. 3).

Наведені в табл. 3 дані свідчать, що основні ознаки ринку коксового інжинірингу обумовляють доцільність застосування коксохімічними ІО конкурентної стратегії широкої диференціації.

Дані табл. 3 свідчать, що базовою стратегією КІО має стати стратегія широкої диференціації.

Зважаючи на вищевикладене та на дискретність попиту на конкретних національних ринках коксового інжинірингу, з метою досягнення реального результату на них – успіху в конкуренції, конкурентна стратегія має бути спрямована виключно на досягнення цієї мети. Індикатором наявності реальної можливості досягнення успіху в конкуренції може бути конкурентна позиція конкретної ІО, що склалася за результатами її участі в конкуренції, яку займає ІО на конкретному національному ринку коксового інжинірингу.

В залежності від того, яку конкурентну позицію на ринку займає ІО, залежить ступень вірогідності досягнення успіху в конкуренції, а отже і перспективність цього конкретного національного ринку для даної організації.

Усі типи ділових стратегій можна з'єднати у три групи [10–12]:

- ▶ стратегії наступу, або прориву;
- ▶ стратегії оборони, або захисту, збереження, виживання;
- ▶ стратегії скорочення та зміни виду бізнесу – уходу з ринку.

Ідентифікація ознак ринку коксового інжинірингу і визначення відповідної конкурентної стратегії

Основні характеристики стратегії	Специфічні ознаки ринку коксового інжинірингу	Відмінності стратегії за Томпсоном А. і Стриклендом А.	Відповідний вид конкурентної стратегії
Стратегічна мета	Тип побудови ринку – двостороння монополія або монополія, обмежена олігополією, тобто в обох випадках монополія покупця, яка визначає для продавця успіх в конкуренції тільки у разі його лідерства на даному національному ринку коксового інжинірингу	Орієнтація на ринок в цілому	Широка диференціація
Основа конкурентної переваги	Конкурентна перевага на ринку коксового інжинірингу виникає при умовах пропозиції, які відповідають запитам місцевого споживача і перевершують аналогічні пропозиції конкурентів	Здатність пропонувати покупцям щось відмінне від конкурентів	Широка диференціація
Асортиментний набір	Номенклатура 10 конкурентів включає весь спектр послуг з проектування виробничих та інфраструктурних об'єктів коксохімічного виробництва	Багато різновидів товарів, широкий вибір, сильний акцент на можливість вибору серед різних характеристик	Широка диференціація
Виробництво	Перманентний процес удосконалення технології коксохімічного виробництва і його апаратного забезпечення	Находження шляхів по створенню цінностей для покупців; прагнення до створення досконалого товару	Широка диференціація
Маркетинг	Прагнення до максимізації виробничої ефективності об'єктів коксохімічного виробництва, що проєктуються, та наближення до специфічних місцевих умов їх експлуатації	Створення таких властивостей товару за які покупець буде сплачувати Призначення збільшеної ціни, що покриває додаткові витрати на диференціацію	Широка диференціація
Підтримка стратегії	Кожна із спеціалізованих коксохімічних ІО має індивідуальні особливості, які забезпечують їй успіх в конкуренції на ринках визначеної групи країн, за рахунок задоволення специфічних вимог споживачів і доведеної ділової репутації	Створення різниці в характеристиках за які будуть сплачувати Концентрація на кількох відмінностях; посилення їх і створення репутації та іміджу товару	Широка диференціація

Найбільш широке застосування у практиці знайшли стратегії наступу. Це обумовлюється тим, що у більшості випадків вони спроможні забезпечити не тільки заволодіння певної ринкової позиції та її укріплення, а й захист цієї позиції, що є функцією стратегій оборони. Стратегії наступу базуються на наукових відкриттях і винаходах, розраховані на досягнення положення лідера на певному ринку чи галузі загалом. У випадку застосування даних стратегій на ринках, де досить і стратегії захисту, їх реалізація потребує більших фінансових витрат, але і більш ефективна.

Стратегія захисту передбачає збереження організацією наявної ринкової частки і удержання своєї ринкової позиції. Подібна стратегія вибирається, якщо ринкова позиція організації задовільна, або у неї не достатньо ресурсів для проведення стратегії наступу; організація утримується проводити стратегію наступу через небажані відповідні заходи сильних конкурентів чи держави країни розташування ринку. При цьому слід відзначити, чи використання такого типу стратегії значно небезпечніше ніж стратегії наступу, оскільки в інжиніринговому аспекті, априорі, обумовлює технічне відставання організації, а отже й відставання у скороченні виробничих витрат по відношенню до конкурентів [13].

Стратегія уходу з ринку використовується у ситуаціях, коли застосування вище перелічених типів стратегій не здатне забезпечити позитивних результатів, а рівень підвищення конкурентоспроможності організації виходить за межі її потенційних можливостей. Для КІО це визначає необхідність уходу з безперспективних ринків країн-виробників коксу.

Кожен з типів стратегії має множину варіантів в залежності від конкретних умов діяльності організації. Також можливе застосування і багатоцільових стратегій, які об'єднують у собі елементи стратегій різних типів.

Отже, очевидно, що вибір певної ділової стратегії КІО залежить від перспективності ринків коксохімічного інжинірингу країн-виробників коксу. Зважаючи на це, схему застосування ділових стратегій в залежності від перспективності ринків можна представити у вигляді, наведеному у *табл. 4*.

Для ДП «Гипрококс» вибір конкурентної стратегії КІО, який визначає поведінку останньої в залежності від привабливості того чи іншого зовнішнього ринку, має наступний вигляд (*табл. 5*).

2. Конкуреноспроможність підприємств на світових ринках

Таблиця 4

Відповідність видів конкурентних стратегій КІО квадрантам матриці «Конкуреноспроможність організації – привабливість ринку»

Квадрант матриці «Конкуреноспроможність організації – привабливість ринку»	Вид стратегії, що рекомендується
1	Збереження позиції
2	Захист позиції
3	Посилення позиції
4	Уход з ринку

Таблиця 5

Вибір конкурентних стратегій ДП «Гипрокок» для ринків КІП в основних країнах-виробниках коксу

Країна	Квадрант матриці «конкуреноспроможність організації – привабливість ринку»	Конкурентна стратегія, що рекомендується
Україна	2	Захист позиції
Росія	2	Захист позиції
США	3	Посилення позиції
Німеччина	3	Посилення позиції
Японія	4	Ухід з ринку
Південна Корея	4	Ухід з ринку
Польща	1	Збереження позиції
Бразилія	1	Збереження позиції
Індія	2	Захист позиції
Китай	1	Збереження позиції

Зважаючи на вищенаведене, можна констатувати, що діяльність ДП «Гипрокок» має спиратися на такі види конкурентних стратегій:

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

- ▶ захисту позиції – на ринках КІП України, Росії, Індії;
- ▶ збереження позиції – на ринках КІП Китаю, Бразилії, Польщі;
- ▶ посилення позиції – на ринках КІП США, Німеччини, Південної Кореї, Японії;
- ▶ ухід з ринку – на ринку КІП Південної Кореї.

Для реалізації конкурентних стратегій, яких повинна дотримуватися КІО на вибраних для діяльності зовнішніх цільових ринках, пропонується визначити КІП, яких вона не має, але які відповідають КФУ на тому чи іншому національному ринку, і запозичувати їх. Наприклад, для ДП «Гипрококс» КІП, які йому потрібно придбати на певних національних ринках КІП, є такі (табл. 6).

Таблиця 6

КІП, які потрібно придбати ДП «Гипрококс» на ринках КІП окремих країн-виробників коксу

КФУ	КІП, які потрібно придбати ДП «Гипрококс» на ринках КІП					
	Індія	Китай	Україна	Польща	Німеччина	США
1. Монопольне положення на ринку	- / +	- / +	+ / +	+ / +	- / +	- / +
2. Високий ступінь адаптації інженерних рішень до місцевих умов	+ / +	+ / +	+ / +	+ / +	- / +	- / +
3. Забезпечення оптимального співвідношення «ціна-якість»	+ / +	+ / +	+ / +	- / +	- / +	- / +
4. Активна ринкова позиція	+ / +	+ / +	- / +	+ / +	+ / +	+ / +
5. Наявність постійно діючих представництв у країні	- / -	- / -	- / -	- / -	+ / -	- / +
6. Наявність побудованих об'єктів у країні за проектами організації	+ / +	+ / +	+ / +	+ / +	- / +	- / +
7. Усталений позитивний імідж	- / -	- / -	- / -	+ / -	+ / -	- / +
8. Високий рівень інженерних рішень	- / -	- / -	- / -	- / -	+ / -	- / +

2. Конкурентоспроможність підприємств на світових ринках

Згідно з табл. 6, ДП «Гипрококс» на ринку КІП України, Індії та Китаю не потребує придбання КІП. Щоб посилити свою конкурентоспроможність на ринках цих країн, вітчизняні КІО мають придбати другорядні КІП, які є у наявності у конкурентів, але які не відповідають КФУ на відповідних національних ринках КІП.

На ринках КІП Німеччини та США ДП «Гипрококс» потребує придбання наступних КІП: досягнення високого рівня інженерних рішень у проєктах, набуття усталеного позитивного іміджу, відкриття постійно діючого представництва в країні.

На ринках КІП Польщі ДП «Гипрококс» потребує придбання такого КІП, як набуття усталеного позитивного іміджу.

Таким чином, запропонований підхід до оцінки міжнародної конкурентоспроможності та вибору конкурентної стратегії коксохімічної інжинірингової організації дозволяє конкретизувати напрями підвищення конкурентоспроможності КІО на відповідних національних ринках КІП з метою реалізації визначеної конкурентної стратегії.

ЛИТЕРАТУРА

1. Звіт про науково-дослідну роботу «Прогнозна оцінка перспектив розвитку коксохімічних підприємств України з урахуванням кон'юнктури світового ринку та глобальних трансформаційних інтеграційних процесів». К.: ДП «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень», 2009. – 121 с.

2. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності. – К.: НІСД, 2012. – 33 с.

3. Систематизация и анализ технико-экономических показателей работы коксохимических предприятий Украины за 2010 год. – Х.: Государственный институт по проектированию предприятий коксохимической промышленности «ГИПРОКОКС», 2011 – 80 с.

4. Систематизация и анализ технико-экономических показателей работы коксохимических предприятий Украины за 2011 год. – Х.: Государственный институт по проектированию предприятий коксохимической промышленности «ГИПРОКОКС», 2012 – 80 с.

5. Динамика основных технико-экономических показателей работы коксохимических предприятий Украины за период с 1998 по 2008 годы. – Х.: Государственный институт по проектированию предприятий коксохимической промышленности «ГИПРОКОКС», 2009 – 50 с.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

6. Аналіз сутності поняття «міжнародна конкурентоспроможність інжинірингової організації» // Матеріали за ІХ міжнародна научна практична конференція, «Ключові въпроси в съвременната наука-2013». – 2013. Том 7, Икономики. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД. – С. 62–64.
7. Зінченко В. А. Управління конкурентною боротьбою на зовнішніх ринках: монографія. – Х.: ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2012. – 200 с.
8. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. С. Жилцова; Под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. – 6-е между. изд. – СПб. – Минск.: Питер, 2002. – 544 с.
9. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
10. 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. – 576 с.
11. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
12. Управління ресурсами підприємства: Навч. посіб. // Під ред. к. е. н. Ю. М. Воробйова і д. е. н. Б. І. Холода. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004 – 288 с.
13. Грибов В. Стратегии предприятия. [Електронний ресурс] / В Грибов, В. Грузинов. – Режим доступу. <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0032/>
-

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНІВ

Татаркин А. И., академик РАН, докт. экон. наук, профессор,
директор Института экономики УрО РАН

Конкурентная активность территорий в пространственном развитии Российской Федерации¹

Одной из знаковых особенностей современного экономического пространства является вступление экономики в фазу глобализации, характеризующегося, в частности, повышением рыночной активности и обострением конкурентной борьбы между всеми субъектами рыночных отношений: предприятиями, фирмами, компаниями, малым, средним и крупным бизнесом с использованием самых современных форм и методов. Основой последних, по общему признанию большинства специалистов, глубоко и системно исследующих эту проблему, становится, *во-первых*, лидерство в инновационном обновлении производства использованием и «скупкой» научно-технических и технологических разработок для удержания лидирующих позиций на отраслевом, региональном (национальном) и мировом рынках. *Во-вторых*, подключение к процессу формирования конкурентных преимуществ компании, конкурентных возможностей государства, его органов, а также потенциала регионов и территорий страны – мест размещения и функционирования рыночного агента.

Формы и методы государственной (властной) поддержки многообразны и постоянно обновляются, формируя основу для развития конкуренции между территориями (странами, регионами, городами) за создание более комфортных и эффективных условий для проживания населения и развития бизнеса. Конец XX века – начало XXI века наглядно демонстрируют развернувшуюся конкурентную борьбу между территориями за население, туризм, инвестиции, бизнес – и, в конечном счете, – за сферы влияния на национальном и мировом рыночном пространстве.

¹ Раздел подготовлен на средства НИИ РФ-Грант Президента РФ НИИ-6507.20.12.6 «Конкурентное существование территорий в современном экономическом пространстве».

Конкурентоспособность территорий в пространственном развитии

Под устойчивыми конкурентными преимуществами (возможностями) традиционно понимается *обладание рыночным субъектом «ценными или уникальными, не имеющими аналогов ресурсами и компетенциями»* [10, с. 13]. Но обладание уникальными ресурсами, равно как и ценными компетенциями, как свидетельствует в том числе и российская практика, далеко не всегда означает наличие у субъекта конкурентного преимущества. Последнее появляется только у тех субъектов и тогда, когда они начинают серийно и системно имеющиеся возможности (ресурсы, компетенции, инновационные решения) *производительно использовать и получают дополнительный доход (ренту) от их использования.*

Конкурентное преимущество – это всегда реализованная посредством рыночных отношений и признанная (оцененная) рынком конкурентная возможность рыночного агента занять лидирующие позиции на рыночном пространстве страны и мира.

Нами уже обосновывалось положение [1, с. 29–30], что *под конкурентоспособностью субъекта рыночных отношений понимается его способность не только формировать конкурентные преимущества, использовать их в интересах системного и устойчивого развития, но и удерживать их в течении длительного времени постоянным развитием и обновлением конкурентных преимуществ*². Ее сущностной особенностью становится повышение инновационной активности территорий в части:

² В литературе продолжает обсуждаться проблема «исторической неконкурентоспособности России и ее регионов в глобализируемом рыночном пространстве» по причине природно-климатических, транспортно-географических и других условий, требующих повышенных затрат и на производство, и на обеспечение жизнедеятельности населения территорий. Включение нашей страны в мировое рыночное пространство, по мнению А. Паршева, «вызывает мгновенную по историческим меркам смерть нашей экономики». Паршев А. Почему Россия не Америка». – М.: Крымский мост. 9Д. 1999. – С.5. И эту точку зрения в той или иной степени разделяют и другие авторы, принимавшие участие в обсуждении книги А. Паршева. См.: Кузнецов С. Прогресс на вечной мерзлоте. – «Эксперт Урал». 2005. С.17; Ханин Г. И. Почему Россия не Америка? Размышления над книгой. – «ЭКО». 2001. №3 и др.

3. Конкуренстоспроможність регіонів

- создания преимуществ перед другими участниками рынка посредством активного использования в производстве и управлении инновационных решений и разработок;
- оперативного и максимального использования в интересах развития, увеличивая производство товаров и услуг, повышая их качество и снижая затраты;
- удержания созданных преимуществ от использования другими субъектами рынка постоянным инновационным обновлением производства.

Мировая практика свидетельствует, что перевес в усиливающейся конкурентной борьбе получают не только и не столько те территории, которые изначально имеют преимущества объективного характера (природно-климатические и транспортные возможности, земельные, водные, минерально-сырьевые и другие ресурсы, производственный и научно-образовательный потенциал и т. д.) или значительные материальные активы, созданные в процессе предшествующей экономической деятельности людей. В современном экономическом пространстве хорошие перспективы в глобальной конкуренции получают и те территории, которые содействуют росту мобильности своей экономики, включая «созидательное разрушение» на соответствующем страновом, региональном, муниципальном рынке хозяйствующих субъектов посредством входа на рынок новых компаний и ухода с рынка старых. Укрепляют свои конкурентные позиции и территории, которые активно формируют и реализуют свои нематериальные активы, включая привлекательный имидж и позитивную репутацию, позволяющие им успешно конкурировать за инвестиции, госзаказ, целевые программы и другие источники территориального развития и решения социальных, экономических и инфраструктурных проблем территории³ [6, с. 45–60; 5, с. 189–203].

Признание существования межтерриториальной конкуренции как объективной реальности не исключает неоднозначного отношения к ней. В 2007 и 2010 гг. Институт экономики УрО РАН проводил социологические

³ См.: Татаркин А. И., Лаврикова Ю. Г., Высокинский А. Г. Развитие экономического пространства Российской Федерации на основе кластерных принципов. – «Федерализм». 2012. 31. – С. 45–60; В. А. Гневко. Модернизация системы развития муниципального образования. – М.: Экономика. 2012. – С.189–203.

опросы на территории Уральского федерального округа, в которых приняты участие представители органов власти, бизнесмены и эксперты, в качестве которых выступали представители научного сообщества. Эти опросы показали, что большинство респондентов (более 80%) – поддерживает конкуренцию между территориями (субъектами РФ либо между муниципальными образованиями) поскольку она активизирует руководство, население и рыночных агентов территории на формирование, использование и удержание конкурентных преимуществ. При этом, если среди представителей власти доля тех, кто «положительно» и «скорее «положительно» относится к территориальной конкуренции, имеет некоторую тенденцию к повышению (с 83% в 2007г. до 87,5% в 2010г.), то среди представителей бизнеса наблюдается обратная картина – 89% в 2007 году и лишь 75% – 2010 году.

Территориальная конкуренция – относительно новое, но уже весьма заметное направление экономической теории, региональной (муниципальной) экономики и маркетинга. Представляется своевременным активизировать исследования и такого «пионерного» понятия как «Конкурентный иммунитет территорий⁴» [2, с. 50–61; 25]. В порядке обсуждения предлагается следующее толкование этого понятия: конкурентный иммунитет территории это не только ее *способность успешно вести конкурентную борьбу с другими регионами и городами за инвестиции, бизнес, за людей и т. д. Это безусловно главное, но не единственное направление деятельности. Это и способность территории на протяжении длительного времени противостоять потенциальным рискам от внешних и внутренних потрясений (кризис, стихийное бедствие, авария и другие чрезвычайные ситуации), оперативно восстанавливаться после деструктивных событий благодаря наличию внутренних, порой еще не востребованных и не задействованных ресурсов и активов.*

Актуальность концентрации внимания на сохранение и укрепление конкурентного иммунитета территории вызывается и тем, что в современном экономическом пространстве с его регулярными кризисами, стихийными бедствиями, терактами и прочими нестандартными ситуациями руково-

⁴ См.: Важенин С. Г., Берсенева В. А., Важенина И. С., Татаркин А. И. Территориальная конкуренция в экономическом пространстве. – Екатеринбург: изд. ИЭ УрО РАН. 2011; Проблемы устойчивого развития социально-экономических систем. Колл. авторов. Под ред. акад. РАН А. И. Татаркина и д. э. н., проф. В. В. Криворотова. – М.: изд. Экономика. 2012 и др.

3. Конкуренстоспроможність регіонів

дителям стран, регионов и городов уже нельзя не задумываться о снижении уязвимости своих территорий и постоянно приходится заниматься вопросами как безопасности (и соответствующего снижения вероятности сбоя), так и жизнестойкости территории (развития способности быстро восстанавливаться).

Если конкурентоспособность территории достаточно часто обсуждается в научной и бизнес среде, встречается в различных программных материалах властных структур, то конкурентный иммунитет территории отражает несколько иной «срез» на развитие современного экономического пространства.

Возрастающий интерес к проблемам территориальной конкуренции инициируется и тем обстоятельством, что регионы и муниципалитеты *постепенно становятся самостоятельными экономическими субъектами национальной экономики, активнее включаются в международные экономические проекты*. В современном мире конкурентную борьбу ведут уже не только хозяйствующие субъекты, но и отдельные территории (страны, регионы и города), которые все ярче и многограннее заявляют о себе как о самостоятельном субъекте мировой конкуренции.

Видится перспективным подход и к раскрытию сущности территории, с *одной стороны*, как **особого товара, со специфической мультиполезной потребительной стоимостью**, которая способна удовлетворять потребности основных групп населения и рыночных агентов территории: жителей, проживающих на территории; бизнеса, осуществляющего свои операции на территории; госорганов и др. С *другой стороны*, территория представлена в экономическом пространстве как **мегапредприятие (квазикорпорация)**, производящее и предоставляющее определенный комплекс благ и услуг (создает стоимость), удовлетворяющих потребности целевых аудиторий⁵ [3, с. 13].

⁵ Дополнительным подтверждением данного утверждения является осуществленная Счетной палатой калькуляция затрат на предоставляемые государственными и муниципальными органами услуги [3, с. 13], среди которых преобладает оплата труда административно-хозяйственного персонала (58,0%), расходы по содержанию имущества (12,5%), коммунальные расходы (4,5%), прочие расходы (25%) и прибыль (от «0» до 6,0%).

Определенной новизной концепции эволюции территориальной конкуренции в экономическом пространстве является рассмотрение активов территории. Под активами территории понимается особая совокупность разнообразных ресурсов, возможностей и инновационных идей, которые, будучи вовлечены в процесс производства и воспроизводства, способны приносить доход, т. е. играть роль капитала или активов, материальных или нематериальных, имеющих стоимость (или стоимостную оценку). При этом предложена следующая классификация материальных и нематериальных активов территории.

Материальные активы территории:

- ▶ присущие от природы: земля, вода, природные ресурсы, минерально-сырьевые ресурсы и т.д.
- ▶ производные от экономической деятельности людей: производственные, социальные и жилые объекты, производственная, социальная и коммунальная инфраструктура, финансовые и инвестиционные ресурсы, инновационная и предпринимательская активность и т. д.

Нематериальные активы территории:

- ▶ историческое и культурное наследие и ресурсы;
- ▶ инновационные, информационные и консалтинговые ресурсы;
- ▶ институциональный капитал, в т.ч., законодательство;
- ▶ политические активы и эффективность руководства;
- ▶ кадровый потенциал;
- ▶ официальная территориальная символика (герб, флаг, гимн);
- ▶ имидж и бренд территории;
- ▶ репутация территории.

В связи с этим акцентируем внимание на предложенных толкованиях имиджа и репутации территории, которые рассмотрены в качестве стратегических составляющих нематериальных активов территории (рис. 1).

Имидж территории – это набор ощущений и образных, эмоционально окрашенных представлений людей, которые возникают по поводу природно-климатических, исторических, этнографических, социально-

3. Конкурентоспроможність регіонів

экономических, политических, морально-психологических и других особенностей данной территории.



Рис. 1. Соотношение понятий «конкуренетоспособность» и «конкуренетный иммунитет территории»

Репутация территории – это объективно сложившаяся и подтвержденная практикой совокупность ценностных убеждений и рациональных мнений о территории, сформировавшихся у людей (человека) на основе полученной достоверной информации о ней, личного опыта взаимодействия или опосредованных контактов (комфортность проживания, безопасность, социальная защищенность, степень благоприятности условий для ведения бизнеса, авторитет властей и т. д.).

Укрепление конкурентного иммунитета территории непосредственно связано с мобильностью компаний в данном регионе или городе, вступлением на рынок новых фирм и уходом старых, – технически, технологически и организационно уступающих лидерам. Актуальность проблемы мобильности компаний на рынке хозяйствующих субъектов связана, в том числе, и с тем, что территории конкурируют друг с другом, прежде всего, через национальные (региональные) предприятия и организации, производящие соответствующие товары/услуги и платящие соответствующие налоги в бюджеты разных уровней. Именно эффективные компании, а не природные ресурсы, являются сегодня, как никогда ранее, первоисточниками создания добавленной стоимости в экономически развитых странах и регионах, обеспечивают им успех в глобальной конкурентной борьбе. По имеющимся в литературе оценкам, от 20% до 30% прироста общей производительности труда в экономически развитых странах приходится на фактор оборачиваемости компаний на рынке⁶ [2, с. 220–235].

Следует отметить, что при прочих равных условиях высокая мобильность компаний на рынке хозяйствующих субъектов того или иного региона может рассматриваться в качестве одного из показателей сильного конкурентного иммунитета территории. Например, за 2001–2011 гг. среднегодовая общая оборачиваемость компаний (вход и выход с рынка) в % к общему количеству компаний на рынке хозяйствующих субъектов в индустриально развитых Свердловской и Челябинской областях составляла соответственно 17% и 15%, то в менее экономически развитой, преимущественно аграрной Курганской области среднегодовая общая оборачиваемость компаний составляла не многим более 12%. Заметим, что среднероссийский показатель оборачиваемости составлял около 14%, а в экономически развитых странах оборачиваемость компаний в среднем на уровне 22%.

С 2001 по 2011 гг. общая оборачиваемость организаций росла во всех без исключения федеральных округах и в большинстве субъектов Российской Федерации. Наиболее высокое ее значение сохраняется в последние годы в Сибирском, Дальневосточном и Уральском федеральных округах. Эти же федеральные округа демонстрируют наиболее заметный выход ста-

⁶ См.: Важенин С. Г., Берсенева В. Л., Важенина И. В., Татаркин А. И. Указанная работа. – С. 220–235.

3. Конкуренстоспроможність регіонів

рых компаний с рынка хозяйствующих субъектов. Лидером по входу новых компаний на рынок среди федеральных округов является Уральский округ, а внутри его тон задает Свердловская область.

Региональные различия в мобильности компаний объясняются рядом факторов, среди которых выделим специфические особенности существующего потенциала территории (сырьевая и отраслевая специализация, уровень инфраструктурного обустройства, кадровый потенциал и др.), развитость институциональной среды, место и роль в общероссийском разделении труда. Однако анализ данных о «перемешивании организаций», как правило, указывает на то, что в динамично развивающихся регионах, отличающихся высоким конкурентным иммунитетом, темпы входа новых компаний на рынок хозяйствующих субъектов выше, чем в других регионах. В значительной степени общая оборачиваемость организаций по территориям страны определяется также насыщением рынка хозяйствующих субъектов малыми предприятиями, организациями с участием иностранного капитала, а также интенсивностью процессов слияния и поглощения организаций.

Результаты наших исследований позволяют утверждать, что территориальная конкуренция в экономическом пространстве будет прогрессировать, наполняясь новыми формами и институтами. К сожалению, современная Россия остается слабо подготовленным игроком для конкурентной борьбы как на мировом экономическом пространстве, так и не готова институционально для результативной конкуренции своих регионов и городов⁷ [2, с. 509–520].

Обстоятельства, ограничивающие конкурентоспособность российских территорий

В условиях взятого страной курса на модернизацию и инновационное развитие, по меньшей мере, настораживающе выглядят результаты проведенного исследования, касающиеся лидерства в инновациях как основного источника наращивания конкурентного потенциала территории: среди представителей власти этот пункт не набрал в 2010 году и 2% (бизнес – немногим более 5%, эксперты – около 11%). Приведенные данные показывают, сколь мало ориентировано общество в целом и особенно местные органы власти

⁷ Там же. С. 509–520.

Конкурентоспособность та інновації: проблеми науки та практики

на инновационный путь развития. Проведенные опросы показали, что представители властных структур практически не рассматривают в качестве индикаторов конкурентоспособности территории степень ее инновационной активности, уровень и структуру внешнеэкономической деятельности, мобильность компаний.

Не менее показательны результаты опроса членов Союза промышленников и предпринимателей Свердловской области в январе-марте 2012 г. на предмет: «В каких областях предприниматели испытывают наиболее весомую нагрузку на бизнес со стороны федеральных и региональных органов власти».

Представители бизнеса проанализировали 5634 административные функции госорганов в регионе. Анализ показал, что 1468 функций могут рассматриваться как избыточные, что подтвердили и сами региональные чиновники. 263 функции оказались дублирующими, 868 – требующими изменения.

Рейтинг	Сфера государственного регулирования	Количество ответов
1	Налогообложение	90
2	Тарифы естественных монополий	64
3	Требования Ростехнадзора	31
4	Страхование особо опасных объектов	22
5	Техническое регулирование	22
6	Судебная система	15
7	Конкуренция с госпредприятиями	10
8	Требования Роспотребнадзора	1
8	Требования Роскомнадзора	1
8	Конкуренция с бизнесом из КНР	1
8	Коррупция	1
8	Непомерные страховые взносы	1
8	Несовершенство ФЗ № 94	1
8	Несовершенство пенсионной системы	1
	ИТОГО	280

Беспокоит региональный бизнес и постоянный рост количества лицензий на право осуществления тех или иных видов хозяйственной деятельности, их стоимости и участвующая периодичность их обновления и замены.

3. Конкуреноспроможність регіонів

Отмечается формальное отношение федеральных и региональных органов власти к проблемам конкурентоспособности территорий⁸ [4, с. 133].

По оценкам агентства «Эксперт РА», только девять из 83 субъектов РФ располагают приемлемым уровнем качества инновационной среды. Из уральских территорий в эту группу вошла только Свердловская область, лидирующая по уровню развития вузовской и академической науки, инновационной инфраструктуры и инновационной активности предприятий. В связи с этим возникает вполне закономерный вопрос: почему при наличии рыночных институтов развития и возрастающего финансирования инновационная система в России работает крайне неэффективно⁹ [11, с. 10]. Об этом свидетельствуют затраты на создание институтов развития, совокупный капитал которых оценен почти в 1,2 трлн рублей или немногим менее 3% годовых ВВП страны, а отдача от его использования по оценкам не превышает 2–3,5 процентов. Причин этому много, но системных, по мнению специалистов, лишь несколько.

Во-первых, природно-климатические, географические и структурные особенности страны, которые обусловили формирование преимущественно крупных и сверх крупных предприятий, тогда как малые предприятия, инициаторы и проводники инновационного обновления производства, решающей роли в общественном развитии до сих пор не играют¹⁰. [12, с. 133–157].

Во-вторых, в Российской Федерации создана инновационная система, которая функционирует в «замедленном режиме» и с низкой отдачей из-за несогласованности и разобщенности отдельных ее подсистем и элементов (наука фундаментальная и прикладная, наука и производство и др.). Сдерживает развитие национальной инновационной системы РФ и ошибочная концентрация средств на строительстве зданий под размещение высокотехнологического бизнеса, что ограничивает развитие инновационной инфраструктуры и рекламу инновационных товаров и услуг.

⁸ См.: Ускова Т, Гутникова Е. Проблемы функционирования и направления развития института местного самоуправления. – «Федерализм». – 2012. – №1. – С. 127–136.

⁹ См.: Ермак С. Виртуальные инновации. – «Эксперт Урал». – 2012. – №32. – С. 10.

¹⁰ См.: Борзенков Р. Малый бизнес в современной России. – «Общество и экономика». – 2012. – №6. – С. 133–157.

В-третьих, для инновационной системы РФ и большинства региональных инновационных систем присуща лишь начальная стадия инновационного развития посредством концентрации ресурсов, наращивания научно-исследовательского потенциала и формирования благоприятного предпринимательского климата.

Часто высказываются весьма резкие претензии к российским ученым из-за крайне низкой инновационной их активности. Нет нужды обсуждать эту проблему хотя бы потому, что в этих претензиях есть доля правды. Но не вся правда. И вот почему. Российские ученые нередко уезжают для работы по причине отсутствия условий для полноценной работы и даже отсутствия работы в России. Это один из неожиданных выводов, который можно сделать после знакомства с докладом группы экономистов всемирного банка, которые исследовали научную и инженерную диаспору за рубежом. По мнению авторов доклада, для российского общества характерны три особенности¹¹ [24, с. 1, 21].

Первая – российское население в целом отличается низкими и медленно растущими навыками предпринимательства и коммерциализации научных знаний. Виной тому авторы считают и издержки прошлого, неуверенность, отсутствие навыков и отсутствие должных условий для инновационного предпринимательства. И это обстоятельство характерно для большинства российского населения.

Вторая – в российской экономике, по мнению специалистов из всемирного банка, сохраняется очень низкий спрос на инновации, что сдерживает и научно-исследовательскую и инновационную активность и научные работников, и самой власти.

Третья – ошибки в выборе и финансовой поддержке приоритетных направлений инновационного развития. Создание «Сколково», Курчатовского центра, РОСНАНО не в состоянии решить все проблемы инновационного развития страны без Российской академии наук, научного потенциала, ВУЗов. Необходимо не большими грантами «заманивать» зарубежных ученых в Россию, а совместными проектами подключать их к решению проблем инновационного развития российского общества.

¹¹ См.: Складов И. Своим ученым здесь не место. – «Экономика и жизнь». – 2012. – № 37. – С. 1, 21.

3. Конкуренстспроможність регіонів

Конечно, проблема повышения конкурентоспособности регионов и муниципалитетов посредством формирования у них конкурентного иммунитета и наращивания конкурентных преимуществ решается в Российской Федерации медленно и противоречиво. При общей неудовлетворительной оценке, нельзя не отметить «ростков» позитивного наращивания конкурентного потенциала отдельными регионами и территориями. Исключительно позитивен, к примеру, опыт Томской области по формированию конкурентных преимуществ за счет инновационной активности власти, бизнеса, науки и населения. Калужская область уже длительное время является лидером по инвестиционной привлекательности, Свердловская – по развитию транспортной и транспортно-логистической инфраструктуры. Орловская, Оренбургская области, Алтайский край, Республика Башкортостан активно наращивают конкурентные преимущества развитием сельского хозяйства и АПК.

Есть и другие примеры активного наращивания конкурентных преимуществ регионами и территориями (создание агломераций, кластерных объединений и бизнес территорий в границах муниципального образования и др.).

Особого внимания заслуживает практика программно-проектного развития муниципальных образований, инициатором использования которого выступает г. Екатеринбург. К настоящему времени практика программно-проектного развития активно внедряется и в других городах Урала, Поволжья и Российской Федерации.

Программно-проектные возможности повышения конкурентоспособности территории

Организационной основой реализации региональной политики и территориального развития, управления этими процессами наряду с региональными агентствами экономического развития может стать **программно-проектный подход**, как отвечающий современным потребностям глобализуемой экономики институт пространственного развития с использованием планового подхода.

Показательный пример планового управления пространственным развитием демонстрирует Англия, – страна более чем с двухсотлетней рыночной историей развития.

В марте 2012 года в Великобритании был опубликован проект правительственного документа по дальнейшему развитию системы планового управления пространственным развитием под названием «Рамки политики национального планирования», в котором не только прописаны процедуры разработки планов, согласования национальных, региональных и местных приоритетов социально-экономического развития с соблюдением условий защиты окружающей среды и содействия устойчивому росту. Во введении к опубликованному документу Министр планирования Хон Грег Кларк обратил внимание на следующее: «Планирование предназначено для содействия достижению устойчивого развития. Обеспечение лучшей жизни для себя не означает ухудшение жизни будущих поколений... Устойчивое развитие связанное с положительными темпами роста, делаая доступным, при этом экономический, экологический и социальный прогресс и для современного, и для будущего поколений. Система планирования помогает это сделать. Устойчивое развитие должно быть ориентиром движения вперед без промедления – должна соблюдаться презумпция в пользу устойчивого развития, которая является основой для каждого плана и для каждого решения...»¹² [14, с. 169].

Перед принятием проект документа несколько месяцев обсуждался в научных журналах и на страницах газет и получил положительную оценку специалистов и населения.

Механизм реализации региональной политики обычно связывают с определением ее стратегических приоритетов и в связи с этим возрастает потребность в разработке и утверждении *Концепции (основных направлений) региональной политики Российской Федерации* как составной части стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г.

На базе стратегических приоритетов региональной политики Российской Федерации (не более 4–5) целесообразно разрабатывать программы, призванные решать наиболее комплексные проблемы развития регионов. Решение же конкретных задач должно строиться исключительно на основе *программно-проектного подхода*.

¹² См.: Краснополских Б. Х. Пространственно-экономическое планирование: Опыт Великобритании (О докладе «Рамки политики национального планирования»). – «Пространственная экономика». – 2012. – №2. – С. 169.

3. Конкуентоспроможність регіонів

Инициатором использования программно-проектного развития территорий стал город Екатеринбург, который первым в Российской Федерации принял 10 июня 2003 г. решением городской Думы «Стратегический план Екатеринбурга»¹³ [15]. По оценке главы города, а ныне депутата Совета Федерации РФ А. М. Чернецкого, план развития города разрабатывался и реализуется на основе трех принципиально новых для российской практики новаторских идей, потребовавших существенно изменить управленческий менталитет и руководителей города, и бизнеса, и населения города¹⁴ [15, с.3]. *Во-первых*, девизом разработки, обсуждения и реализации плана стала идея «мыслить стратегически и действовать сообща». Именно эта идея стала отправной точкой для разработки Стратегического плана и *соединения в одном документе стратегического программирования приоритетов развития города с проектной инициативой его населения*. *Во-вторых*, Стратегический план с момента его разработки стал документом общегородским. В его трехлетней разработке и обсуждении принимали участие большая группа ученых, руководителей разного уровня, депутаты, бизнесмены, общественные организации и специалисты. Был изучен отечественный и зарубежный опыт, в том числе и городов Бирмингема (Великобритания), Санкт-Петербурга, Ижевска, Кирова и других и по программно-проектному развитию. Стратегический план прошел широкое общественное обсуждение, было рассмотрено и учтено огромное количество предложений и пожеланий жителей города, региональных и федеральных органов. Это обстоятельство позволяет рассматривать Стратегический план города в качестве *программно-проектного творчества всего городского сообщества*.

В-третьих, стратегическая направленность плана развития Екатеринбурга *на устойчивое повышение качества жизни горожан*. Этой цели посвящены все восемь программных направлений плана и большинство из более чем ста бизнес проектов. Первое программное направление плана – «Сохранение и развитие человеческого потенциала» – открывает программу действий, а восьмое – «Генеральный план города Екатеринбурга – город для человека» завершает программные действия городского сообщества по развитию Екатеринбурга. Заслуживает внимания и заключительный раз-

¹³ См.: Стратегический план Екатеринбурга. – Екатеринбург. 2003.

¹⁴ Там же. С. 3.

дел плана – «Механизм реализации стратегического плана», суть которого можно кратко выразить словами: «Работать на результат и не закрываться от нововведений»¹⁵ [15, с. 3].

Стратегический план города по-своему содержанию является научно-обоснованным и одновременно основанным на потребностях практики документом, всесторонне учитывающий специфику города и его конкурентные возможности. При этом его отличает высокая инновационная направленность на решение общегородских проблем реструктуризации экономики, ускоренного развития производственной и социальной инфраструктуры и др.

Достоинством программно-проектного подхода в рыночных условиях можно считать не только инновационно-новаторское участие населения в разработке стратегических планов и постоянном общественном контроле за реализацией программных приоритетов. Это важнейшее, но не единственное его достоинство. Программно-проектный подход позволяет, с одной стороны, объединить одним документом возможности использования в интересах развития планово-административные и рыночные инициативы, административный ресурс и предприимчивость, согласованно удовлетворять городские потребности интеграцией власти, науки, бизнеса и общественного мнения. С другой, – распределять нагрузку по финансированию программ и проектов между бюджетом города, бизнесом и населением, что не только значительно сокращает суммарные расходы и увеличивает эффект от реализации бизнес проектов, но и снижает нагрузку на региональный и федеральный бюджеты¹⁶ [16, с. 24].

Позитивная оценка результатов реализации Стратегического плана Екатеринбурга в 2003–2008 гг. потребовала, с одной стороны, определен-

¹⁵ Там же. С. 3.

¹⁶ В литературе все чаще стали звучать призывы к переменам, которые определяют как «разгосударствление» экономической политики, переход от традиционного для России государственного монолога к многоголосию, где голос государства остается ведущим, но уже не подавляет остальные голоса. Это изменит не только состав субъектов, но и конфигурацию экономической политики». Королюк Е. Современная экономика России: стратегическая ориентация и хозяйственное пространство. – «Проблемы теории и практики управления». – 2011. – №4. – С. 24.

3. Конкуреноспроможність регіонів

ной его корректировки в части пересмотра большинства программных показателей в сторону увеличения. После почти двухгодичного обсуждения (2008–2010 гг.) в 2010 г. обновленный стратегический план Екатеринбурга до 2025 г. был утвержден городской Думой¹⁷ [17]. В него были внесены уточненные по срокам и направлениям работы изменения, скорректированы приоритеты, серьезно пересмотрена проектная часть плана. Число проектов доведено почти до 130. Заметно возросла активность бизнеса в финансировании проектов – до 45 и более процентов от общей стоимости проектов финансирует и реализует частный бизнес.

Вместе с тем, позитивная в целом оценка результатов реализации стратегического плана развития крупного города, выявила и его недостатки, устранить которые усилиями лишь самих муниципалитетов невозможно. *Во-первых*, стратегические планы муниципальных образований оказались «не встроенными» в общефедеральную систему государственного стратегического планирования и действуют (разрабатываются) автономно. Федерация и регионы участвуют в их реализации лишь частично, через федеральные (региональные) целевые программы; именно поэтому, *во-вторых*, высоки риски «сбоев» по причине частых и не обоснованных изменений макроэкономических условий (полномочий, не обеспеченных финансовыми ресурсами, бюджетного процесса и других).

В-третьих, в перечне серьезной проблемы муниципалитетов было и остается их бюджетное недофинансирование, что побуждает их заниматься «муниципальным рекитом» ... Более 90 процентов муниципалитетов в РФ хронически дотационные, что лишает их возможности использовать бюджетные средства в интересах стратегического развития и наращивания конкурентной активности на российском и СНГ пространстве.

Применение методов программно-проектного управления позволяет более обоснованно определять цели и оптимально планировать инновационную, инвестиционную и другие сферы деятельности регионов и территорий, в том числе территорий нового хозяйственного освоения¹⁸ [18; 22,

¹⁷ См.: Стратегический план развития Екатеринбурга. Утвержден Городской Думой 26.10.2010 г. – Екатеринбург. 2010.

¹⁸ Более подробно эти вопросы рассмотрены в специальной работе: Стратегия хозяйственного освоения малоизученных территорий Уральского Совета. Под ред. акад.

с. 57–69]. Проектное управление дает возможность более полно учитывать проектные риски, оптимизировать использование имеющихся ресурсов и избегать конфликтных ситуаций, контролировать исполнение составленного плана, анализировать фактические показатели и вносить своевременную коррекцию в ход работ, накапливать, анализировать и использовать в дальнейшем опыт успешно реализованных проектов.

За прошедшие годы в городе заметно изменилось отношение горожан к проблемам города и возможностям его развития в интересах населения с учетом его предложений и пожеланий. Причины этого видятся в следующем. *Во-первых*, творческий подход к разработке и реализации стратегического плана позволил городу «продвинуться» на лидирующие позиции среди российских городов – миллионников по большинству социально значимых показателей (см. табл.)¹⁹ [20, с. 12–14; 19, с. 10–11]. И это при том, что уровню бюджетной обеспеченности город находится на девятом месте среди российских городов-миллионников, имея на одного проживающего 21,8 тыс. рублей бюджетных доходов (см. табл. 1). Из них налоговые доходы составляют чуть более 16 процентов, а остальные получены в форме дохода от использования объектов муниципальной собственности. Более активное использование института государственно-частного партнерства для реализации проектов позволило привлечь частный капитал и средства населения на взаимовыгодной основе в интересах комплексного развития городского хозяйства и его инфраструктуры.

Во-вторых, интерес населения к городу и приоритетам его развития можно оценивать, на наш взгляд, по динамике миграции его жителей,

РАН А. И. Татаркина. – Екатеринбург: изд. ИЭ УрО РАН. 2011. – С. 11–41.; См., также: Чужмаров А.И. Развитие государственно-частного партнерства в условиях Севера. – М.: Эконинформ. 2012. – С.57–69.

¹⁹ См.: Итоги социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» в 2011 году. – Екатеринбург. Департамент экономики. 2012. – С. 12–14; Итоги социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» в 2010 году. Екатеринбург. Комитет стратегического планирования. 2011. – С. 10–11. Данные по бюджетной обеспеченности, См.: «Столица Урала». 2012.

№ 35. – С.9.

3. Конкуреноспроможність регіонів

Таблиця 1

Основные показатели развития г. Екатеринбурга в сравнении с городами-миллионниками в 2006–2010 гг.,
числитель – 2010г., знаменатель – 2006г.

Города Показатели	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Численность населения на конец года, тыс. человек	1411,1 1346,3	1497,5 1391,9	1263,6 1286,4	1169,3 1139,1	1143,2 1091,5	1082,4 1029,8	1156,5 1134,8	1145,4 1116,0	1091,5 1051,6	1018,8 1020,8	1001,0 990,2	-	-	-
Инвестиции в основной капитал, млрд рублей	100,8 36,8	63,2 29,9	71,0 23,5	53,7 30,3	54,3 23,8	43,5 34,0	46,4 24,8	107,7 52,1	29,4 21,3	30,5 14,7	39,86 34,2	-	-	-
Розничный товарооборот на душу населения, тыс. рублей	560,9 149,1	286,4 96,0	241,2 90,2	219,0 98,3	259,4 105,4	337,6 130,9	193,1 81,4	301,3 109,3	273,2 118,3	198,6 78,3	270,45 134,5	-	-	-
Ввод жилья, тыс. м ²	1050,2 735,3	1029,8 827,9	393,8 443,3	746,5 228,8	752,4 512,3	702,2 521,1	391,1 723,4	942,7 729,6	895,1 707,4	253,6 388,9	406,6 426,1	-	-	-
Среднемесячная зарплата, рублей	29544 14026	25937 11806	24581 10188	23186 11376	23420 11106	25125 11916	21951 10812	21878 9773	23806 10587	20264 9801	24989,7 12468	-	-	-
Количество родившихся, промилле*	13,0 10,3	12,8 9,9	10,7 8,9	11,3 9,6	12,6 10,3	14,4 11,2	12,1 9,5	13,2 9,3	10,3 8,7	10,4 8,7	11,7 10,0	-	-	-

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Кількість умерших, промілле*	11,6 12,8	12,9 14,0	16,3 16,9	16,1 15,8	12,6 13,7	12,2 12,4	12,9 14,0	13,2 13,4	12,9 13,6	14,3 14,6	11,9 13,7	-	-	-
Естественный прирост (убыль) населения, человек на 1000 жителей*	1,4 -2,5	0,1 -4,7	-5,6 -8,2	-4,8 -6,4	0,0 -3,5	2,2 -1,2	-0,8 -4,5	0,0 -4,1	-2,6 -4,9	-3,9 -5,9	0,2 -3,7	-	-	-
Бюджетная обеспеченность городов-миллионников за 2011 г., тыс. руб. на человека	21,8	24,8	20,4	16,2	25,6	17,4	12,8	26,8	22,4	12,0	22,0	28,0	88,1	133,8

* в числителе всех городов-миллионников кроме Екатеринбургa показателю 2010 года.

3. Конкуреноспроможність регіонів

которые «ногами голосуют» за правильность выбранной стратегии. Если вплоть до 2003г., когда был утвержден стратегический план, из города уезжало больше, чем приезжало, то начиная с 2004г. динамика устойчиво свидетельствует о предпочтениях приезжающих. Да и выезжать из города стало заметно меньше (см. рисунок)²⁰ [19, с. 20; 32, с. 25].

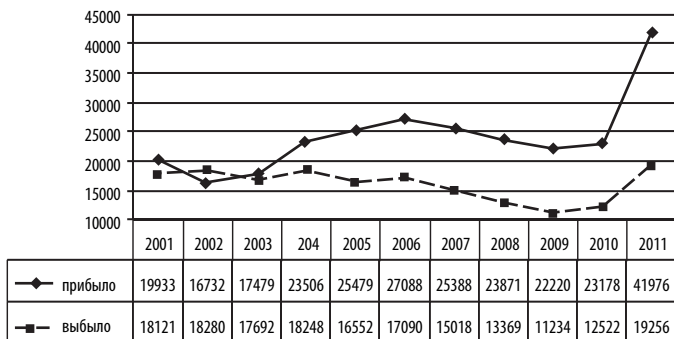


Рис. 2. Миграционное движение населения в г. Екатеринбурге, человек

Использование проектного управления территорией позволило ускорить внедрение результативно-ориентированной модели управления²¹ [21, с. 30; 24, с. 276–294], которая обеспечивая развитие дает возможность:

Одним документом задействовать наиболее эффективные институты пространственного развития всех уровней, органично согласуя возможности и интересы всех уровней власти, бизнеса и населения;

²⁰ См.: Итоги социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» в 2010 году. – Екатеринбург. Комитет стратегического планирования. – 2011. – С.30; Итоги социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» в 2011 году. – Екатеринбург. Департамент экономики. – 2012. – С. 25.

²¹ См.: Татаркин А. И., Дорошенко С. В. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система//Экономика региона. – 2011. – №1. – С.15–23; Татаркин А. И., Романова О. А., Чененова Р. И., Макарова И. В. Региональная промышленная политика: от макроэкономических условий формирования к новым институтам развития. – Екатеринбург: изд. ИЭ УрО РАН. – 2012. – С. 276–294.

- ▶ *получать измеримые результаты* реализации каждой цели, каждой услуги и мероприятия;
- ▶ при определении цели «просчитывать» *количество и качество услуг и мероприятий*, которые будут представляться населению региона (территории);
- ▶ *оценить как повлияет на изменение показателей плана* изменения бюджета в сторону увеличения или уменьшения;
- ▶ «получать» *социально-значимые результаты* для населения региона от оказания конкретных услуг;
- ▶ оценивать эффективность работы ведомств и учреждений на основании анализа их расходов относительно полученных результатов;
- ▶ определять по каждой поставленной задаче социально-экономического развития территории *реальную стоимость ее достижения, инструменты реализации и ответственных за выполнение*.

На уровне регионов и муниципалитетов применение проектного подхода требует соблюдения двух условий. *Во-первых*, проекты должны быть встроены в систему комплекса документов стратегического планирования территорий и логично вытекать из целей и задач стратегического плана (стратегии) развития региона (муниципалитета). Иными словами, данные проекты по своей сути должны стать стратегическими проектами, встроеными в логическую цепочку общегосударственного стратегического планового управления пространственным развитием;

Во-вторых, при таком подходе стратегические проекты превращаются в конкретные механизмы (институты) реализации стратегических программ развития не только муниципалитета, но и региона в целом. Их разработка, как и документов, из которых они вытекают, осуществляется на основе взаимодействия всех участников территориального сообщества: частного бизнеса, органов власти и управления всех уровней, науки, образования, представителей общественности, сведущих в области реализации проекта. Основой стратегических проектов становятся бизнес-планы развития частного бизнеса, в том числе на принципах ГЧП. По справедливому утверждению В. А. Гнево, «муниципальное вмешательство в хозяйственную среду должно быть нацелено на поддержку конкретных мероприятий, а также определенных видов деятельности, обеспечивающих повышение конкурен-

3. Конкуреноспроможність регіонів

тоспособности местного производства и выпускаемой продукции, способствующих удовлетворению муниципальных потребностей, росту доходов местных бюджетов, решению социально-экономических проблем территорий... повышением их инновационной активности»²² [5, с. 110, 115].

Предложенный подход позволяет нацелить проекты на эффективное взаимодействие всех разработчиков проекта, которые могут уточняться на основе четкого планирования и определения вполне конкретных мероприятий и источников их финансирования для каждого из участников этих проектов. Только в этом случае планы, программы и проекты становятся *документами общественного согласия*, в реализации которых заинтересованы не только его инициаторы и участники, но и все население муниципального образования и региона в целом (рис. 3).

Коротко о мотивах территориальной конкуренции

Подводя итог, выделим важнейшие мотивы территориальной конкуренции в современном экономическом пространстве [6, с. 53–60]:

- ▶ конкуренция между территориями в глобальной экономике заметно прогрессирует и расширяется, порождая новые импульсы к развитию;
- ▶ на первый план выдвигается проблема формирования конкурентного иммунитета территории, а не только обеспечение сиюминутного конкурентного преимущества;
- ▶ формирование конкурентного иммунитета требует активной деятельности территориальных органов власти в партнерстве со всеми заинтересованными группами (население, бизнес, наука, инвесторы, компетентность и т.д.) и непременно с учетом их интересов;
- ▶ стратегической целью территориальной конкуренции следует признать обеспечение растущего уровня и качества жизни населения территории за счет формирования институтов и механизмов эффективного использования конкурентных преимуществ территории для

²² Гневко В. А. Модернизация системы развития муниципального образования. – М.: Экономика. 2012. В данной работе автор попытался обобщить позитивные инициативы муниципальных и региональных систем (гг. Заречного, Ижевска, Свердловской области, Удмуртской республики, г. Санкт-Петербурга и других) по программно-проектному их развитию (С. 107–143).



Рис. 3. Проектный подход к реализации стратегий СЭ

обеспечения комфортной жизни, возможностей для учебы, отдыха, ведения бизнеса, капиталовложений и т. д.;

- ▶ территориальная конкуренция в российских регионах и городах еще не стала стимулом повышения их инновационной активности, что актуализирует выработку необходимых рекомендаций для ускоренного «запуска» этого процесса;
- ▶ территориальная конкуренция все активнее воздействует на повышение мобильности экономики субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, инициируя на подведомственных им территориях вход на рынок новых компаний и уход старых компаний;
- ▶ сегодня территориальная конкуренция включает в себя борьбу между регионами и городами за наращивание их нематериальных активов, включая разработку специальных проектов по формированию при-

3. Конкуренстоспроможність регіонів

влекательного имиджа и позитивной репутации территорий. Принципиальным считается формирование в регионах и муниципалитетах полюсов конкурентоспособности, освоение программно-проектного института их устойчиво системного развития.

В заключении подчеркнем, что важнейшим условием полноценной конкуренции территорий становится институт постоянного и главное, - качественного мониторинга территориального развития в конкурирующей среде в интересах, *во-первых*, выявления и устранения «слабых звеньев» в территориальном развитии и, *во-вторых*, придания дополнительного импульса «прорывным направлениям» территориальной конкуренции, способных вывести территорию на новый уровень социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Татаркин А. И. Конкурируют не только фирмы, но и территориальные корпорации. – «Губернский». – 2008. – №4. – С. 28–29.
2. Важенин С. Г., Берсенева В. Л., Важенина И. С., Татаркин А. И. Территориальная конкуренция в экономическом пространстве. – Екатеринбург: изд. ИЭ УрО РАН. – 2011. – 540 с.
3. Горегляд В. Программное бюджетирование в системе стратегического планирования в России. – «Федерализм». – 2012. – №1. – С. 7–16.
4. Ускова Т., Гутникова Е. Проблемы функционирования и направления развития института местного самоуправления. – «Федерализм». – 2012. – №1. – С. 127–136.
5. Гневко В. А. Модернизация систем развития муниципального образования. – М.: Экономика. – 2012. – 414 с.
6. Татаркин А., Лаврикова Ю., Высокоский А. Развитие экономического пространства Российской Федерации на основе кластерных принципов. – «Федерализм». – 2012. – №1. – С. 45–60.
7. Итоги социально-экономического развития МО «город Екатеринбург» в 2011 году. – Екатеринбург: изд. «Город». – 2012. – 200 с.
8. Белкин В. Г., Хлыстова О. В. Проблемы использования ресурсной теории в стратегическом управлении. – «Менеджмент в России и за рубежом». – 2012. – №2. – С. 22–27.
9. Ивлева Е. С., Шамина Н. С. Теория и практика разработки муниципальных целевых программ. – «Экономика и управление». – 2012. – №2. – С. 46–50.
10. Татаркин А. И. Стратегия развития России в условиях глобальной нестабильности с учетом опыта ШОС. – Материалы МНПК «Проблемы ШОС в области сотрудничества». 25–27.04.2012 г. Екатеринбург: изд. ИЭ УрО РАН. – 2012. – С. 13–32.

11. Ермак С. Виртуальные инновации. – «Эксперт Урал». – 2012. – №32. – С. 10– 13.
12. Борзенков Р. Малый бизнес в современной России. – «Общество и экономика». – 2012. – №6. – С. 133– 157.
13. Немадин А., Треву Диан-Софи. О французском опыте создания полюсов конкурентоспособности. – «Общество и экономика». – 2012. – №5. – С. 129– 134.
14. Краснопольских Б. Х. Пространственно-экономическое планирование: Опыт Великобритании (О докладе «Рамки политики национального планирования»). – «Пространственная экономика». – 2012. – №2. – С. 168– 173.
15. Стратегический план Екатеринбурга. – Екатеринбург: изд. «Город». 2003. – 192 с.
16. Королюк Е. Современная экономика России: стратегическая ориентация и хозяйственное пространство// Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №4. – С. 18– 25.
17. Стратегический план развития Екатеринбурга. Утвержден Городской Думой 26.10.2010г. – Екатеринбург: изд. «Город». – 2010. – 284 с.
18. Стратегия хозяйственного освоения малоизученных территорий Уральского Севера. Под ред. акад. РАН А. И. Татаркина. – Екатеринбург: изд. ИЭ УрО РАН. – 2011. – 520 с.
19. Итоги социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» в 2010 году. – Екатеринбург. Комитет стратегического планирования. – 2011. – 181 с.
20. Итоги социально-экономического развития МО «город Екатеринбург» в 2011 году. – Екатеринбург: изд. Департамент экономики. – 2012. – 198 с.
21. Татаркин А. И., Дорошенко С. В. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система // Экономика региона. – 2011. – №1. – С. 15– 23.
22. Чужмаров А. И. Развитие государственно-частного партнерства в условиях Севера. – М.: Экон-информ. – 2012. – 167 с.
23. Татаркин А. И., Романова О. А., Чененова Р. И., Макарова И. В. Региональная промышленная политика: от макроэкономических условий формирования к новым институтам развития. – Екатеринбург: изд. ИЭ УрО РАН. – 2012. – 360 с.
24. Скляров И. своим ученым здесь не место. – «Экономика и жизнь». – 2012. – № 37. – С.1, 21.
25. Проблемы устойчивого развития социально-экономических систем. Коллек. авторов. Под ред. акад. РАН А. И. Татаркина и д. э. н. проф. В. В. Криворотова. – М.: экономика. – 2012. – 556 с.

Тищенко А. Н., докт. экон. наук, профессор

Горбатов В. М., докт. экон. наук, профессор

Розгон И. В., соискатель

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, г. Харьков

Сущность и определение понятия «конкурентоспособность» на мезо- и макроуровне

Исторически концепция конкурентоспособности (КСП) основана на теории конкуренции – использовании в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевый труд, богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные факторы и т. п.). Понятие конкуренции (от лат. *сталкиваться*) составляет основу рыночной экономики. Понятие же «конкурентоспособность» обозначает «быть способным к конкуренции», и рассматривают его именно в этой плоскости.

При этом понятие конкуренции в индустриальном обществе динамично меняется. Ранний представитель классической школы У. Петти с развитием конкурентных отношений связывал реализацию принципа социальной справедливости [2]. А. Смит доказал, что конкуренция приводит к равносному распределению труда и капитала и отождествлял конкуренцию с «невидимой рукой» рынка. Им были заложены основы теории международных конкурентных преимуществ и разработана теория *абсолютных преимуществ* (которыми одна страна обладает по отношению к остальным благодаря своим специфическим особенностям). Другим известным представителем классической экономической теории является Д. Рикардо, который рассматривал конкуренцию как необходимое условие рыночного ценообразования. Д. Рикардо построил теоретическую модель *совершенной конкуренции* (когда цена товара формируется под воздействием спроса и предложения в результате конкурентной борьбы), развил идею А. Смита об абсолютном преимуществе и создал концепцию *сравнительных преимуществ*, которые, по его мнению, основываются на разном количестве труда для производства определенных товаров разными странами.

Представители неоклассической школы (конец XIX – начало XX вв.) связывали конкуренцию с борьбой за «редкие» ресурсы. А. Маршалл обосновал механизм автоматического установления равновесия на рынке с помощью совершенной конкуренции и действия законов предельной полезности и предельной производительности Э. Хекшер и Б. Олин придерживались классического подхода к определению цены ресурсов на основе их редкости, на этом основывалась предложенная ими теория обеспеченности факторами. Однако расчеты В. Леонтьева не подтвердили модель Хекшера-Олина, а с развитием процессов глобализации и интеграции теория факторов производства стала еще менее способна объяснить структуру экспорта и импорта стран [18].

Вторая половина XX в. – начало XXI в. отмечена появлением новых взглядов на конкуренцию и иных теоретических подходов. В различных определениях понятия «конкуренция» отражается представление о ее многоплановости. К. Макконнелл, С. Брю придерживаются широко распространенного *структурного подхода* в исследовании конкуренции, рассматривая её как ситуацию на рынке. Не менее распространенным является *поведенческий подход*. Так, М. Портер рассматривает конкуренцию как постоянно действующий механизм свободной состязательности [13]. Согласно *функциональному (ролевому)* подходу, основной характеристикой конкуренции считают выполняемые ею экономические функции. Представителем этого направления является Й. Шумпетер [22]. М. Туган-Барановский предложил *комплексный подход*: «конкуренция в области народного хозяйства – деятельное соперничество нескольких лиц в достижении одной и той же цели. Конкуренты стремятся захватить в свое исключительное обладание то или иное хозяйственное благо, и потому конкуренция всегда имеет характер борьбы» [3].

Свой вклад в обоснование и развитие новых концепций конкуренции внесли Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, А. Курно, Й. Шумпетер и другие представители классической экономической теории. А. Курно показал, что конкуренция приводит к изменениям потребительских предпочтений, Э. Чемберлин полагал, что сутью монополистической конкуренции является контроль над предложением (следовательно, ценой), что достигается появлением «товаров – субститутов», Дж. Робинсон отстаивала идею о том, что большое количество производителей с монополией на свою продукцию

3. Конкуренстоспроможність регіонів

делает несовершенную конкуренцию совершенной. Работы этих ученых подытожили дискуссии о характере ценообразования в условиях монополии и о возникновении неценовых форм конкуренции. Й. Шумпетер уделял особое внимание инновационной деятельности в условиях развития конкуренции, относя к области совершенной конкуренции инновационные ресурсы, товары, технологии, новации в управлении и т. д. [22].

Дж. Кейнс обосновывает необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику как условия развития конкуренции. Ф. фон Хайек уделяет внимание появлению в конкуренции неизвестных или неиспользуемых ранее факторов, дискутируя с мнением П. Хейне о том, что конкуренция является следствием «редкости».

Современные исследователи высказывают мнения об объективной модификации конкурентных преимуществ и их соответствующей трансформации в конкурентоспособность. Подтверждением считают позицию Ф. Перру, состоящую в предложении сравнивать силы различных действующих лиц международной экономической жизни [18]. Ф. Перру показывает, что способность стран реагировать на условия международного обмена связана со степенью влияния, определяемой местом страны в международной торговле, значимостью национального производства в мировом богатстве и правилами, применяемыми в области защиты интеллектуальной собственности.

М. Пейро также делает вывод о том, что вмешательство государства является инструментом ограничения конкуренции, причем этот инструмент эффективнее действует в наиболее развитых странах, обладающих огромными финансовыми ресурсами. Таким образом, во второй половине XX в. конкуренция приобретает новые черты: свободная конкуренция на изначально открытых рынках сочетается с конкуренцией монополистических и олигополистических структур на частично закрытых, в том числе с помощью протекционизма, рынках; происходит сдвиг от ценовых методов конкуренции к неценовым; изменение структуры спроса от потребления массовой унифицированной продукции к удовлетворению индивидуального потребительского и инвестиционного спроса. Соответствующим образом меняется и конкурентоспособность.

В конце XX в. явление конкуренции приобрело международную и глобальную значимость. Возникла потребность в новой парадигме, которая

была предложена М. Портером. В своей теории он вводит понятие «конкурентоспособность страны» [13]. Зарубежная экономическая наука определяет это понятие очень широко. По определению гарвардского словаря «Field Guide to Business Terms», «конкурентоспособность – это способность страны или бизнеса производить товары и услуги, которые могут успешно конкурировать на мировых рынках» [26]. М. Портер считает, что «конкурентоспособные страны не наследуют, а создают национальное богатство», а определяющими источниками КСП выступают новые факторы: управление добавленной стоимостью; обладание новейшими технологиями; экономическая среда, способствующая технологическому лидерству и т. д. Национальная КСП определяется способностью промышленности развиваться и производить инновации и определяет успех в конкретных отраслях производства и местом, которое страна занимает в системе мирового хозяйства. Выводы М. Портера, вытекающие из «ромба конкурентоспособности», служат подтверждением модификации конкурентных преимуществ в конкурентоспособность. При помощи своей политики государство оказывает влияние на все четыре компоненты «национального ромба». На факторные условия – через субсидии, политические решения в отношении рынков факторов и валютных рынков. На параметры спроса – путем установления различных стандартов и государственных закупок. На условия развития родственных и поддерживающих отраслей – посредством контроля над средствами рекламы и т. д. На стратегию фирм, их структуру и конкуренцию – через налоговую политику, антимонопольное законодательство, регулирование инвестиций и рынка ценных бумаг. М. Портер определяет КСП на национальном уровне как «постоянную поддержку производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне, с использованием непрерывного процесса изобретений и внедрения инноваций» [24]. А. Градов, учитывая особенности трансформационных экономик, добавляет к шести детерминантам М. Портера фактор приватизации, тем самым подчеркивая высокий уровень нестабильности вследствие ее нелегитимности.

В соответствии с теорией М. Портера, в числе интегральных измерителей национальной КСП важное место занимает производительность труда. М. Бест и В. Скиннер отдают приоритет организационным факторам КСП, утверждая, что причины изменения КСП состоят в способе организации ресурсов [15].

3. Конкуренстоспроможність регіонів

Категоричные суждения о конкурентоспособности страны содержатся в работах нобелевского лауреата по экономике П. Кругмана. По его мнению, национальная экономика не требует государственного вмешательства, которое в условиях развитой экономики и фиксированного валютного курса может привести к нулевому результату. Поэтому КСП страны, в отличие от КСП фирмы, – явление в реальности не существующее, использовать теоретически это понятие «бесмысленно и политически вредно» [27].

В настоящее время особый интерес представляет проблема конкурентоспособности в условиях глобализации мирового хозяйства и формирования «новой экономики». Наиболее продвинутой частью «новой экономики» выступает интернет-экономика: использование наиболее развитыми странами новых конкурентных преимуществ, связанных с интернет-технологиями. М. Кастельс указывает на то, что новые экономические формы строятся вокруг глобальных сетевых структур капитала, управления и информации, а осуществляемый через такие сети доступ к технологическим умениям и знаниям составляет в настоящее время основу производительности и КСП. В результате в современной экономике преобладают «интенсивные» факторы международной КСП – знания, человеческий капитал, информационные технологии, гибкое производство, новые формы управления. В новой экономике конкурентные преимущества связаны с информационной революцией: телекоммуникационные технологии и нематериальные активы играют преобладающую роль в капитализации фирм. Вопросам повышения КСП фирм на глобальных рынках посвящены работы Г. Хамела и К. Прахалада. Важным условием лидерства и преуспевания на рынках они считают использование «базовых функциональностей продукта» и «ключевых компетенций», под которыми понимают потенциальные возможности развития и нового использования продукта, а также – знания, привычки, квалификацию персонала, которые являются основными конкурентными преимуществами фирмы в «новой» экономике.

По многочисленным высказываниям ученых, категория «конкурентоспособность» – агрегированное понятие. Многие его компоненты находятся далеко за пределами контроля простого управляющего фирмы или руководителя страны. В работе [9] рассмотрена теоретическая модель эволюции конкурентоспособности, включающая четыре парадигмы КСП, со-

ответствующие эпохе ремесленничества (до промышленной революции), периоду производственной деятельности после промышленной революции, эпохе качества (с 50-х гг. XX в.), началу эпохи информации (табл. 1).

Таблица 1

Парадигмы конкурентоспособности Р. Пейса и Э. Стефана [9]

	Парадигма 1	Парадигма 2	Парадигма 3	Парадигма 4
Характеристика исторического периода	Ремесленничество	Производительность	Качество	Скорость поставки
Основное требование	Отсутствие несовершенства в товаре	Отсутствие дефицита товара	Отсутствие жалоб на качество	Отсутствие опозданий в поставке
Критерии	Искусство исполнения	Количество	Отличное качество	Прямой характер поставки
Ключевой фактор	Привлечение высококвалифицированных мастеров	Разработка производственных линий	Создание самоуправляемых рабочих групп	Подготовка энергичных работников

Современную парадигму формирования КСП в терминах, предложенных Р. Пейсом и Э. Стефаном, описывают следующим образом [9]: характеристика исторического периода – глобализация бизнеса и формирование новой экономики; основное требование времени – наличие неосязаемых активов и ключевых компетенций; критерий КСП – темпы роста бизнеса, эффективность его деятельности, объем накопленных знаний; основной фактор, используемый для достижения КСП, – управление невидимыми активами, создание альянсов, продвижение бренда, поиск талантливых сотрудников. Соглашаясь с основными посылаками этой модели, авторы работы полагают, что в критерии КСП современной парадигмы необходимо внести способность к выпуску продуктов, не имеющих мировых аналогов и переводящих потребление на качественно другой уровень (появление мобильной связи, цифрового телевидения и т. д.).

В странах с трансформационной экономикой более пристальное внимание на проблему конкурентоспособности обратили в конце 90-х гг. XX в.

3. Конкуреноспроможність регіонів

Так, М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова вводят в понятие КСП формирование и удержание устойчивых конкурентных преимуществ. Н. Усик считает конкурентоспособностью объекта состояние, характеризующее реальную либо потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников, подчеркивая зависимость макроконкурентоспособности от внутри- и внешнеэкономической политики государства [18]. С этим определением согласуется мнение Е. Рябова, М. Дерябиной и С. Колчина [4; 15]. А. А. Дынкин и Ю. В. Куренков вкладывают в это понятие такие составляющие, как эффективное производство, распределение и продажи, а также разумное использование экспортных преимуществ в целях повышения экономического потенциала [6]. И. О. Миргородская определяет КСП как некую возможность приспособления к изменениям, подчеркнув при этом, что ее необходимо рассматривать только в среде соперничества [11]. Многие исследователи выделяют в числе существенных характеристик КСП национальной экономики ее способность создавать высокий уровень жизни граждан [10].

В современной теории по проблемам КСП существуют два подхода к выделению ее уровней: *территориальный* и *отраслевой*. С точки зрения территориального подхода выделяют КСП страны (макроуровень), региона (мезоуровень) и фирмы (микроуровень). Отраслевой подход выделяет национальную КСП (макроуровень), КСП отрасли (мезоуровень) и товара (микроуровень). М. Гельвановский добавляет к уже известным субъектам КСП региональные хозяйственные комплексы на национальном уровне, считая их «своего рода макроуровнем второго порядка», а также гипермакроуровень – объединения нескольких стран, проводящих согласованную экономическую политику (например, ЕС, АСЕАН и др.).

Учитывая данные воззрения, авторы предлагают иерархию уровней КСП представить следующей пирамидой, объединяющей отраслевой и территориальный подходы (рис. 1).

Регион стал самостоятельным экономическим агентом в конкурентных процессах, проходящих на различных уровнях. В рамках современной парадигмы «регион-система» регион рассматривается как региональная экономическая система или как некоторая совокупность различных элементов продуктивных сил, взаимозависимых между собой географическим располо-

жением, процессами общественного воспроизводства и сформированными между ними хозяйственными связями [17].



Рис. 1. Иерархия уровней конкурентоспособности

Сходство региона и национальной экономики определяет возможность применения для региона макроэкономических теорий КСП. Н. Калужнова отмечает тенденции повышения автономности регионов, их стремление сохранить уникальность и повысить свою роль в национальной и мировой экономике. Конкурентоспособность представлена новым свойством региона, отражающим потребность его сохранения и развития как экономического субъекта, функционирующего в условиях конкуренции [8].

А. Селезнев под содержанием конкурентоспособности региона понимает совокупность ее базовых и обеспечивающих признаков и формы их взаимодействия [16]. А. Шеховцева рассматривает КСП региона с помощью модели «национального ромба», предложенной М. Портером для страны. При рассмотрении понятия она придерживается современной парадигмы КСП, выделяя ее инновационный аспект [21]. В. Видяпин, М. Степанов подчеркивают две важные стороны сущности КСП региона: качество жизни населения и синергетический эффект, проявляющийся при осуществлении экономической деятельности [14]. Г. Ушвицкий, В. Парахина под КСП региона понимают его способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг [19].

3. Конкуреноспроможність регіонів

Анализ вышеперечисленных работ позволяет констатировать, что в настоящее время вопрос определения понятия «конкуреноспособность страны (региона)» недостаточно проработан, в частности, из-за быстро меняющихся условий в глобализующемся мировом хозяйстве, кризисных явлений в мировой экономике, продолжающихся трансформационных процессов. В табл. 2 представлены наиболее часто употребляемые в научной литературе определения понятия КСП страны и региона.

Таблица 2

Определения термина «конкуреноспособности страны (региона)» в научной литературе

№ п/п	Определение понятия	Источник
1	2	3
1	Конкуреноспособность – это способность страны или бизнеса производить товары и услуги, которые могут успешно конкурировать на мировых рынках	Гарвардский словарь бизнеса [26]
2	Конкуреноспособность – это умение в условиях свободного и справедливого рынка производить товары и услуги, соответствующие стандартам международных рынков, и в то же время поддерживать и повышать уровень реальных доходов своих граждан в долгосрочном периоде	Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [23]
3	Конкуреноспособность страны – достижение высоких, все более возрастающих стандартов жизни наций с максимально возможным уровнем занятости на стабильной основе	Отчет о Европейской КСП 2003 г. [25]
4	Конкуреноспособность страны характеризуется наличием в ней механизмов формирования условий и способов, которые оказывают содействие решению задач общенациональной безопасности, экономического развития и повышению уровня жизни населения	Антонюк Л. Л. [1]
5	Конкуреноспособность объекта – состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников	Богомолова И. П., Хохлов Е. В. [2]
6	Национальная конкуреноспособность – способность национальной экономики в рыночной системе производить и потреблять товары и услуги в условиях конкурентной борьбы с товарами и услугами, производимыми в других странах	Дерябина М., Колчин С. [4]

1	2	3
7	Конкурентоспособность страны – результирующий показатель того, насколько эффективно по сравнению с другими странами она производит, распределяет и продает создаваемые в ней товары и насколько разумно она использует свои экспортные преимущества для неуклонного повышения собственного экономического потенциала в самом широком смысле этого понятия	Дынкин А. А., Куренков Ю. В. [6]
8	Национальная конкурентоспособность определяется как результирующий относительный показатель, отражающий уровень эффективности производства, распределения и реализации товаров как внутри страны, так и за ее пределами в целях повышения собственного экономического потенциала и уровня социально-экономического развития	Маровгулов В. Н. [19]
9	Конкурентоспособность – это возможность приспособиться к изменяющимся условиям с точки зрения удержания или улучшения позиций среди соперничающих	Миргородская Е. О. [11]
10	Геоэкономическая конкурентоспособность - достижение сбалансированного экономического роста путем производства более качественных, чем у конкурентов, товаров и услуг, рационального использования своих природно-географических ресурсов, превращения недостатков своего экономико-географического положения в конкурентные преимущества, исходя из концепции географического POSSIBILITY, и повышения, тем самым, жизненного уровня населения	Пилипенко И. В. [12]
11	Конкурентоспособными странами являются те страны, которые выбирают институты и политику, оказывающие содействие долгосрочному росту; конкурентоспособная экономика – экономика, в которой экономические институты и политика страны обеспечивают постоянный и быстрый экономический рост; конкурентоспособные нации – это совокупность экономической структуры и институтов государства для экономического роста в пределах структуры мировой экономики в целом	Портер М. [24]
12	Конкурентоспособность на национальном уровне - это постоянная поддержка производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне, с использованием непрерывного процесса изобретений и внедрения инноваций	Портер М. [13]
13	Применительно к экономической сфере конкурентоспособность в самом общем виде – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования	Рябов Е. Е. [15]

3. Конкурентоспроможність регіонів

Продолжение табл. 2

1	2	3
14	Макроконкурентоспособность – это способность страны – геополитического субъекта – к самостоятельному политическому развитию и успешному экономическому соревнованию с другими странами	Усик Н. И. [18]
15	Конкурентоспособность региональной экономики – это способность реализовать основную целевую задачу ее функционирования – устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения; конкурентоспособность региона – это экономическая категория, выражающая отношения взаимодействия системы производительных сил определенной территории, хозяйственных отношений и институциональной формы протекания названных процессов, осуществляющих как синергетический эффект такого взаимодействия	Видяпин В. И., Степанов М. В. [14]
16	Конкурентоспособность региона – это свойство региона как экономической системы функционировать и развиваться в рыночной среде, эффективно обеспечивать процессы воспроизводства человека, благ и регионального потенциала, которое может изучаться в разных аспектах и на разных уровнях	Дмитриева О. Г. [5]
17	Конкурентоспособность экономических систем – это отношения по поводу товарного производства и рыночного сравнения полезностей, затрат и прибыльностей их (экономических систем) товаров и услуг среди аналогов, субститутов (заменителей) и суррогатов, реализованных на конкретном рынке в условиях свободной конкуренции и отсутствия протекционизма	Дьяченко А. В. [7]
18	Конкурентоспособность представляет собой способность региона выявлять, создавать и использовать конкурентные преимущества для удержания или улучшения позиции среди соперничающих регионов	Калюжнова Н. Я. [8]
19	Конкурентоспособность региона – обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешних рынках, отражаемое через показатели, адекватно характеризующие такое состояние и его динамику	Селезнев А. З. [16]
20	Конкурентоспособность региона – способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода владельцам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг	Ушвицкий Л. И., Парахина. В.Н. [19]

1	2	3
21	Под конкурентоспособностью региональной социально-экономической системы рассматривается экономический эффект, полученный за счет синергии производственных, организационных, инновационных, информационных, ресурсосберегающих, экологических, финансово-экономических и прочих возможностей хозяйственной системы, обеспеченный ее внешним, внутренним потенциалом и эффективностью механизма управления.	Филобокова Л. Ю. [20]
22	Конкурентоспособность региона – продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в ВРП на душу населения, а также в его динамике	Шеховцева Л. С. [21]

Уточнение понятия «конкурентоспособность страны (региона)» целесообразно проводить на основе методологии системного анализа, основанном на системном подходе, который характеризуется логически обоснованным исследованием проблемы и представлением объектов изучения в виде системы, с использованием отдельных элементов **контент-анализа** (от англ. *contens* – содержание) – метода качественно-количественного анализа содержания текстов с целью выявления различных фактов и тенденций, отраженных в этих текстах, на основе следующих принципов: содержание приведенных определений понятия «конкурентоспособность страны (региона)» должно надежно фиксировать нужные характеристики (принцип формализации); выделенные элементы содержания должны встречаться с достаточной частотой (принцип статистической значимости).

Применительно к КСП страны (региона) как объекту исследования важно отметить, что «конкурентоспособность страны (региона)» является не только свойством экономической системы, но и сама выступает системой свойств, позволяющих эффективно вести конкуренцию для достижения поставленных целей. При этом КСП страны (региона) как система обладает всеми её признаками, к которым относят: множество элементов, обеспечивающих конкурентоспособность страны (региона); взаимосвязь между элементами, входящими в систему КСП страны (региона); целостность и единство элементов, их структура и иерархичность; наличие главной цели, до-

3. Конкуреноспроможність регіонів

стигаемой системой конкурентоспособности; взаимодействие с внешней средой.

Результаты сравнительного анализа различных определений понятия «конкурентоспособность страны (региона)» с применением принципов контент-анализа позволили выделить в формулировках критерии, лежащие в основе рассматриваемых категорий (табл. 3).

Таблица 3

Наиболее часто используемые критерии для описания конкурентоспособности страны и региона

Критерии КСП страны (региона)	
Способность:	обеспечивать устойчивое, динамичное развитие экономики и связанное с этим материальное благосостояние населения, не уступающее «мировым стандартам»
	достигать устойчивого и быстрого экономического роста; обеспечить устойчивое, динамичное развитие национальной экономики
	обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие
	создавать и поддерживать высокие доходы, уровень и качество жизни граждан в долгосрочном периоде
Оказывать содействие	достижению высоких в жизненных стандартов
	повышению уровня занятости
	технологическому лидерству, продуцированию изобретений и инноваций, «ключевых компетенций»; долгосрочных конкурентных преимуществ
Способность	производить продукцию, соответствующую мировым образцам
	наиболее эффективно использовать и повышать ресурсный потенциал
	обеспечить инвестиционную привлекательность страны и региона
	производить товары и услуги, которые могут удовлетворять требованиям мирового и внутреннего рынков в условиях свободной конкуренции
	к взаимодействию системы производительных сил, хозяйственных отношений и институтов, приводящих к синергетическому эффекту
Критерии КСП страны	
Способность	к формированию и реализации экономической, социальной и международной политики
	к самостоятельному политическому развитию
	к решению задач общенациональной безопасности

После такого преобразования основными критериями КСП страны и региона можно назвать: способность обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие, высокие доходы и жизненные стандарты, уровень и качество жизни граждан; способность достигать устойчивого и быстрого экономического роста на основе технологического лидерства, производства инноваций, создания и использования долгосрочных конкурентных преимуществ, «ключевых компетенций»; высокой инвестиционной привлекательности; производство товаров и услуг, которые удовлетворяют требованиям мирового рынка в условиях свободной конкуренции.

Для системного анализа характерно наличие соответствующих элементов системы, сочетание которых в определённой последовательности, диктуемой структурой проблемы и причинно-следственными связями, приводят её к системному решению при соблюдении следующей логической цепочки: цели – средства достижения цели – потребные ресурсы. Исходя из главного принципа системного анализа (целеполагания и логической цепочки системного решения), основной критерий понятия «конкурентоспособность страны (региона)» должен быть увязан с главной целью социально-экономической системы, а именно, способностью обеспечения устойчивого экономического роста (социально-экономического развития), высокого уровня и качества жизни населения. В составе основного критерия понятия «конкурентоспособность страны» должны содержаться требования обеспечить самостоятельное политическое развитие и решение задач общенациональной безопасности.

Второй составляющей цепочки системного решения при использовании методологии системного анализа является средство достижения цели. В настоящее время это инновации, ключевые компетенции, создающие устойчивые конкурентные преимущества. Поэтому способность страны (регионов) к реализации инновационного подхода в социально-экономическом развитии может служить второй основополагающей критериальной составляющей понятия «конкурентоспособность страны (региона)» и основой реализации намеченных региональных целей.

Последним логическим звеном в системном решении проблемы определения понятия «конкурентоспособность страны (региона)» являются необходимые ресурсы в виде экономического ресурсного потенциала. При

3. Конкурентоспроможність регіонів

этом эффективная реализация ресурсного экономического потенциала в условиях конкурентной среды создаёт устойчивые рыночные конкурентные преимущества социально-экономической системы.

На основе системного анализа критериев, образующих понятия «конкурентоспособность страны (региона)», авторами статьи предлагаются следующие трактовки.

Конкурентоспособность региона – это способность обеспечивать устойчивый экономический рост, уровень и качество жизни граждан на основе продуцирования инноваций для опережающего развития нового ресурсного потенциала и технологического лидерства, и его эффективной реализации на мировом и внутреннем рынках с помощью устойчивых конкурентных преимуществ и ключевых компетенций.

Конкурентоспособность страны – это способность обеспечивать самостоятельное политическое развитие, общенациональную безопасность, устойчивый экономический рост, высокие жизненные стандарты на основе инновационного лидерства для опережающего развития нового ресурсного потенциала и его эффективной реализации на мировом рынке с помощью устойчивых конкурентных преимуществ и ключевых компетенций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 273 с.
2. Богомолова И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И. П. Богомолова, Е. В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №2. – С. 113–120.
3. Брокгауз Ф. Энциклопедический словарь. Современная версия / Ф. Брокгауз, И. Эфрон. – М.: ЭКСМО, 2002. – 672 с.
4. Дерябина М. Конкурентоспособность российской экономики в условиях глобализации/ М. Дерябина, С. Колчин // Власть. – 2005. – № 2. – С. 43.
5. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика / О. Г. Дмитриева. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1992. – 272 с.
6. Дынкин А. А. Конкурентоспособность России в глобальной экономике/ А. А. Дынкин, Ю. В. Куренков. – М.: Международные отношения, 2003. – 374 с.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

7. Дьяченко А. В. Эволюционная трансформация экономики в конкурентоспособную форму / А. В. Дьяченко. – М.: Дашков и КО, 2009. – 374 с.
8. Калужнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов: понятие и оценки / Н. Я. Калужнова, Д. Фиц // Регион на перекрестке Востока и Запада : глобализация и конкурентоспособность: монография / под ред. Н. Я. Калужновой, К. Л. Лидина, А. Я. Якобсона. - М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
9. Кизим М. О. Формування державної цільової програми підвищення конкурентоспроможності регіонів України / М. О. Кизим, Є. В. Крячко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 292 с.
10. Маровгулов В. Н. Факторы конкурентоспособности национальной экономики // Инновационный фактор национальной и региональной конкурентоспособности России: Матер. Междунар. науч.-практ. конф. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2006. – Ч. 2. – 355 с.
11. Миргородская Е. О. Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования / Е. О. Миргородская // Философия хозяйства. – 2005. – № 4/5. – С. 203–213.
12. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы/ И.В.Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
13. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
14. Региональная экономика: учеб. / под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова – М.: ИНФРА-М, 2007. – 686 с.
15. Рябов Е. Е. Понятие конкурентоспособности и его эволюция / Е. Е. Рябов // Известия Уральского государственного университета. – 2007. – № 50. – С. 65–70.
16. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М.: Юристъ, 1999. – 384 с.
17. Тищенко А. Н. Конкурентоспособность территорий как основа региональных стратегий/ А. Н. Тищенко / В кн.: «Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики»: монографія. – Х.: ФОП Либуркина Л. М., ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 132–148.
18. Усик Н. И. Конкурентоспособность как результат управления модифицированными конкурентными преимуществами в глобальной экономике/ Н. И. Усик // Проблемы современной экономики. – №2 (22). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mecopomy.ru/issue.php?num=22>
19. Ушвицкий Л. И. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние / Л. И. Ушвицкий, В. Н. Парахина. Сб.науч. трудов

3. Конкуренстоспроможність регіонів

СевКавГТУ. – 2005. – № 14. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://science.ncstu.ru/articles/econom/14>.

20. Филобокова Л. Ю. Комплексная оценка конкурентоспособности региона // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2011. – № 2 (26). – Режим доступа: <http://region.mcnp.ru>

21. Шеховцева Л. С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/03.shtml>

22. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер / пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

23. World Competitiveness Yearbook'99. International Institute for Management and Development. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.imd.ch.

24. Porter M. Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness [Electronic resource] / M. E. Porter, J. D. Sachs, A. M. Warner : The Competitiveness Report 2000. – Mode access: www.earth.columbia.edu.

25. European competitiveness report 2003: Commission staff working document. – Brussels: SEC, 2003. – P. 7.

26. Field Guide to Business Terms. - Harvard Business/The Economist Reference – Harvard: Harvard Business School Press and The Economist Books, 1993. – 277 p.

27. Krugman P. Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz. International Economics. Theory and Policy / P. Krugman, M. Obstfeld, M. J. Melitz / 9th ed. – Addison Wesley (Pearson), 2007. – 736 p.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Власюк О. С., член-кореспондент НАН України, докт. екон. наук, професор, перший віце-президент ДННУ «Академія фінансового управління»

Фінансові аспекти забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку України

Розбудова конкурентоспроможної економіки, заснованої на інноваціях, визначена пріоритетом у низці програмних документів системи виконавчої влади України. Як наслідок, ознакою прогресивних перетворень в національній економіці має стати реально діюча система прийняття та реалізації рішень для стимулювання інновацій та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Проте реалізація зазначеного пріоритету нашою країною хується на низку проблем, серед яких ключовими є проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Зважаючи на це пошук фінансових рішень щодо розширення джерел та запровадження механізмів фінансування конкурентоспроможних виробництв є актуальним завданням.

Зупинимося на аналізі чинників, які суттєво звужують фінансові джерела розвитку конкурентоспроможної інноваційної економіки в Україні. Це, зокрема:

1. Збереження високого рівня ресурсо- та енерговитратності економіки. Надмірне витрачання ресурсів є одним із принципових чинників дефіцитного фінансування конкурентоспроможних виробництв. За рівнем спожитої енергії у нафтовому еквіваленті на одиницю виробництва ВВП Україна залишається на другому з кінця місці у світі після Узбекистану (*рис. 1*), де енергоємність ВВП складає 0,63 кг нафтового еквіваленту на один долар США виробництва ВВП в постійних цінах 2005р. по паритету купівельної спроможності.

Попри те, що середньорічні темпи зниження енергоємності у 2000 – 2011 рр. для України є достатньо відчутними та становлять 4,4 %, рівень

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

енергоємності ВВП (0,44 кг нафтового еквіваленту на один долар США виробництва ВВП в постійних цінах 2005р. по паритету купівельної спроможності) залишається критично високим. Енергоємність ВВП України вища за рівень країн ЄС більш ніж у 3,6 рази, а відносно рівня Польщі – у 2,8 рази. Зокрема, за даними Світового банку, споживання енергії будинками та спорудами господарського призначення в Україні складає 250 – 275 кВтг/м², що у 2 – 2,5 рази гірше ніж у країнах Західної Європи.

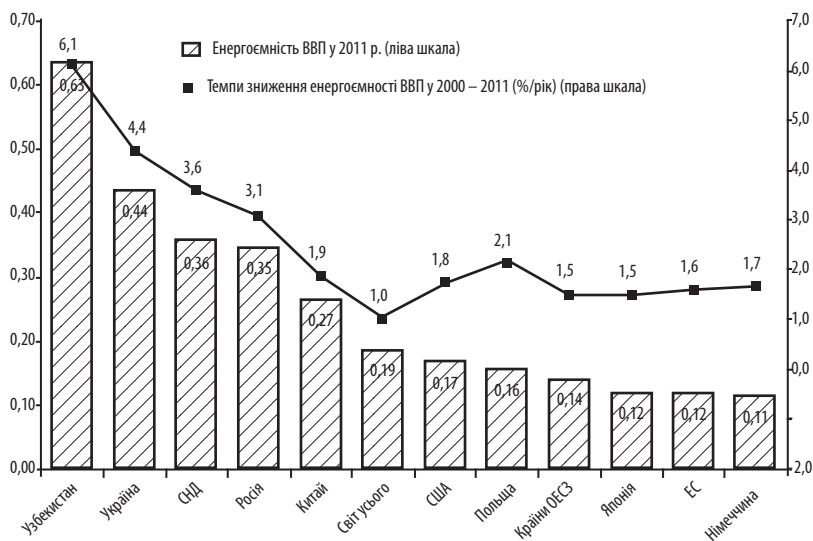


Рис. 1. Енергоємність ВВП (кг нафтового еквіваленту/ВВП в постійних цінах 2005р. по паритету купівельної спроможності у дол. США)

Джерело: Enerdata. Global Energy Statistical Yearbook 2012. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.enerdata.net/enerdatauk/press-and-publication/yearbook.php>

Очевидно, що значно вищі ніж у конкурентів на світовому ринку рівні ресурсо- та енергоспоживання не дозволяють національним виробникам акумулювати необхідні для стимулювання інновацій та розбудови конкурентоспроможного виробництва фінансові ресурси.

2. Деформації внутрішнього ринку, які істотно стримують формування фондів для підвищення конкурентоспроможності та інноваційного

розвитку України. Зокрема доцільно відзначити наступні вади розвитку внутрішнього ринку України:

- ▶ поступове зниження частки національних виробників у формуванні сукупної товарної пропозиції на внутрішньому ринку, і відповідно, зростання частки імпортерів (рис. 2). Якщо в 2004 р. частка національних виробників на внутрішньому ринку становила 67,3 %, а у 2005 р. – 68 %, то у наступні роки вона динамічно знижувалась і в 2011 р. складала 56,5 %. Навіть у кризовий 2008 рік цей показник був на рівні 62,4%.

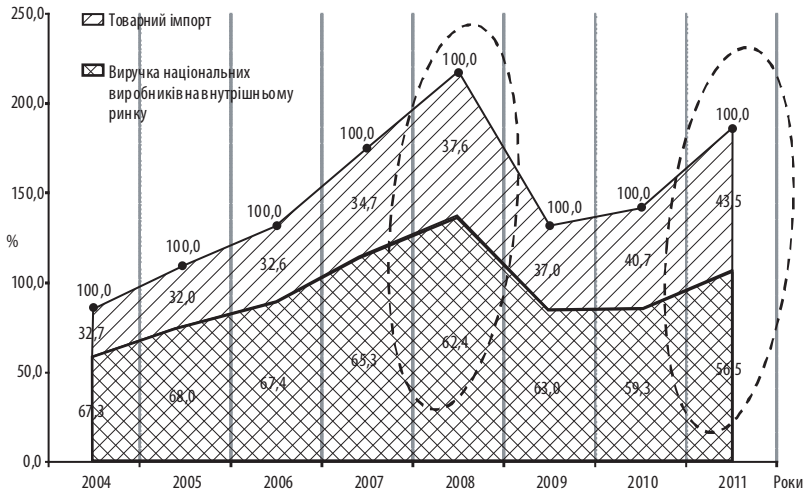


Рис. 2. Динаміка розподілу частки внутрішнього товарного ринку між національними та іноземними виробниками у 2004–2011 рр., %

У абсолютному вимірі (рис. 3) протягом 2004–2011 років ємність внутрішнього ринку України у поточних цінах (з урахуванням інфляції) зростає в 2,14 раза (порівняно з піковим 2008 р. – у 2,51 раза), тоді як виручка імпортерів зростає у 2,86 раза, а виручка національних виробників – лише в 1,80 раза. Отже втрата внутрішнього ринку для національних виробників є тривожним сигналом зниження конкурентоспроможності навіть на власному ринку;

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

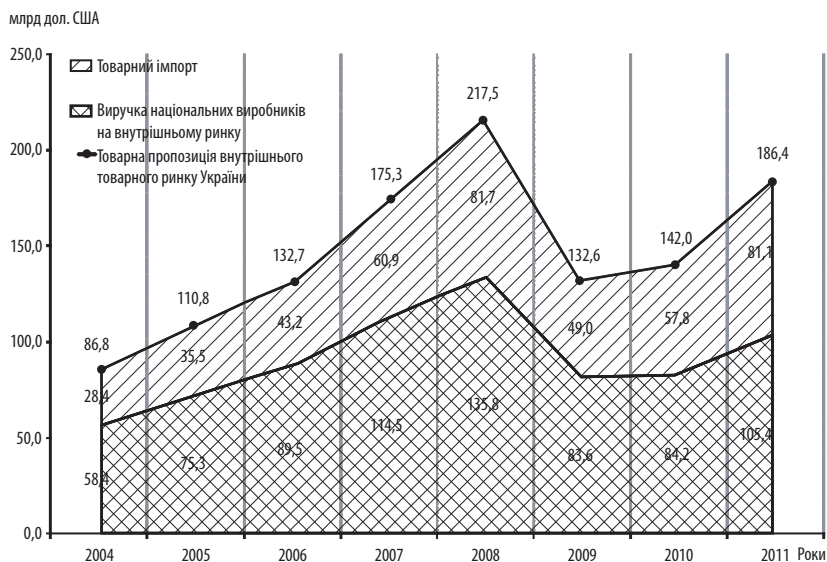


Рис. 3. Динаміка розподілу внутрішнього товарного ринку між національними та іноземними виробниками в 2004–2011 рр., млрд дол. США

- низькі компенсаторні можливості внутрішнього ринку забезпечувати торговельний баланс шляхом виготовлення імпортозамінної продукції. За підсумками 2011 р. негативне сальдо товарної торгівлі склало 12,8 млрд дол., що майже відповідає рівню кризового 2008 р. (-14,7 млрд дол.). За 9 місяців 2012 р. негативне сальдо товарної торгівлі склало майже 10 млрд дол.

3. Низький платоспроможний попит населення та незадовільна динаміка формування платоспроможного попиту домогосподарств, що не сприяє подоланню диспропорцій внутрішнього ринку та стимулюванню інноваційних та конкурентоспроможних трансформацій економіки. Слід констатувати, що реформування економіки належним чином не вирішило проблему розширення джерел доходів та зміну структури споживання населення. Тут слід відзначити такі негативні тенденції, як:

- ▶ нарощення соціального навантаження на державні фінанси України. Фінансово-економічна криза 2008 – 2009 рр. негативно позначилась на пропорціях формування доходів населення. Останніми роками відбулося значне зниження частки і, як наслідок, ролі заробітної плати у структурі доходів населення. Якщо у докризовий 2007 р. заробітна плата становила 45 % доходів населення, то за підсумками 2010 р. її частка скоротилась до 40,8 %. Певним чином заробітна плата була заміщена дворазовим зростанням частки пасивної складової формування доходів – доходів від власності (до 6,2 % у 2010 р.). Водночас визначальним стало суттєве збільшення частки соціальної допомоги та поточних трансфертів у структурі доходів населення (з 36,7 % у 2007 р. до 38,5 % у 2010 р. та за попередніми даними до 40,4 % у поточному році). Очевидно, що заробітна плата та соціальна допомога, як джерела формування доходів, фактично зрівнялися за обсягами, що вказує на системну загрозу зниження фінансової самостійності домогосподарств та посилення тягаря соціальних виплат на державні фінанси країни;
 - ▶ зниження інвестиційного потенціалу фінансових ресурсів населення для розвитку національної економіки. Відносно низький рівень доходів населення є ключовим чинником формування структури витрат. При зростанні реальних доходів (на 10,2 і 8,7 % у 2010 – 2011 рр.) та уповільнення інфляції (за 10 місяців 2012 маємо 0,7% інфляції порівняно з 10 місяцями 2011 р.) у структурі витрат населення зростає частка поточного споживання (за попередніми даними в 2012 р. на придбання товарів і послуг населення витрачає 85 % доходів проти 81,7 % у 2007 р.). Таким чином, населення практично не забезпечує належний рівень нагромадження ресурсів для інвестування (за попередніми даними в 2012 р. частка витрат, спрямованих на приріст грошових вкладів, скоротилась втричі порівняно з рівнем 2007 р. (15,2 %));
4. Погіршення зовнішньоторговельного обміну. Аналіз структури та динаміки зовнішньої торгівлі вказує на втрачання зовнішніх ринків для України на тлі випереджаючого зростання обсягів імпортованої продукції. За підсумками 9 міс. 2012 р. товарний експорт України збільшився лише на 2,1 % порівняно з аналогічним періодом 2011 р.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

При цьому темпи приросту імпорту склали 4,2 %, а від'ємне сальдо торгівлі – 9,76 млрд дол.

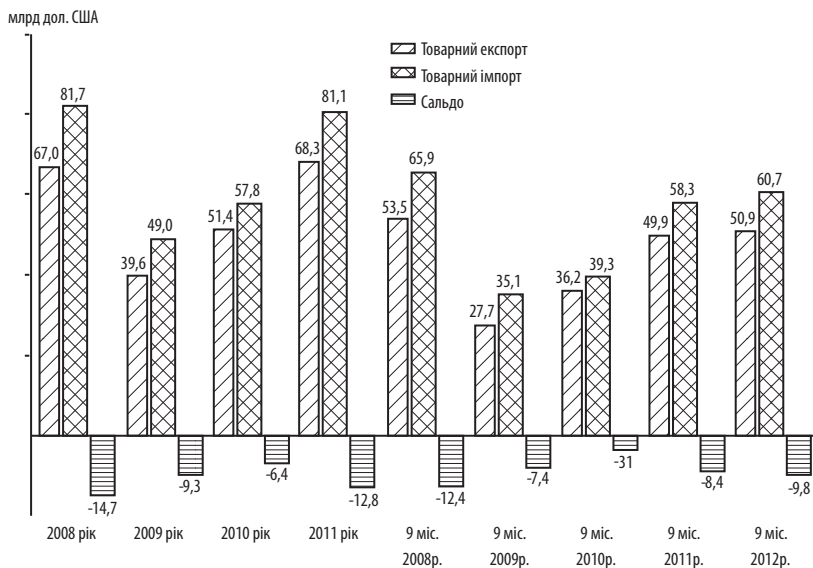


Рис. 4. Динаміка зовнішньоторговельного обороту України в 2008 – 2012 рр., млрд дол. США

Зрозуміло, що за умов збереження існуючих процесів Україна і надалі фінансуватиме світовий інноваційний розвиток, посилюючи відставання у конкурентній боротьбі та інноваційному розвитку.

- Недостатній рівень фінансового забезпечення реалізації державної науково-технологічної та інноваційної політики. У розвинених країнах практика стимулювання інновацій шляхом встановлення пільгового оподаткування, надання кредитів, розвитку науково-дослідної та інноваційної інфраструктури, створення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату є звичними атрибутами формування інноваційного суспільства. Так, світові видатки на науку й НДДКР у 2011 р. сягнули 1,2 трлн дол., з яких тільки на США

припадало 405,2 млрд дол., Китай – 153,7 млрд дол. та Японію – 144,1 млрд дол. Для України ж загальний обсяг витрат на інноваційну активність у 2011 р. склав 14,3 млрд грн, крім того має місце поступове зниження обсягів витрат на НДДКР у ВВП.

Починаючи з 2000 р. фінансування інноваційної діяльності в Україні послідовно зростає (рис. 5). Виключенням є 2009–2010 посткризові роки, коли його обсяги впали на третину порівняно з 2008 роком. Водночас знижується частка власного фінансування інноваційної діяльності, максимум якої мав місце в 2005 р. (майже 90 %), а мінімум – у 2011 р. (53 %). Це компенсується за рахунок залучення фінансування з боку іноземних інвесторів та інших джерел, до яких відносяться безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян. На інші джерела в 2011 р. припадає майже 46% фінансування інноваційної діяльності, що практично відповідає рівню власного фінансування. У 2009–2010 рр. аномальною виглядає частка іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності (відповідно 19% і 30%), що очевидно пояснюється надлишком ресурсів на фінансовому ринку. Вже у наступному 2011 р. ця частка впала до невідчутних 0,4%.

Структура фінансового забезпечення інноваційної активності в Україні засвідчує незначну роль державної підтримки – 149,2 млн грн у 2011 р., що складає близько 1 % загального фінансування інноваційної діяльності. Для європейської інноваційної системи притаманною є значна частка державної підтримки у фінансуванні досліджень і розробок – 34,4% усіх інноваційних витрат, а 57,1% фінансуються коштами приватних бізнес-інвесторів, тоді як у Японії – 77,1%. У США фінансування інновацій державними коштами складає близько третини їх загального обсягу. Очевидно, що державна підтримка інноваційної діяльності в Україні не йде ні в яке порівняння зі стандартами інноваційних економік.

6. Недостатність розвитку ринку фінансових послуг та фінансових механізмів для потреб інноваційного потенціалу економіки. Сформувавшись кількісно, фінансовий сектор України критично потребує якісних змін, націлених на забезпечення зростаючих потреб фінансування інновацій реального сектора економіки. У цьому зв'язку для України актуалізується потреба впровадження першочергових заходів щодо:

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

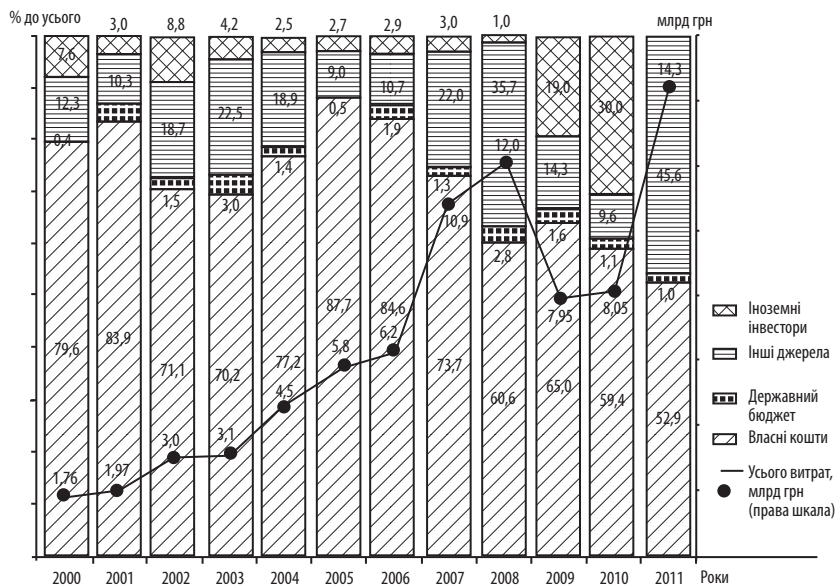


Рис. 5. Динаміка фінансування інноваційної діяльності в Україні за джерелами у 2000 – 2011 рр., млрд грн та %

- ▶ укріплення інституту державних фінансових механізмів на основі мобілізації внутрішніх фінансових джерел (заощаджень населення, інституційних інвесторів тощо), що відповідає прогресивній практиці провідних країн світу. Державні фінансові механізми дозволяють підвищити результативність фінансування вітчизняного виробництва (для потреб збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної та інноваційної продукції) та полегшити доступ до ліквідності вітчизняних підприємств.

Окрім того, інноваційні фінансові інструменти дозволяють об'єднувати безоплатне фінансування з різних джерел (державна допомога, програми ЄС для бюджетної підтримки України, технічна допомога МФО та інших донорів тощо) з кредитами, які надаватимуться державними та приватними фінансовими інституціями, що необхідно для реалізації масштабних програм, які інституції не змогли б профінансувати самотужки. Оцінки засвідчують

значний потенціал такого співробітництва: у сфері інфраструктури обсяг інвестицій, сформований за рахунок нагромадження за участі держави фондів фінансування недержавних активів, на порядок перевищує державний внесок;

- ▶ збільшення обсягів доступних для підприємств ресурсів за рахунок впровадження сучасних форм їхнього надання, створення спеціальних інвестиційних пулів на основі практики розподілу ризиків. Формування складних фінансових механізмів шляхом комбінування у межах одного складного інструменту державного кредитування та державної допомоги для створення ефекту кредитного розширення дає змогу залучити більш широке коло інвесторів та наростити обсяг фінансових ресурсів. Здешевлення кредитних ресурсів за таких умов відбувається за рахунок часткового входження держави у зазначені інструменти у формі безоплатної допомоги, що зменшує вартість залучення додаткового кредитування або підвищує рентабельність проекту;
- ▶ забезпечення впровадження сучасних фінансових механізмів розвитку та стимулювання малого й середнього бізнесу. Тут, насамперед, необхідна координація діяльності Міністерства фінансів України з НБУ щодо створення механізмів залучення дешевих довгострокових коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. Доцільно також розглянути можливість запровадження Національної програми гарантування кредитів. Така програма має передбачати використання державних гарантій для спеціально відібраних банків, які кредитуватимуть відповідні підприємства на пільгових умовах, а також розбудову інституту бізнес-фінансового партнерства, що передбачає створення спільного фонду держави та приватних небанківських інвесторів для фінансування перспективних для внутрішнього ринку проектів;
- ▶ модернізацію стратегії співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями, визначивши пріоритетним створення фінансових механізмів залучення довгострокових кредитів для інвестиційних цільових державних програм та національних проектів. У цьому аспекті ефективним виглядає створення як тимчасових, так і постійно діючих фінансових механізмів за участю держави та МФО. Тут можлива рівноцінна фінансова участь у статутному капіталі для

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

забезпечення довгострокового фінансування пріоритетних проектів, насамперед у сфері машинобудування, у т. ч. сільськогосподарського, модернізаційних проектів житлово-комунального господарства та ін.

- адаптацію прогресивного досвіду ЄС для реалізації так званого фінансового механізму розподілу ризику для фінансування дослідних робіт та інновацій. Імплементція такого механізму може бути здійснена за рахунок запровадження принципу «першої втрати», який передбачає першочергове покриття втрат проекту за рахунок бюджету (наприклад, державних гарантій до 95%), а спів-інвестор покриватиме залишок у 5%. Такий підхід потенційно розширить можливості залучення коштів приватних, спеціалізованих та інституціональних інвесторів на стратегічні цілі розвитку інноваційних проектів в Україні.

Елемент державної підтримки знижує вартість і ризик проекту, у свою чергу знижуючи відсоткові ставки для бенефіціара. З цієї причини частка державної підтримки особливо актуальна для рентабельних проектів, які відповідають стратегічним цілям України, проте не можуть залучити фінансування за ринковими ставками (через те, що проект не генерує достатніх прибутків для покриття відсотків за кредитом, або через те, що ринкові припущення щодо ризиків проекту занадто високі). Державна підтримка за таких умов виступає інструментом, який зменшує ризики і відтак робить проект готовим для реалізації. Очевидно, що в умовах обмежених можливостей українського бюджету використання сучасних фінансових механізмів залучення приватного капіталу для фінансування важливих інноваційних і інвестиційних проектів принципове для збереження й підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку.

Розширене використання державних кредитів в Україні має скеровуватися на підвищення фінансової дисципліни та інститут власності. Бенефіціари проекту мають виплачувати кредити та вкладати власні ресурси у проект, за рахунок чого підвищується його фінансова спроможність та відповідальність спів-інвесторів. Експертами ОЕСР доведено, що найбільша результативність досягається у тих проектах, в яких ризик між державним і приватним сектором розподілений оптимально. Водночас, ефективність проектів зменшується у разі, якщо ризик надмірно перекладається на державу.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

Для забезпечення ефективності функціонування фінансових інструментів та підвищення їхнього впливу на конкурентоспроможність окремих секторів, необхідно забезпечити можливість використання грошових потоків, які генеруються самим проектом, на цілі його рефінансування. Тобто слід виводити проекти на самофінансування без додаткового використання бюджетних коштів. Важливим також є застосування критерію, згідно з яким бюджетна підтримка може надаватися лише тим інвестиційним проектам, які створюють істотну додану вартість в Україні.

На завершення слід зазначити, що не тільки Україна, а й увесь світ входить до складного періоду, пов'язаного із нагромадженням фінансових ризиків, погіршенням умов торгівлі, а відтак – посиленням конкуренції за ринки збуту. Зрозуміло, що у сучасному світі ключової ваги набувають нові технології реалізації виробничих, торговельних та фінансових зв'язків. Тут Україні у першу чергу потрібна послідовність і рішучість у досягненні цільових орієнтирів конкурентоспроможності, системна робота з подолання нагромаджених дисбалансів та формування практичних механізмів реалізації інноваційного потенціалу.

.....

Кизим М. О., докт. екон. наук, професор, директор
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку (м. Харків)

Сапронов Ю. А., здобувач
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку (м. Харків)

Методичний підхід до порівняльної оцінки зовнішньої видової енергетичної залежності нафтодефіцитних країн світу

Поклади рідких вуглеводнів розподілені в товщах земної кори нерівномірно. Обмежена кількість країн має надлишкові запаси нафти, а решта, при унікальності цього ресурсу, змушена пристосовуватися до їх умов (до таких країн відноситься й Україна). Залежність нафтодефіцитних країн від нафтозабезпечених обумовлює прагнення останніх пошуку дієвих напрямів забезпечення своїх потреб у моторному паливі. Для оцінки енергетичної залежності за паливно-енергетичним балансом визначають однойменний коефіцієнт, що є зворотнім локальним показником енергетичної та визначається як частка від енергетичних потреб країни, які забезпечуються за рахунок зовнішніх джерел постачання енергоресурсів. У межах даного дослідження припускається та доводиться далі, що рівень видової енергетичної залежності для нафтодефіцитних країн (далі нафтозалежності) доцільно визначати як частку від загальних потреб національної економіки у моторному паливі, яка задовольняється як за рахунок імпорту моторного палива, так і за рахунок імпорту нафти з урахуванням ефективності національної нафтопереробної промисловості.

Першочергово для обґрунтування зазначеної гіпотези та доведення її до рівня методичного підходу доцільно згрупувати країни за забезпеченістю нафтою та її аналогами. Для цього було використано метод АВС-аналізу (похідний метод від принципу Парето). Узагальнене правило Парето щодо розподілу запасів нафти може бути визначено як «20 % території мають 80 % нафти, решта 80 % території мають лише 20 % запасів нафти». Країни групи «А» здатні вочевидь забезпечити як свої потреби в нафті, так і потреби інших країн. Катерія країн «В» мають середні запаси, а їх рівень забезпеченості доцільно визначати, виходячи із потреби в моторному паливі. Вочевидь

Конкуреноспроможність та інновації: проблеми науки та практики

як нафтодефіцитні можна визнати категорію країн «С», що є найчисельнішою та найбільшою групою за обсягами споживання як нафти, так і безпосередньо моторного палива. У табл. 1 подано класифікацію країн за рівнем доведених запасів сирової нафти за трьома категоріями.

Таблиця 1

Класифікація країн світу за запасами нафти (розраховано за даними [1])

Категорія країн	Сутність категорії	Характеристика запасів	Країни
A	До 80 % запасів	Високі	Саудівська Аравія (267,01), Венесуела (211,2), Канада (173,6), Іран (151,2), Ірак (143,1), Кувейт (104,0), ОАЕ (97,8), Росія (79,2)
B	До 95 % запасів	Середні	Лівія (47,1), Нігерія (37,2), Казахстан (30,0), Катар (25,4), США (20,7), Китай (20,3), Бразилія (14,0), Алгерія (12,2), Мехіко (10,2), Ангола (9,5), Індія (8,9)
C	До 100 %	Низькі	Решта країн (82,6), у т. ч. Україна (0,4)

Примітка: 1 – запас нафти в країні, млрд бар.

Метою цього етапу дослідження є порівняльна оцінка ступенів повної видової зовнішньої енергетичної залежності нафтодефіцитних економік як методичної передумови формування автономного ресурсного циклу із виробництва моторного палива.

Результати попереднього аналізу світової сфери нафтокористування дозволяють визначити її властивості, які можуть розглядатися як передумови формування методичного підходу до оцінки зовнішньої видової енергетичної залежності нафтодефіцитних країн:

- 1) ресурсний цикл моторного палива є складовою загального енергетичного циклу країни, а моторне паливо – невід'ємною складовою її паливно-енергетичного балансу;
- 2) ресурсний цикл моторного палива є незамкненим та проходить три стадії: видобуток нафти (або інших рідких вуглеводнів), нафтопереробка та кінцеве споживання моторного палива, кожна з яких має специфічні особливості;

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

- 3) величина загального обороту моторного палива в національній економіці визначається за обсягом та структурою її економіки;
- 4) самодостатність задоволення потреб країни в моторному паливі залежить від наявної сировинної бази вуглеводнів та ефективності національних технологій їх переробки у готове паливо для роботи двигунів внутрішнього згорання.

Загальний алгоритм проведення аналізу зовнішньої видової енергетичної залежності нафтодефіцитних країн наведено на *рис. 1*.

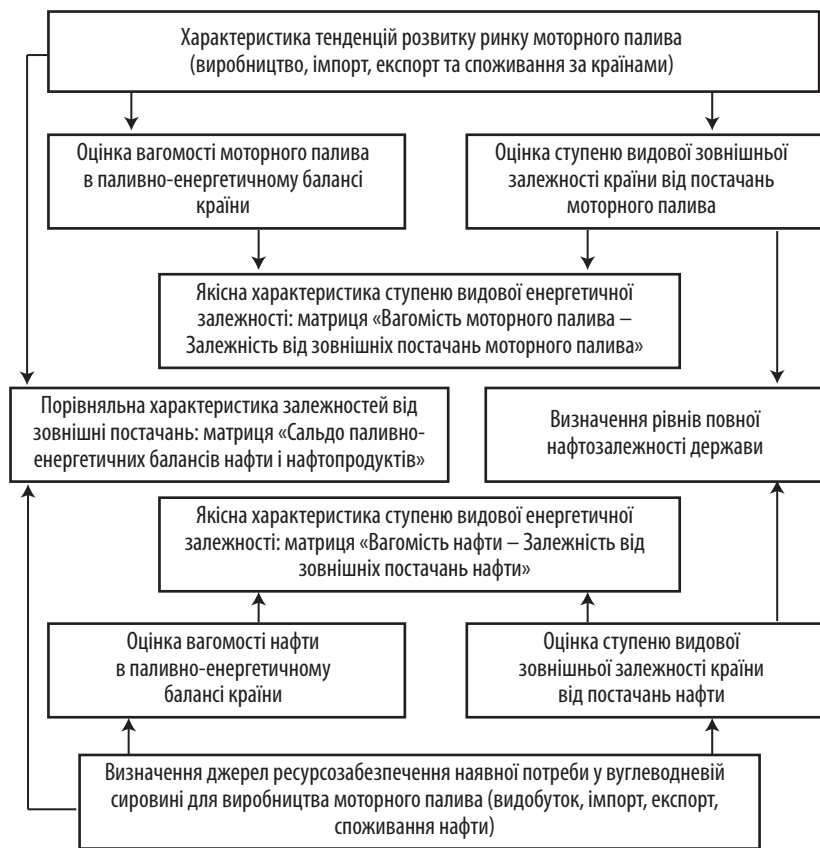


Рис. 1. Алгоритм оцінки зовнішньої видової енергетичної залежності нафтодефіцитних країн

Дослідження зовнішньої видової енергетичної залежності нафтодефіцитних країн буде здійснюватися з метою об'єктивної оцінки нафтозалежності України та вироблення практичних рекомендацій для модернізації її ресурсного циклу моторного палива, тому як порівняльну групу оцінки обрано європейські країни, враховуючи скудність природних запасів рідких вуглеводнів, а також близькість сировинних та продуктових ринків.

Зважаючи на вищесформульовану мету, а також наявні методичні передумови, що визначаються принципovими властивостями ринку нафти і моторного палива, основними завданнями оцінки зовнішньої видової енергетичної залежності було визначено:

- 1) згрупувати нафтодефіцитні країни за видовою енергетичною залежністю в нафті;
- 2) визначити серед нафтодефіцитних країн ті, що залежать від зовнішніх постачань моторного палива. Виключне значення моторного палива за умов дефіцитності нафти обумовлює чи-то країні вдаватися до імпорту сировинних ресурсів для виробництва моторного палива, чи-то до імпорту готового моторного палива;
- 3) оцінити повну нафтову залежність країни від зовнішніх постачань нафти або її похідних з урахуванням ефективності національної переробки;
- 4) згрупувати нафтодефіцитні країни в залежності від двох факторів, що обумовлюють енергетичну залежність: зовнішніх постачань нафти та нафтопродуктів.

Для вирішення першого, другого та часткового четвертого завдань було використано метод матричного аналізу, що дозволяє визначити у двохвимірній площині співвідношення вагомості нафти (нафтопродуктів) для паливно-енергетичного циклу країни та видової енергетичної залежності, та виділити шість квадрантів. Шкали вимірювання показників:

- по осі «X» – «Вагомість нафти для енергетичного циклу країни», що була визначена як частка сирої нафти та газового конденсату у паливно-енергетичному балансі країни. Для якісної характеристики вагомості вісь абсцис була розбита на рівні відрізки: $[0; 0,33]$ – невагомий енергоресурс, $[0,34; 0,66]$ – вагомий, $[0,67; 1,00]$ – домінуючий;

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

- по осі «Y» – «Рівень видової зовнішньої енергетичної залежності», який був визначений через співвідношення нетто-імпорту сирової нафти та газового конденсату до загального обсягу їх споживання. Інтерпретація отриманих значень проводилася за шкалою: $[0; 0,49]$ – енергетично незалежні країни $[0,50; 1,0]$ – енергетично залежні.

На рис. 2 наведена матриця «Вагомість нафти для енергетичного циклу – Рівень видової зовнішньої енергетичної залежності» для європейських країн.

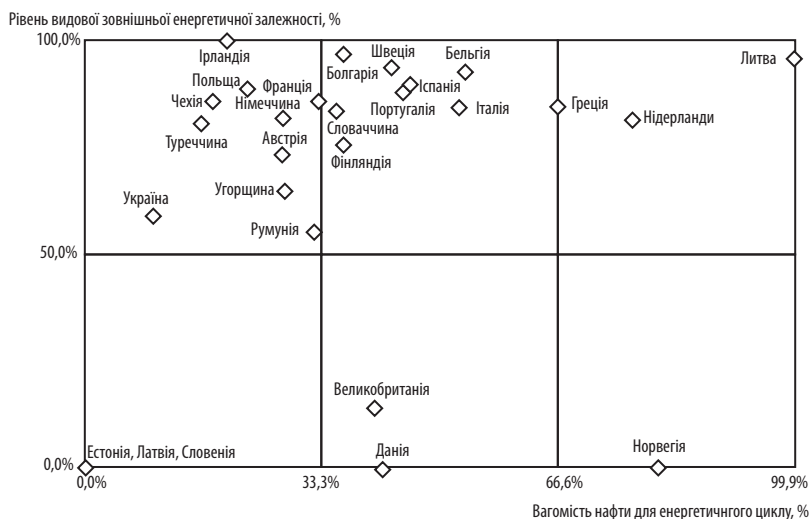


Рис. 2. Матриця «Вагомість нафти для енергетичного циклу – Рівень видової зовнішньої енергетичної залежності»

Як видно з рис. 2, більшість із країн, що досліджувалися (77%), є нафтозалежними від зовнішніх постачань, тобто, не маючи достатньої сировинної бази, змушені вдаватися до імпорту сирової нафти або газового конденсату. Серед решти, що дорівнює 23%, три країни (Естонія, Латвія, Словенія) не є нафтозалежними внаслідок відсутності у структурі їх економік нафтопереробної промисловості. Особливо виділяється Норвегія, що має найбільші в Європі запаси нафти (5,3 млрд бар.), що дорівнюють запасам решти країн Євросоюзу [1]. Як буде доведено далі, ця країна є нафтозабезпеченою. Орі-

ентованими на експорт власної нафти є Данія та Великобританія. При значній вагомості нафти в національних паливно-енергетичних балансах, ці дві країни експортують власну сировину, заміщуючи її в національних нафтопереробних комплексах імпортованою.

Решта країн є нафтодефіцитними та високо енергетичнозалежними при різних рівнях вагомості нафти для національних енергетичних циклів та можуть бути розбиті на три сектори:

- ▶ десять країн із незначною вагомістю нафти в енергетичному циклі: Ірландія, Польща, Франція, Чехія, Німеччина, Австрія, Туреччина, Румунія, Угорщина, Україна;
- ▶ вісім країн із значною вагомістю нафти в енергетичному циклі: Бельгія, Болгарія, Швеція, Іспанія, Португалія, Італія, Словаччина, Фінляндія;
- ▶ три країни із домінуючим місцем нафти в енергетичному циклі: Литва, Греція, Нідерланди. Паливно-енергетичний комплекс цих країн орієнтований на нафтопереробку, стабільність функціонування якого становить основу енергетичної безпеки цих країн.

Припускається, що причиною різної вагомості нафти в національних паливно-енергетичних балансах є різні рівні потужностей нафтопереробних комплексів та їх завантаженість.

На *другому етапі*, з метою визначення об'єктивного ступеню енергетичної залежності нафтодефіцитних країн, передбачається проведення оцінки видової енергетичної залежності за моторним паливом. Алгоритм та методика оцінки залежності аналогічні попередньому етапу. На *рис. 3* подано розподілення європейських країн за показниками вагомості моторного палива в паливно-енергетичному циклі та рівнем зовнішньої видової енергетичної залежності за цим ресурсом.

За результатами побудови матриці було встановлено, що європейські країни розподілилися на чотири сектори:

- 1) дві країни – сектор високої залежності та високої вагомості моторного палива: Словенія, Ірландія;
- 2) дві країни – сектор високої залежності та незначної вагомості: Естонія, Латвія;

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

- 3) одинадцять країн – сектор низької залежності та незначної вагомості: Болгарія, Чехія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Швеція, Україна, Туреччина;
- 4) одинадцять країн – сектор низької залежності та високої вагомості: Австрія, Бельгія, Данія, Німеччина, Греція, Італія, Литва, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Великобританія.

Ступінь енергетичної залежності від моторного палива, %

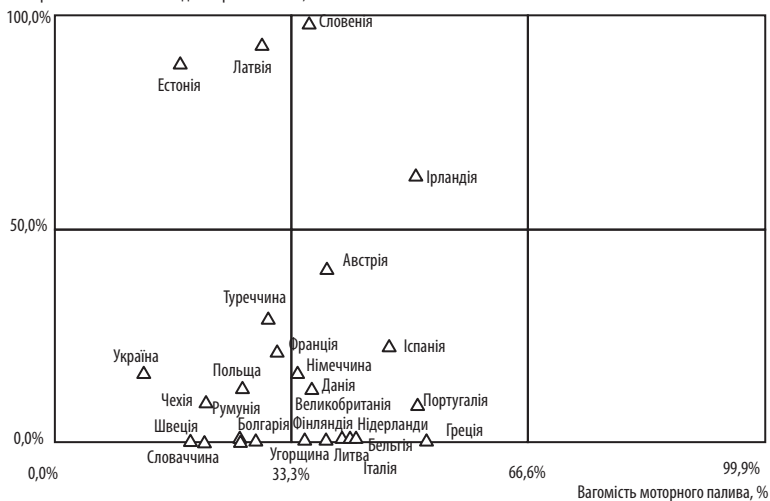


Рис. 3. Матриця «Вагомість моторного палива – Енергетична залежність від моторного палива» для нафтодефіцитних європейських країн

Таким чином, більшість європейських країн, незважаючи на малі запаси рідких вуглеводнів, є низькозалежними (85 % із досліджуваної сукупності об'єктів) від імпорту нафтопродуктів, тобто можуть задовольнити свої потреби у моторному паливі самостійно. 3-поміж цих країн 11 країн (Бельгія, Болгарія, Фінляндія, Греція, Італія, Литва, Нідерланди, Румунія, Словаччина, Швеція, Великобританія) є нетто-експортерами нафтопродуктів, коефіцієнт енергетичної залежності в яких дорівнює 0.

На *третьому етапі* для визначення загального рівня видової енергетичної залежності для нафтодефіцитних країн доцільно врахувати обидві складові нетто-імпорт сирової нафти та нетто-імпорт нафтопродуктів. Валідність

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

зовнішніх енергетичних потоків можливо забезпечити за рахунок їх переведення у співставний за якісними характеристиками вимір, тобто до величини моторного палива, для чого було використано середньонаціональний рівень глибини нафтопереробки кожною країною. Тоді повну видову зовнішню нафтозалежність можливо визначити за формулою (1):

$$K_{ПВЕЗН} = (V_{НИН} \times K_{\SigmaЛ} + V_{НИМП}) / V_{СМП}, \quad (1)$$

де $K_{ПВЕЗН}$ – коефіцієнт повної нафтозалежності;

$V_{НИН}$ – обсяг нетто-імпорту нафти в країні;

$K_{\SigmaЛ}$ – середньонаціональний коефіцієнт глибини нафтопереробки;

$V_{НИМП}$ – обсяг нетто-імпорту моторного палива в країні;

$V_{СМП}$ – обсяг споживання моторного палива в країні.

У табл. 2 подані результати розрахунку повної нафтової залежності європейських країн.

Таблиця 2

Оцінка повної видової зовнішньої енергетичної залежності за нафтою для європейських країн

Країна	Нетто-імпорт нафтопродуктів, тис. бар./день	Нетто-імпорт сирої нафти, тис. бар./день	Глибина нафтопереробки	Приведені обсяги зовнішніх поставчань нафти та нафтопродуктів, тис. бар./день	Обсяг споживання моторного палива, тис. бар./день	Коефіцієнт повної нафтозалежності
1	2	3	4	5	6	7
Австрія	111,6	137,1	0,690	206,2	277,1	0,744
Бельгія	-87,7	667,7	0,555	282,9	644,9	0,439
Болгарія	-23,6	124,7	0,640	56,2	103,1	0,545
Великобританія	0,7	225,4	0,793	179,4	1630,3	0,110
Греція	-50	388,5	0,647	201,4	373	0,540
Данія	19,7	-100,2	0,811	-61,6	167,5	-0,368
Естонія	22,7	-7,6	0,000	22,7	25,6	0,887
Ірландія	101,3	60,2	0,676	142	161,4	0,880
Іспанія	316,7	1060,6	0,704	1063,4	1441	0,738

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Італія	-234,7	1585,4	0,734	929	1544,2	0,602
Латвія	29,8	0	0,000	29,8	31,8	0,937
Литва	-138,9	187,9	0,771	6	57	0,105
Нідерланди	-59	1017,2	0,638	590	1019,8	0,579
Німеччина	381,5	1862,1	0,731	1742,7	2469,6	0,706
Норвегія	-249,6	-1590,3	0,732	-249,6	220,8	-1,130
Польща	68,7	448	0,692	378,7	560	0,676
Португалія	23,1	222,3	0,669	171,8	274,4	0,626
Румунія	-31,4	120,7	0,772	61,8	193,5	0,319
Словакія	-42,1	108,1	0,708	34,4	83,7	0,411
Словенія	54,1	0	0,000	54,1	54,8	0,987
Туреччина	193,5	338,9	0,660	417,2	674,8	0,618
Угорщина	0,8	114,8	0,647	75,1	149,3	0,503
Україна	45,5	155,3	0,662	148,3	289,2	0,513
Фінляндія	-30,6	214,7	0,874	157	214,2	0,733
Франція	370,5	1297,9	0,707	1288,1	1831,5	0,703
Чехія	18,5	153,6	0,637	116,3	201,4	0,577
Швеція	-74,4	398,1	0,618	171,6	335,6	0,511

Виходячи з табл. 2, більшість європейських країн є нафтозалежними. Лише Норвегія та Данія здатні самостійно задовольнити свої потреби в моторному паливі, не залучаючи зовнішніх джерел постачань нафти (коефіцієнт повної енергетичної залежності за цими країнами менше 1).

Великобританія здатна самостійно покрити свої потреби в моторному паливі при порівняно незначних обсягах імпорту нафти (коефіцієнт повної нафтозалежності становить 0,110). Нафтопереробні комплекси таких країн як Литва, Румунія, Словаччина, Бельгія розраховані на переробки імпортованої сировини та експорт нафтопродуктів, що є причиною незначної нафтової залежності при незначних власних потребах в моторному паливі (коефіцієнти їх повної нафтозалежності менші за 0,5). Інші країни є високоенергетично

залежними, тобто змушені вдаватися до значних обсягів імпорту нафти при частковому (Франція, Німеччина, Іспанія та ін.) або повному задоволенні власних потреб в моторному паливі (Болгарія, Фінляндія, Греція, Швеція та ін.) за рахунок власної нафтопереробної промисловості.

Україна має відносно невисокий рівень повної енергетичної залежності від нафти та нафтопродуктів (0,513), але низька глибина переробки сировини, низька якість вітчизняного моторного палива, вільні потужності нафтопереробного комплексу не дозволяють їй повною мірою використовувати потенційні можливості власного нафтопереробного комплексу. Наявна структура власності в цій галузі призводить до експорту важких дистилатів та покриття дефіциту за рахунок імпорту легких.

На *рис. 4* наведено гістограму розподілу європейських країн за повною нафтозалежністю.

На *четвертому етапі* для визначення груп нафтодефіцитних країн за локальними показниками енергетичної залежності проведено матричний аналіз за такими складовими:

- по осі X – «Нетто-імпорт – Нетто-експорт сирової нафти»;
- по осі Y – «Нетто-імпорт – Нетто-експорт нафтопродуктів».

На *рис. 5* наведена побудована матриця «Сальдо балансів нафти та нафтопродуктів», за результатами аналізу якої можна виділити наступні групи країн:

- 1 квадрант – експортери нафти та нафтопродуктів – 4% (Норвегія);
- 2 квадрант – експортери нафти та імпортери нафтопродуктів – 4 % (Данія);
- 3 квадрант – імпортери нафти та експортери нафтопродуктів – 37 % (Італія, Литва, Швеція, Греція, Нідерланди, Бельгія, Фінляндія, Словаччина, Румунія, Болгарія);
- 4 квадрант – імпортери нафти та нафтопродуктів – 37 % (Німеччина, Франція, Іспанія, Україна, Чехія, Португалія, Туреччина, Польща, Ірландія, Австрія).

Широкий розмах варіації в межах кожного квадранта та проміжне місце деяких країн (Великобританія, Угорщина, Словенія, Естонія, Латвія) об-

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

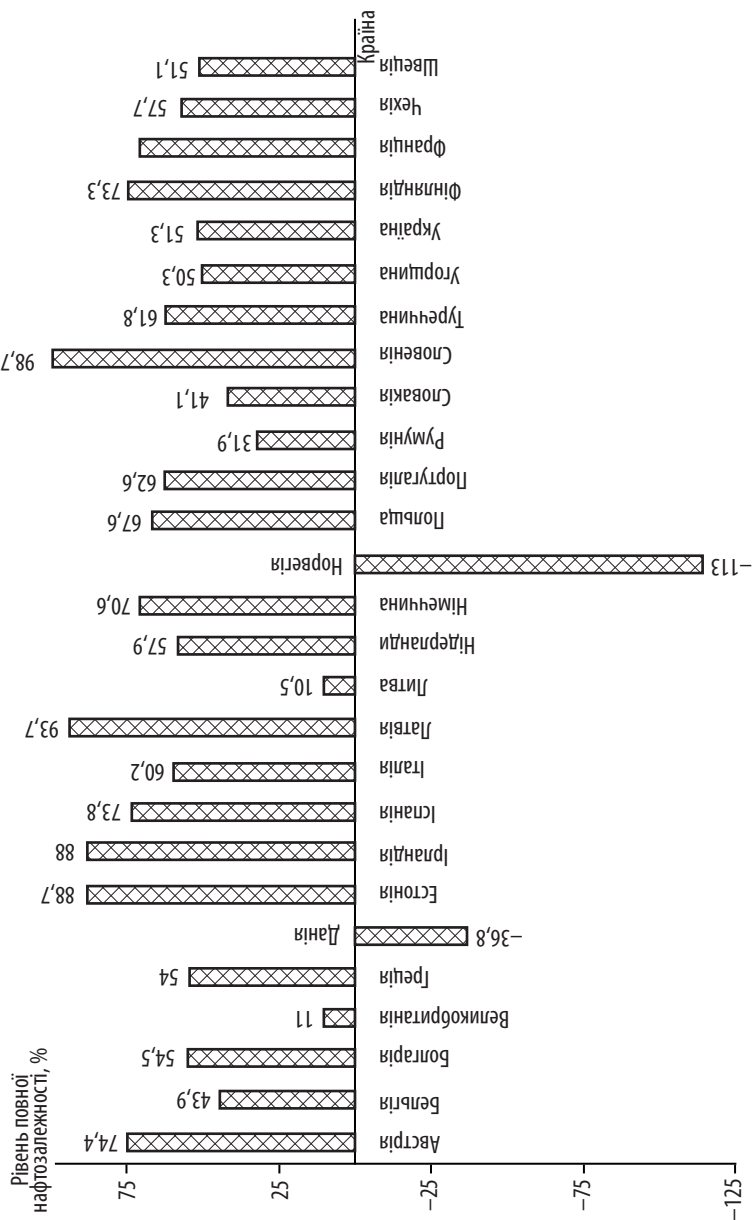


Рис. 4. Розподіл європейських країн за повною нафтозалежністю від зовнішніх поставачань у 2010 р.

умовили необхідність подальшого групування за цими критеріями. Використання кластерного аналізу дозволило отримати класифікацію європейських країн на сім кластерів (рис. 6).

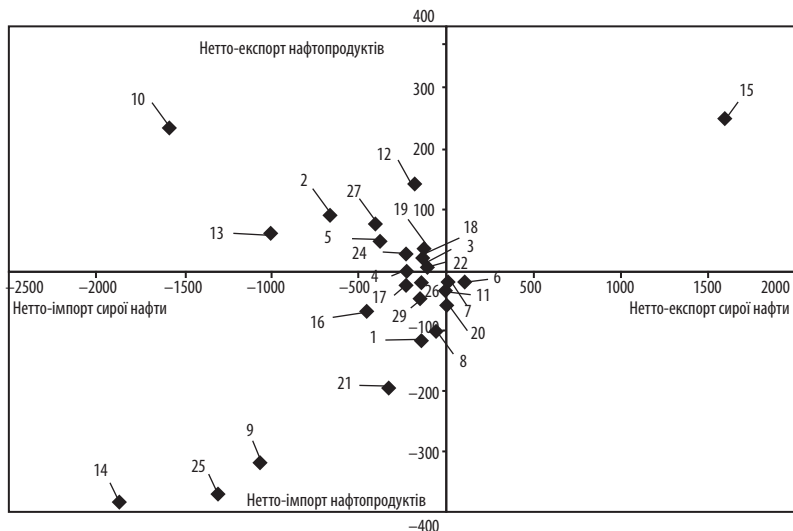


Рис. 5. Матриця «Сальдо паливно-енергетичних балансів нафти і нафтопродуктів»:

- 1 – Австрія; 2 – Бельгія; 3 – Болгарія; 4 – Великобританія; 5 – Греція; 6 – Данія; 7 – Естонія;
 8 – Ірландія; 9 – Іспанія; 10 – Італія; 11 – Латвія; 12 – Литва; 13 – Нідерланди; 14 – Німеччина;
 15 – Норвегія; 16 – Польща; 17 – Португалія; 18 – Румунія; 19 – Словаччина; 20 – Словенія;
 21 – Туреччина; 22 – Угорщина; 23 – Україна; 24 – Фінляндія; 25 – Франція; 26 – Чехія;
 27 – Швеція

У табл. 3 представлений перелік сформованих груп за критеріями сальдо балансу нафти та сальдо балансу нафтопродуктів.

Перераховані вище особливості і тенденції розвитку світового нафтогазового комплексу сприяли пошуку нових видів енергії та альтернативних видів палива. До них слід віднести використання сонячної енергії, енергії вітру, припливів і відпливів, геотермальних вод, поновлюваних видів сировини, а також водню і паливних елементів.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

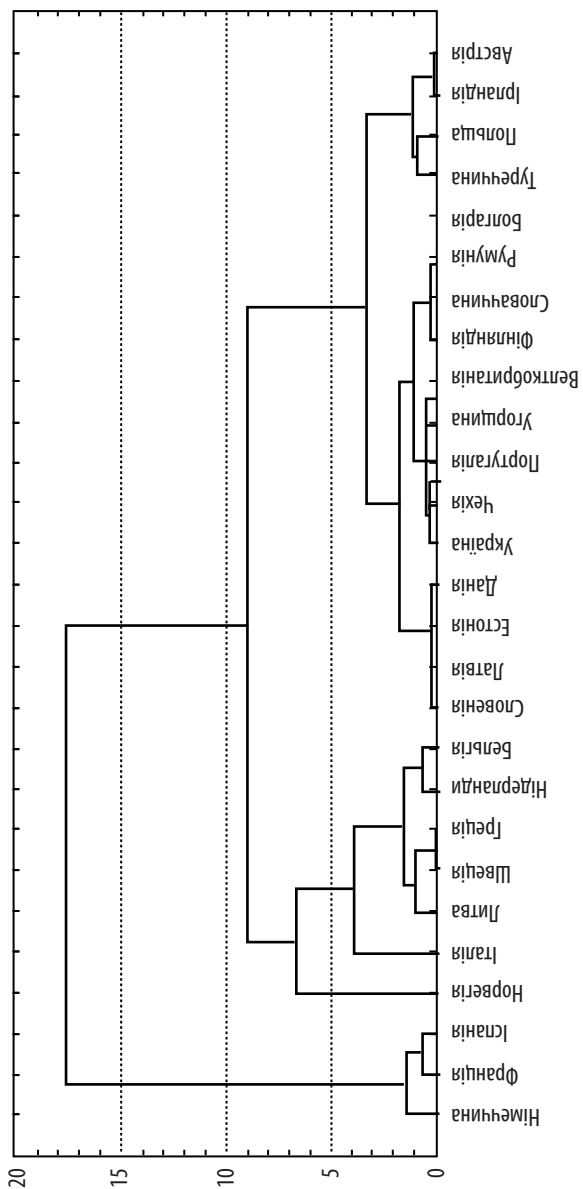


Рис. 6. Дендрограма розподілу європейських країн за сальдо енергетичного балансу нафти та нафтопродуктів

Результати групування європейських країн за імпортом/експортом нафти та нафтопродуктів

Група країн	Визначальні характеристики	Країни
1	2	3
Крупні нетто-імпортери нафти та нафтопродуктів	Високий рівень споживання моторного палива – більше 1,5 млн бар/день Достатньо розвинена нафтопереробка. Великі обсяги імпорту нафти – більше 1,0 млн бар./день Великі обсяги імпорту нафтопродуктів – більше 300 тис. бар / день	Німеччина, Франція, Іспанія
Крупні нетто-експортери нафти та нафтопродуктів	Середній рівень споживання моторного палива – 220 тис. бар /день Наявні значні поклади нафти (5,3 млрд бар) Розвинута нафтопереробка. Великі обсяги експорту нафти – більше 1,5 млн бар./день Міжнародний центр торгівлі нафти та нафтопродуктами – Rotterdam Великі обсяги експорту нафти – більше 1,5 млн бар./день Великі обсяги експорту нафтопродуктів – 250 тис. бар./ день	Норвегія
Імпортери нафтопродуктів	Незначний обсяг споживання моторного палива – близько 50 тис. бар./день Нафтопереробка відсутня. Обсяги імпорту нафтопродуктів відповідають обсягам його споживання	Латвія, Естонія, Словенія
Значні імпортери нафти та експортери нафтопродуктів	Різний рівень споживання моторного палива – від 57 тис. бар. /день (Литва) до 1,5 млн бар./день (Італія) Розвинена нафтопереробка, що спрямована як на внутрішні потреби країн, так і на експорт моторного палива. Прив'язка до міжнародних центрів торгівлі нафтопродуктами – Rotterdam та Mediterranean. Значні обсяги імпорту нафти – від 188 тис. бар. / день (Литва) до 1,5 млн бар./день (Італія) Значні обсяги експорту нафтопродуктів – від 50 тис. бар. / день (Греція) до 230 тис. бар. / день (Італія)	Італія, Литва, Швеція, Греція, Нідерланди, Бельгія
Незначні імпортери нафти та експортери нафтопродуктів	Різний рівень споживання моторного палива – від 84 тис. бар. /день (Словаччина) до 214 тис. бар./день (Фінляндія). Достатня розвинена нафтопереробка, що спрямована на забезпечення в основному внутрішніх потреб та незначних обсягах експорту надлишкового для країн моторного палива.	Фінляндія, Словаччина, Румунія, Болгарія

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Закінчення табл. 3

1	2	3
	Обсяги імпорту нафти різняться від 108 тис. бар./день (Словаччина) до 214 тис. бар./день (Фінляндія). Обсяги експорту нафтопродуктів коливаються в межах 24 тис. бар./день (Болгарія) до 42 тис. бар./день (Румунія).	
Значні імпортери нафти та нафтопродуктів	Значний обсяг споживання нафтопродуктів – від 161 тис. бар./день (Ірландія) до 675 тис. бар./день (Туреччина). Нафтопереробна промисловість не здатна забезпечити в повному обсязі виробництво моторного палива. Обсяги імпорту нафти різняться від 60,2 тис. бар./день (Ірландія) до 448 тис. бар./день (Польща). Обсяги імпорту нафтопродуктів коливаються в межах 69 тис. бар./день (Польща) до 193 тис. бар./день (Туреччина).	Туреччина, Польща, Ірландія, Австрія
Незначні імпортери нафти та нафтопродуктів	Значний розмах за обсягами споживання моторного палива – від 149 тис. бар./день (Угорщина) до 1,6 млн бар./день (Великобританія). Нафтопереробна промисловість здатна частково задовольнити частково потреби в моторному паливі. Обсяги імпорту нафти різняться від 115 тис. бар./день (Угорщина) до 225 тис. бар./день (Великобританія). Незначні обсяги імпорту нафтопродуктів – від 0,8 тис. бар./день (Великобританія) до 45,5 тис. бар./день (Україна).	Україна, Чехія, Португалія, Угорщина, Великобританія

Альтернативні моторні палива за видами можна класифікувати таким чином: газомоторні палива (зріджений природний газ, стиснений природний газ, зріджені нафтові гази – пропан, бутан); спирти та бензоспиртові суміші (метиловий, етиловий, ізобутиловий та ін спирти і їх суміші з автобензину в різних пропорціях); ефіри (метилтретбутиловий ефір (МТБЕ), метилтретаміловий ефір (МТАЕ), етилтретбутиловий ефір (ЕТБЕ), дізпропіловий ефір (ДПЕ), а також диметиловий ефір (ДМЕ); синтетичні рідкі палива (СРП), одержані з природного газу і вугілля; біопалива (біоетанол, біодизель), одержані з поновлюваних видів сировини; водень і паливні елементи, що працюють на водні.

Альтернативні моторні палива по групам можна класифікувати таким чином: синтетичні палива; нафтові палива з добавками спиртів або ефірів;

ненафтові палива (зріджений і стиснений природний газ, зріджений пропан-бутан, диметилловий ефір, водень). Для застосування АМП першої групи не потрібно ніякої переробки двигуна і зміни інфраструктури паливоспоживання. Для АМП другої групи потрібно невелика зміна інфраструктури паливоспоживання. Для АМП третьої групи потрібно переробка двигуна, встановлення балона на борту транспортного засобу і значна переробка системи паливозабезпечення.

Широке розповсюдження в світі отримали газомоторні палива, особливо зріджені пропан і бутан, зріджений природний газ (ЗПГ), стиснений (компримирований) природний газ. При їх використанні необхідно встановлювати газовий балон на транспортний засіб, редуктор тиску газу і регулятор його витрати відповідно до режиму роботи двигуна. Необхідним також є створення спеціальної інфраструктури паливозабезпечення (транспорткування, зберігання, розподіл палива). Газомоторне паливо дещо менш ефективне за показником об'ємного енерговмісту і створює деякі проблеми із запуском двигуна в холодну пору року, але при його використанні суттєво (в 1,5–2,0 рази) скорочується вміст шкідливих речовин у вихлопних газах, поліпшуються умови експлуатації двигуна.

Кращі екологічні характеристики стали причиною активного просування газобалонних автомобілів і газомоторного палива на ринки багатьох країн. Досить ефективним є використання газомоторних палив для муніципального транспорту в містах, особливо в мегаполісах. Уряди багатьох країн, встановлюючи ціну газомоторного палива нижче ціни автобензину, підтримують поширення газомоторного палива і вводять низку пільг для стимулювання виробництва й експлуатації газобалонних автомобілів.

У ряді країн одержали поширення бензоспиртові види палива, наприклад, суміші автобензину з метанолом, етанолом. Іноді (авто- і мотогонки) використовується чистий метанол. Але в основному використовують суміші, що містять 5–15% спиртів і 85–95% автобензину. Основна перевага бензометанольних палив – зменшення вмісту оксидів азоту, оксиду вуглецю та інших шкідливих речовин у вихлопних газах автомобілів.

Для змішування в якості спиртів використовуються продукти, отримані синтетичним шляхом при переробці вуглеводневої сировини, а також з поновлюваних сировини. Спиртові палива мають більш низьку енергощіль-

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

ність в порівнянні з нафтовими моторними паливами. Такі палива утворюють водно-спиртової суміші, що призводять до розшарування палива, спиртові добавки негативно впливають на пластмасові та гумові деталі двигуна. У даний час найбільший інтерес викликають спиртові добавки, отримані з поновлюваних видів сировини (біопалива), про що буде сказано нижче.

Поширення набули також оксигенатні палива, тобто суміші автобензину з різними ефірами. Найбільш поширеною добавкою є метилтретбутиловий ефір (МТБЕ). У США з метою поліпшення екологічної ситуації в мегаполісах і в штаті Каліфорнія став випускатися спеціальний вид бензину (реформований бензин), що містить добавки 5-15% МТБЕ. У період з 1992 р. по 2001 р. споживання МТБЕ в США зросло з 4,0 до 10,5 млн т.

Однак потім було виявлено, що МТБЕ є отруйною речовиною, що розкладається з виділенням метанолу, і його попадання в ґрунтові води може серйозно ускладнити забезпечення населення водою. У США після довгих суперечок з нафтопереробниками, які створили великі потужності з виробництва МТБЕ в інфраструктурі нафтопереробних заводів, законодавці затвердили систему поступової відмови від МТБЕ і заміни його біоетанолом. В інших країнах (країни ЄС, азіатські країни, а також Росія) використання МТБЕ, як компонента автобензину, ще не заборонено. Замість МТБЕ в ряді країн стали використовувати ЕТБЕ (етилтретбутиловий ефір).

Особливе місце займає диметилловий ефір (ДМЕ), що одержується з природного газу або разом з метанолом, або з метанолу. Цей найпростіший ефір є гарним дизельним паливом. Вже зараз муніципальні автобусні парки у багатьох містах Данії та Швеції переведено на ДМЕ. Уряд м. Москви прийняв рішення про переведення частини міського автопарку, що використовує дизельне паливо, на ДМЕ. Однак це рішення не реалізовано. За своїми властивостями ДМЕ є близьким до зрідженого пропан-бутану, тому раніше створена інфраструктура для пропан-бутану може бути використана при застосуванні ДМЕ взамін дизельного палива. Перевагою ДМЕ є високе цетанове число, недоліком – необхідність переобладнання транспортного засобу і додаткові витрати на створення особливої інфраструктури паливоспоживання, що пов'язано з високою летючістю і токсичністю ДМЕ (цей ефір пригнічує дію нервової системи).

Великий інтерес проявляється до ДМЕ в країнах Азії, насамперед у Китаї, де його використовують у якості побутового балонного газу, замість ди-

зельного палива і як паливо для електростанцій. У Китаї основною сировиною для виробництва ДМЕ є вугілля.

Поступово зростає поширення синтетичних рідких палив (СРП). Початок їх виробництва було закладено в Німеччині в 30-ті роки минулого століття, а технологія була розроблена в середині 20-х років німецькими хіміками Ф. Фішером і Х. Тропшем. У післявоєнні роки виробництво СРП за німецькою технологією було освоєно в ПАР. Основною сировиною для виробництва СРП було вугілля. У 1985 р. компанією Mobil в Новій Зеландії було запущено установка з виробництва СРП з природного газу. Технологічна схема включала в якості проміжної стадії виробництво метанолу. Проте ця технологія виявилася малоефективною. У 1991 р. в ПАР почала працювати установка з виробництва СРП з природного газу. У 1993 р. компанія Shell ввела в експлуатацію установку з виробництва СРП в Малайзії. У 2007 р. були проведені перші випробування великої установки по виробництву СРП в Катарі.

Порівняльний аналіз енергетичних і експлуатаційних характеристик альтернативних видів моторного палива проведено в [8; 44]. За оцінкою авторів, найбільш прийнятними видами АМП є синтетичні рідкі палива (СРП), диметилвий ефір, оксигенати, що додаються до традиційних нафтових моторних палив. Ці види палива мають цілком прийнятні енергетичні й експлуатаційні показники, їх застосування практично повністю вписується в існуючу інфраструктуру паливоспоживання (системи зберігання, транспортування, заправки, моторобудування) і не вимагає додаткових вкладень у цю інфраструктуру. Незначних змін вимагатиме використання ДМЕ замість дизельного палива, але при цьому частково може бути використана інфраструктура, вже створена для зріджених пропану і бутану.

Використання компримованого природного газу обмежено необхідністю оснащення автомобіля дорогими балонами високого тиску (металевими або металопластиковими), які створюють додаткову баластну вагу автомобіля. Крім того необхідно провести незначну переробку двигуна.

Використання зрідженого природного газу (ЗПГ) за енергетичними характеристиками не поступається ні традиційним моторним паливам, ні СРП. Цілком сприятливими є екологічні характеристики цього виду палива. Багато країн світу, як уже зазначалося, застосовують ЗПГ, особливо для муніципаль-

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

них видів транспорту, уряди країн стимулюють виробництво і застосування ЗПГ на транспорті. Велику увагу приділяє проблемі використання зрідженого газу як АМП ВАТ «Газпром». Фахівці газового концерну запропонували не лише застосовувати ЗПГ для потреб муніципального транспорту, а й розробили проект «Блакитний коридор» – обладнання автогазонаповнювальних компресорних станцій автостради Москва – Мінськ – Брест – Варшава – Берлін з подальшим продовженням до найбільших європейських міст. Стимулює широке застосування ЗПГ необхідність використання криогенних ємностей, а також той факт, що його зберігання не може бути довготривалим.

Використання зрідженого пропану і бутану має вже досить тривалу історію, але застосування зріджених вуглеводневих газів на автотранспорті скорочується через зростання цін на ці гази (практично пропорційно з цінами на нафту), обмеженість ресурсів, можливість більш ефективно використовувати їх для потреб нафтохімії і для комунальних потреб населення.

Використання добавок метанолу до бензинів буде обмежено через високу токсичність метанолу.

Велике майбутнє мають паливні елементи – пристрої, що виробляють електричну енергію за рахунок окисно-відновних хімічних реакцій рідких або газоподібних компонентів, що безперервно надходять до електродів ззовні. Ці пристрої є хімічними джерелами струму безперервної дії. В якості основного компонента для реакції служить, як правило, водень. Переваги паливних елементів – високий ККД (80% порівняно з 35% для двигуна внутрішнього згорання), екологічність (на вихлопі автомобіля – лише водяна пара), необмежена сировинна база. Але поки паливні елементи дорогі: автомобіль, що має на борту бак для водню і паливні елементи, коштує більш ніж на порядок дорожче, ніж автомобіль з двигуном внутрішнього згорання. Водень і паливні елементи – справа майбутнього, а поки що в провідних індустріально розвинених країнах реалізуються національні програми з розвитку водневої енергетики і паливних елементів.

Варто більш детально розглянути питання виробництва та використання альтернативних моторних палив на основі природного газу, які, на думку експертів, є найбільш прийнятними в найближчій і більш віддаленій перспективі.

Технології з виробництва СРП отримали назву технологій GTL (gas to liquid, газ в рідину). Розробкою таких технологій займаються найбільші нафтогазові компанії (Exxon Mobil, Shell, British Petroleum, Chevron-Texaco, Sasol, Conoco Phillips, Statoil) і технологічні компанії (Syntroleum, Rentech). Продукція технологій GTL – прямогонні бензини (нафта), що містять в основному вуглеводні парафінового ряду; дизельне паливо, яке практично не містить сірки, має у своєму складі незначні домішки ароматики і високе цетанове число (70 проти 45–50 у нафтового дизельного палива); високомолекулярні парафіни і церезини – основа високоякісних мазей і мастил.

Детальний аналіз відомих технологій одержання синтетичних рідких палив за методом Фішера-Тропша проведено в [4]. Автором зазначено, що успішна комерціалізація отримання СРП на основі синтезу Фішера-Тропша є цілком можливою; щодо цього процесу проводиться активна інноваційна політика; процес дозволяє отримувати поряд з СРП і високомолекулярними парафінами також і хімічні продукти, зокрема, альфа-олефіни. Для технологій виробництва СРП важливим моментом є ефект масштабу, що зокрема, дає перевагу компаніям Shell і Sasol, які мають досвід промислової експлуатації досить великих установок; можлива також організація невеликих установок для переробки в СРП газових ресурсів малих і середніх родовищ, родовищ низьконапірного газу.

У даний час на різному етапі готовності (оголошені, ведеться проектування, здійснюється будівництво) можна виділити кілька десятків проектів з реалізації технологій GTL. Технології GTL є капіталомісткими, але вельми чутливими до «ефекту масштабу» і технічним нововведенням, тому в основі проектів закладено новітні технологічні розробки і великі одиничні потужності, завдяки чому капіталомісткість технологій GTL може бути помітно знижена (табл. 4).

Про безперервну інноваційну складову в процесі розробки технологій виробництва СРП свідчать усереднені дані про питомі капітальні вкладення (дол / т) за технологіями різних поколінь: 1200 – для діючих установок; 800 – для модернізованих діючих установок; 600 – для технологій другого покоління і 400–500 – бажаний рівень для технологій третього покоління [3].

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Таблиця 4

Залежність питомих капіталовкладень від потужності заводу з виробництва СРП [2]

Потужність, тис. т / рік	Питомі капіталовкладення, дол / т
500	900
1000	700
1500	600
2500	500
5000	440
7500	400

Наявність різних методик розрахунку техніко-економічних показників, різних умов, в яких передбачалася реалізація проекту (реконструкція, використання наявної інфраструктури, нове будівництво), ускладнює зіставлення техніко-економічних показників технологій. Інженерна компанія Reytheon Engineering and Construction Inc. (Х'юстон, США) виконала порівняння техніко-економічних показників технологій GTL, розроблених різними компаніями, в порівнюваних умовах. У табл. 5 використано вихідні дані компаній.

Таблиця 5

Порівняльний економічний аналіз різних варіантів технологій GTL (варіант А – без виробництва синтетичних мастил; Б – з виробництвом синтетичних мастил) [4]

Показники	Варіанти технологій										
	Еххон Mobil		Shell		Sasol		Syntroleum		Rentech		Conoco
	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сумарні капіталовкладення, млн дол	дані відсутні				1039	1095	1258	1302	1268	1324	1720
Сумарна виручка, млн дол	дані відсутні				264	367	205	294	295	398	386
Внутрішня норма рентабельності, %	14,3	18,2	13,2	16,9	16,7	21,3	10,7	15,0	15,4	19,4	17,3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чистий приведений дохід, млн дол.	361	755	293	686	442	839	52	400	426	823	дані відсутні
Сумарна потужність з виробництва СРП, тис.т / рік	дані відсутні				2500	2500	2000	2000	2750	2750	3600
Питомі капітало-вкладення, дол / т	480	500	520	540	408	430	630	643	465	480	478

Розрахунки виконано для умов регіону Близького Сходу і ціни природного газу – 18 дол. / тис. куб. м [4]. Крім зіставлення техніко-економічних показників, ще одним методом порівняння технологій є визначення енергетичного ККД, що визначається кількістю витраченої енергії (в БТО – британських теплових одиницях) на барель одержаних рідких продуктів. Для технології Conoco енергетичний ККД – 8,3 млн БТО / бар; Sasol-Chevron – 8,5; Exxon – 9,3, а Shell наводить значення ККД 9,8 млн БТО / бар. [5].

Основними продуктами, які одержують за технологією GTL, є зріджені гази, нафта (фракції прямогонного бензину), дизельне паливо, спеціальні продукти (високомолекулярні парафіни).

Нафта (легкі бензинові фракції) має сприятливий фракційний склад, не містить ароматичних вуглеводнів і сірки. Зазначені властивості дозволяють використовувати її як високоякісну нафтохімічну сировину при виробництві етилену і пропілену.

Дизельне паливо за технологією GTL має високе цетанове число (60–70), практично не містить сірки і має дуже низький вміст ароматичних вуглеводнів. Враховуючи той факт, що нафтопереробникам для видалення сірки з дизельного палива доводиться витратити мільйони доларів, дизельне паливо за технологією GTL можна використовувати для компаундування із звичайним нафтовим дизельним паливом, знижуючи витрати і забезпечуючи підвищені екологічні характеристики палива.

Дизельне паливо, як продукт технологій GTL, становить найбільший інтерес для споживачів, оскільки в перспективі намічаються високі темпи зростання попиту на дизельне паливо як у світі в цілому (1350 млн т / рік),

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

так і на європейському та азіатському ринках. За оцінкою експертів консалтингової компанії Chem System попит на дизельне паливо з різним вмістом сірки на європейському та азіатському ринках буде зростати (табл. 6).

Таблиця 6

Прогноз попиту на дизельне паливо на європейському та азіатському ринках [6]

Показники	Попит на дизельне паливо з вмістом S, млн т			Всього, млн т
	>1000 ppm	50—1000 ppm	< 50 ppm	
Європейський ринок				
2000 р.	100	150	0	250
2005 р.	–	110	150	260
2010 р.	–	100	170	270
2015 р.	–	90	190	280
Азіатський ринок				
2000 р.	130	110	–	240
2005 р.	200	70	50	320
2010 р.	200	90	110	400
2015 р.	-	350	150	500

Крім дизельного палива, найбільш затребуваного продукту за технологією GTL отримують й інші продукти (мастила, воски та нафта), які становлять інтерес для споживачів.

Високомолекулярні парафіни, церезини, воски знаходять застосування при одержанні синтетичних мастил, присадок, поверхнево-активних речовин, хіміко-фармацевтичної продукції. Найбільш привабливий ринок – це ринок мастил; світовий попит на високоякісні мастила збільшиться в період до 2020 р. на 15%, що змушує будувати потужності з виробництва мастил.

Важкі парафіни, вироблені за технологією GTL, не містять сірки; вони високов'язкі; мають низькі показники розливу й летючості і є кращою базою сировиною для виробництва мастил в порівнянні з продуктами нафтопереробки. Однак внаслідок відносно малої місткості ринку мастил навіть одна установка GTL світового класу (50000 – 100000 бар. / добу, або 2,5–5,0 млн т СРП, в т. ч. 15000 – 30000 бар. / добу (0,75 – 1500000 т) консис-

тентних мастил) зможе забезпечити значну частку світових потреб, що слід враховувати при виборі схеми виробництва СРП шляхом конверсії високопарафіністич з'єднань в дизельне паливо і нафту. Нафта широко застосовується в нафтохімічній промисловості.

Серед найбільш реальних проєктів установок з виробництва СРП за технологією Фішера-Тропша слід згадати наступні [7]. Це проєкт консорціуму компаній Sasol і Chevron в співдружності з національною нафтогазовою компанією Катару Qatar Petroleum Corp. під назвою Oryx. Установка потужністю 1,7 млн т / рік і вартістю майже 950 млн дол введена в експлуатацію в промисловій зоні Рас-Лаффан в Катарі в травні 2007 р., а на повну потужність її планували вивести в травні 2008 р. Витрати газу, що видобувається з гігантського (найбільшого в світі) газового родовища North field (Північне) становить 3,1 млрд м³ / рік.

На стадії будівництва знаходиться завод з виробництва СРП в тій же промисловій зоні Рас-Лаффан в Катарі. Проєкт під назвою Pearl реалізує консорціум компаній Shell і Qatar Petroleum Corp. Потужність заводу – 7 млн т / рік (дві лінії по 3,5 млн т / рік). Пуск заводу відбувся у 2009 р. У цій же промисловій зоні консорціум компаній Exxon Mobil Corp. і Qatar Petroleum Corp. намічає побудувати завод потужністю 7,7 млн т / рік. Проєкт під назвою Palm пройшов стадію попереднього техніко-економічного обґрунтування. Тут же консорціум компаній Conoco-Phillips та Marathon-Petro-Canada збирається побудувати великий завод з виробництва СРП. Цей проєкт також базується на ресурсах газу родовища Північне. Із зазначеного видно, що невелика близькосхідна держава Катар зробила ставку на видобуток і переробку газу в СРП і скраплення газу.

На стадії закінчення інжинірингових робіт та початку будівництва знаходиться проєкт консорціуму компаній Chevron і Nigeria National Petroleum Co. в Нігерії. Проєкт створення установки потужністю 1,7 млн т / рік, оголошений в 2005 р., завершено у 2010 р. У планах консорціуму подальше розширення заводу до 6 млн т / рік.

Відносно невелику установку збудовано в Тринідаді і Тобаго (м. Поінта-П'єр). Проєкт під назвою World GTL Petropin, незважаючи на гучну назву, має потужність всього 112,5 тис. т / рік. Це пов'язано з тим, що на заводі встановлено реактор із закритого метанольного заводу в шт. Делавер

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

(США) і установку гідрокрекінгу з Гватемали. Вартість заводу тим не менше 100 млн дол.

Крім вищезазначених є проекти створення заводів з виробництва СРП різної потужності в Австралії, Єгипті, Таїланді, Папуа-Новій Гвінеї і ряді інших країн.

Експерти досить оптимістично оцінюють можливості розвитку індустрії СРП (табл. 7) [7].

Таблиця 7

Прогноз приросту виробництва СРП з природного газу у світі, млн т

Варіанти	2015	2020	2025	2030
Максимальний	3,0	5,0	5,5	7,0
Мінімальний	1,5	2,0	2,5	3,0
Вірогідний	2,5	4,5	5,0	6,0

Однак, якщо врахувати діюче виробництво СРП і приріст за ймовірним варіантом в 2011–2015 рр., то виявиться, що частка СРП, отриманого на базі природного газу, в 2015 р. складе 0,5% від світового попиту на дизельне паливо. Безумовно, продукція установок, що працюють по реакції Фішера-Тропша, дозволить у сфері конкуренції з нафтовими дизельними паливами вирішувати не глобальні, а окремі регіональні проблеми забезпечення паливом для транспортних засобів. Більш чітко простежується можливість компонування СРП з установок GTL (практично не містять сірки і мають невисокий вміст ароматики) з традиційною продукцією НПЗ для отримання палив, що відповідають жорстким вимогам екологічної безпеки.

Компанія Syntroleum, що спеціалізується на про процесах виробництва СРП, оголосила про успішне закінчення робіт дослідної установки, яка за період 2003–2006 рр. провела цикл досліджень процесу Фішера-Тропша, напрацювала 12 тис. т високоякісного дизельного і реактивного палива, а 19 вересня 2006 р. спільно з ВПС США провела політ бомбардувальника В-52 на суміші реактивного нафтового палива і СЖТ [9].

Майбутній успіх проектів СРП залежить від наступних факторів.

Обсяг, якість і ціна вихідного природного газу. Проекти повинні базуватися на запасах найбільших газових родовищ. Мінімально допустимий рівень

запасів газу для забезпечення заводу потужністю 2–4 млн т / рік повинен становити 112–224 млрд м³ (за умови функціонування заводу протягом 25 років). Бажано, щоб природний газ мав високий вміст конденсату і низький вміст азоту для більшої ефективності переробки.

Наявність у місці будівництва об'єктів інфраструктури для виробництва зрідженого природного газу (об'єкти енерго-, водо-, тепло) і кваліфікованої робочої сили, що робить обраний район розміщення заводу вигідним.

Можливість розширення масштабів виробництва, зумовлена ємністю ринків збуту продукції.

Наявність солідних партнерів, зокрема, найбільших транснаціональних нафтогазових компаній і національних нафтових компаній країн-власників ресурсів.

Підтримка урядом країни, де реалізується проект. Зокрема, як уже значалося, уряд Катару зробив ставку на переробку власних газових ресурсів для виробництва ЗПГ і СРП, тому активно підтримує проекти, створює сприятливі податкові умови, що привертає інвесторів.

Як відомо, спочатку виробництво СРП було організовано на базі вугілля. В даний час інтерес до вугілля як джерела сировини для виробництва СРП і цінних хімічних продуктів, зріс. Ресурсів вугілля багато, вони розташовані в країнах, де більше всього очікується зростання попиту на енергію, в т. ч. на моторні палива.

Особливо великий інтерес до вугілля, як сировині для виробництва моторних палив, проявляється в Китаї [7 – 10]. Експерти американської компанії Nexant Chem System стверджують, що в Китаї найближчим часом будуть побудовані 4 установки типу СТО (coal to olefins). Інші проекти такого типу отримують дозвіл на реалізацію, якщо досвід експлуатації цих підприємств буде вдалим. Перспективним для Китаю вважаються також проекти типу СТЛ (coal to liquid), аналогічні проектам GTL, але з орієнтацією на вугільну сировину. За оцінкою експертів витрата вугілля на виробництво 1 т СРП становить 3,6 т, а питомі капітальні вкладення – 1700 дол/т. За масштабами реалізації проекти типу СТЛ значно перевершають проекти типу GTL. Зокрема, за ймовірним варіантом прогнозу в період 2011–2015 рр сумарне введення установок СТЛ може скласти 15 млн т/рік, 2016–2020 рр. – 30 млн т/рік, 2021–2025 рр. – 25 млн т/рік, 2026–2030 рр. – 35 млн т/рік,

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

а всього рівень потужностей з виробництва СРП з вугілля з урахуванням діючих виробництв складе в 2015 р. 30 млн т/рік, тобто 2% від сумарного попиту на дизельне паливо і в 2030 р. досягне 6% [7].

Великий інтерес в Китаї проявляється також до отримання ДМЕ з вугілля [11]. Перші промислові установки по виробництву ДМЕ з вугілля були побудовані в Китаї в 2003 р. До 2007 р. їх потужність зросла до 400 тис. т/рік. Китайська компанія Шенхуа – лідер з виробництва ДМЕ в світі – має в своєму складі найбільшу з відомих установок – 210 тис. т/рік, будує установку в Шанхаї (200 тис. т/рік) і планує будівництво установки в провінції Внутрішня Монголія потужністю 3 млн т/рік. У Китаї припускають використовувати ДМЕ як дизельне паливо і як зріджені вуглеводневі гази для комунально-побутових цілей. Японія має навіть більший досвід, ніж Китай, в розробці технологій виробництва ДМЕ.

Процеси розробки ДМЕ із природного газу реалізовані японською компанією НКК, датської Haldor Topsoe, американської Air Products and Chemicals Inc., Британської ВР. Порівняння показало, що технологія отримання ДМЕ безпосередньо із синтез-газу є більш багатообіцяючою в порівнянні з технологією через метанол. Сировиною для одержання синтез-газу можуть бути як природний газ, так і вугілля.

Крім Японії, де побудовано кілька дослідних установок з виробництва ДМЕ і будується промислова установка, і згаданого раніше Китаю інтерес до виробництва ДМЕ, як замінику дизпалива, комунально-побутового газу та енергетичного палива, проявляють також Іран, Тринідад і Тобаго, Оман, Нігерія, Катар, Єгипет, тобто країни, що володіють запасами природного газу. Ставляться питання про міжнародну стандартизацію ДМЕ і паливної апаратури для його використання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Crude oil proved reserves [Електронний ресурс] / The World Factbook. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2244rank.html?countryName=Ukraine&countryCode=up®ionCode=eur&rank=54#up>.

2. Хасин А. А. Обзор технологий получения СЖТ, разработанных компаниями Shell и Sasol / А. А. Хасин // Газохимия. – 2008. – № 4(3). – С. 28.

3. Брагинский О. Б. Нефтегазовый комплекс мира. – М.: Нефть и газ, 2006. – 590 с.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

4. Weeden S. L. Progress and prospects: Financial commitments brighten 2001 GTL prospects / S. L. Weeden // Oil & Gas Journal. – 2001. – № 99(11). – P. 58–63.
 5. Брагинский О. Б., Шлихтер Э. Б. Мировая нефтепереработка: экологическое измерение. – М.: Academia, 2002. – 261 с.
 6. Oil & Gas Journal 2005, v. 103, № 10, p. 18
 7. Rahmin J. J. Ibid., 2008, v. 106, № 12, p. 22.
 8. Синтетические топлива по Фишеру-Тропшу получают широкое признание / К. Эйджи // Нефтегазовые технологии. – 2007. – № 6. – С. 69–70.
 9. СПГ к 2013 г. станет дефицитным топливом // Нефтегазовые технологии. – 2007. – № 11. – С. 82.
 10. Satton M. Уголь – сырье для производства олефинов / Satton M., Roberts P. // Нефтегазовые технологии. – 2007. – № 11. – С. 110.
 11. Отраслевая статистика // Нефтегазовые технологии. – 2007. – № 6. – С. 70.
-

Дороніна М. С., докт. екон. наук, професор,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
Курочкіна І. Г., канд. екон. наук, доцент кафедри «Фінанси і кредит»,
Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського

Конкурентоспроможність України в світових рейтингах

Участь національної економіки в процесах глобалізації є невід'ємною умовою її ефективного економічного розвитку. Глобалізація дозволяє розширити ринки збуту продукції, отримати доступ до зовнішніх фінансових ресурсів і технологій для модернізації економіки і, в кінцевому рахунку, підвищити міжнародну конкурентоспроможність країни. Однак зростаюча інтеграція економік країн світу тягне за собою і певні ризики, пов'язані з можливістю поширення кризових явищ через транскордонні фінансові і торговельні потоки. У сучасних умовах, коли світова економіка зазнає серйозних труднощів, які є результатом світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., виникає гостра необхідність у проведенні комплексного аналізу факторів конкурентоспроможності країн з метою подолання існуючих ризиків і збільшення позитивного впливу глобалізаційних процесів.

Серед українських та зарубіжних вчених, що займаються питаннями конкурентоспроможності та факторів, що її визначають, необхідно виділити В. Назаренко, Р. А. Фатхутдінова, В. А. Дорогова, М. О. Кизима, В. В. Миронова, С. В. Смирнова, О. М. Тищенко, В. А. Мельянцева, Ю. Загоруйко, А. Заостровцева, А. Гранберга, М. Блауг, С. Л. Брю, Л. Вальраса, М. Енранта, Дж. Хікса, Т. Веблена, Дж. Бленкіт, Р. Хайлбронер, П. Кругмана, М. Портера та ін.

Приймаючи до уваги актуальність оцінки конкурентоспроможності країн та її широку освітленість безліччю українських та зарубіжних авторів, метою даного дослідження є оцінити індекси та показники, які характеризують національну конкурентоспроможність та проаналізувати в динаміці рівень конкурентоспроможності України в структурі світової економіки.

Закономірності розвитку сучасних економічних систем дозволяють зробити висновок про створення дійсно глобального економічного простору,

на якому діють загальні для всіх «правила гри», а значить, в боротьбі за частку в кінцевому світовому доході буде перемагати найбільш конкурентоздатна національна економіка. Рівень конкурентоспроможності є синтетичним показником соціально-економічної ситуації в середині держави, рівня науково-технічного розвитку та ефективності економіки в цілому.

Узагальнюючи різні підходи вітчизняних та зарубіжних дослідників [1–4] до визначення конкурентоспроможності, можна зробити висновок про те, що конкурентоспроможність країни – це здатність країни брати активну участь у світових економічних відносинах а також, використовуючи власні переваги, досягати зростання добробуту населення і зміцнення світогосподарських позицій. Для підвищення конкурентоспроможності необхідна як ефективна макроекономічна політика держави та активна діяльність економічних суб'єктів (приватних і державних компаній), так і раціональне використання ресурсів країни, накопиченого в ній капіталу, в тому числі, людського.

Конкурентоспроможність – досить відносне поняття, що обумовлює необхідність порівняння рівня конкурентоспроможності різних країн на основі системи показників.

Найбільш авторитетними порівняннями конкурентоспроможності країн є дослідження, які проводяться Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) [5] (далі – ВЕФ) і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (Institute for Management Development) [6] (далі – МІРМ). За допомогою розроблених цими організаціями рейтингів конкурентоспроможності можна визначити поточне положення країни по відношенню до інших країн, виявити слабкі і сильні сторони в національній економіці, оцінити ефективність проведеної економічної політики з метою зміцнення позицій держав у глобальній економіці.

З 1996 р. ці міжнародні організації проводять самостійні дослідження за різними методиками, результати яких в останні роки публікуються у вигляді двох щорічників: The Global Competitiveness Report (World Economic Forum) і The World Competitiveness Yearbook (Institute for Management Development). У своїй щорічній доповіді ВЕФ представляє два основних зведених показника конкурентоспроможності:

- індекс глобальної конкурентоспроможності – оцінює глобальну конкурентоспроможність країн і розраховується за найважливішими для

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

економічного зростання макроекономічними показниками. Розрахунки ґрунтуються на складній методиці, розробленої американськими економістами Д. Саксом і Д. Мак Артуром. Індекс дає уявлення про можливості економічного зростання країн у середньостроковій перспективі;

- індекс конкурентоспроможності бізнесу – заснований на теорії конкурентних переваг М. Портера і оцінює конкурентоспроможність країн на мікрорівні. Дозволяє оцінити набір інституціональних факторів, ринкових структур та економічних політик, що підтримують високий поточний рівень добробуту [7].

Друга організація – МІРМ – публікує «Звіт про світову конкурентоспроможність» [6]. У своєму підході дана організація розглядає конкурентоспроможність як здатність країн створювати і підтримувати таке середовище, яке б забезпечувало стійке створення вартості компаніями та збільшення добробуту громадян [7]. Таким чином, країни конкурують між собою в наданні найкращих умов для ведення бізнесу та для життя. При складанні рейтингу конкурентоспроможності країн експерти МІРМ оцінюють кожну державу за чотирма великими групами індикаторів (економічний розвиток країни, ефективність державного управління, ефективність підприємництва та інфраструктура), кожна з яких розбивається на більш дрібні підгрупи. На відміну від рейтингів ВЕФ, рейтинг МІРМ спирається більше на статистичні дані, які характеризують різні аспекти стану економіки, ніж на дані опитувань.

Основними недоліками методології рейтингів ВЕФ і МІРМ є:

- зниження об'єктивності і точності розрахунків внаслідок використання опитувальних даних;
- періодичне перегрупування показників (індексів), що ускладнює проведення об'єктивного порівняння конкурентоспроможності країни в динаміці (для ВЕФ);
- відсутність ряду показників, які характеризують функціонування економічних суб'єктів на мікрорівні (для МІРМ).

Таким чином, розробки цих організацій в силу згаданих недоліків повинні доповнюватися аналізом економічної специфіки конкретних країн, їх господарського потенціалу та стратегії розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Останнім часом також здійснюється ранжирування країн світу на основі інших індексів, які оцінюють конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства. Серед них слід виділити наступні 3:

1. Індекс економічної свободи (далі – ІЕС) – розраховується з 1995 р. інститутом «Фонд Спадщина» (The Heritage Foundation) спільно з журналом The Wall Street Journal [8]. Демонструє, наскільки економіка тієї чи іншої держави відповідає ліберальним принципам. Автори рейтингу стверджують, що лібералізація економіки веде до добробуту, і рейтинг це підтверджує: ступінь економічної свободи більш-менш збігається з рівнем добробуту нації. ІЕС оцінює країни за 10 категоріями економічної свободи, серед яких: політика регулювання; торгівельна політика; фіскальна політика; втручання держави; монетарна політика; інвестиційна політика; фінансова політика; права власності; поширення корупції; політика у сфері праці. ІЕС вимірюється у відсотках у діапазоні від 0 до 100, де мінімальному значенню відповідає найнижчий ступінь економічної свободи. Країни згруповані в п'яти категоріях: «вільні» з індексом від 80 до 100; «в основному вільні» – від 70 до 79,9; «відносно вільні» – від 60 до 69,9; «в основному невільні» – від 50 до 59,9; «репресивні» з індексом від 0 до 49,9.
2. Індекс розвитку людського потенціалу (далі – ІРАП) – щорічно публікується Програмою розвитку ООН у вигляді доповіді про умови життя і становищі населення в різних країнах світу (Human Development Report) [9]. Призначений для порівняльної оцінки рівня добробуту, письменності та середньої тривалості життя в країні. Даний показник дозволяє комплексно вивчити розвиток людського потенціалу населення. Важливість здійснення такого дослідження пояснюється необхідністю більш повного використання сукупних людських ресурсів, розширенням можливостей окремої людини в різних сферах економічної діяльності країни, а також тим, що добробут і повноцінний розвиток індивіда має бути головною метою керівництва будь-якої країни світу. При підрахунку індексу використовуються три типи показників: середня тривалість життя; рівень грамотності дорослого населення країни; рівень життя, оцінений через ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

(дол. США). За допомогою ІРАП робиться спроба ранжувати країни за рівнем благополуччя і якості життя їх громадян.

3. Індекс «мережевої готовності» (далі – ІМГ) – з 2002 р. публікується ВЕФ і школою бізнесу INSEAD в Глобальному звіті з інформаційних технологій (Global Information Technology Report) [10]. Вимірює рівень розвитку інформаційних технологій за 68 параметрами. Відображає ступінь готовності суспільства до участі та отримання переваг від розвитку інформаційних комп'ютерних технологій і стає все більш важливим показником, що оцінює потенціал країни і можливості її розвитку. Тісний зв'язок між інформаційно-комунікаційними технологіями (далі – ІКТ) і фінансовим процвітанням було вперше відзначено на Всесвітньому економічному форумі в 2001 р. В цілому, ІМГ складається на основі трьох різних індексів: умови для розвитку ІКТ – оцінка ринкового середовища, державного регулювання та мережевої інфраструктури за 30 показниками; готовність до використання мережевої інфраструктури в громадянському суспільстві, діловому середовищі і державних структурах – оцінка за 23 параметрами; реальний рівень використання ІКТ – аналіз за 15 показниками. На думку експертів ВЕФ, інформаційні технології сьогодні відіграють провідну роль в конкурентоспроможності національних економік.

Вищеперелічені рейтинги та індекси стають своєрідною призмою, через яку світова спільнота оцінює рівень конкурентоспроможності країн світу.

Крім інтегральних індексів, що характеризують конкурентоспроможність національних економік, важливо також оцінювати окремі показники та їх динаміку при аналізі конкурентоспроможності країн. Так, про рівень конкурентоспроможності країни можна судити за показником ВВП на душу населення. Даний показник визначає рівень економічного розвитку країн. Але ВВП на душу населення не можна вважати точною характеристикою, у зв'язку з тим, що чимале значення має також галузева структура виробництва, якість товарів, ефективність витрат матеріалів та енергії на одиницю продукції. Для оцінки ВВП різних країн світу проводяться міжнародні порівняння, основу яких складає перерахунок макроекономічних показників країн в єдину валюту на основі паритетів купівельної спроможності (далі – ПКС). Оцінки на базі ПКС є більш об'єктивними та відображають рівень розвитку країн в єдиній валюті.

Таким чином, комплексний аналіз міжнародних інтегральних індексів та їх складових, що характеризують національну конкурентоспроможність, а також окремих статистичних показників (ВВП на душу населення), заснований на міжнародних та регіональних зіставленнях, дозволяє певною мірою виявити конкурентоспроможність економік країн на світовому і регіональному рівнях.

Проаналізуємо рівень конкурентоспроможності економіки України у структурі світової економіки за розглянутими індексами та показниками.

Першим індексом для аналізу є індекс глобальної конкуренції. В рейтингу враховується 144 країни світу. Слід зауважити, що всі дані, які враховувалися при розрахунку ІГК для України, були надані Центром соціально-економічних досліджень CASE-Україна [11].

У *табл. 1* представлено рейтинг України за 12 показниками індексу глобальної конкурентоспроможності в структурі світової економіки за період 2007–2012 рр.

Виходячи з даних *табл. 1*, можна зробити висновок про те, що, на думку експертів ВЕФ, найбільш проблемними сферами за середнім значенням показників індексу глобальної конкурентоспроможності за період 2007–2012 рр. є якість інститутів, ефективність ринку товарів та послуг, розвиненість фінансового ринку, макроекономічна стабільність та конкурентоспроможність компаній. Найкращі значення мають такі показники як розмір ринку та якість вищої освіти та професійної підготовки.

Стосовно конкурентоспроможності України на мікрорівні, слід зазначити, що індекс конкурентоспроможності для бізнесу та його складових (конкурентоспроможність компаній та якість національного бізнес-клімату) також знаходиться на досить низькому рівні (*табл. 2*).

Виходячи з *табл. 2* можна зробити висновок про те, що найкращий період для ведення бізнесу в Україні був 2008 р. Після світової фінансової кризи якість рівня конкурентоспроможності усередині країни постійно погіршувалась. У 2012 р. спостерігається покращення індексу конкурентоспроможності для бізнесу за рахунок покращення показника конкурентоспроможності компаній. Але за показником якості національного бізнес-клімату Україна посіла нижче місце, ніж у попередньому році.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Таблиця 1

Рейтинг конкурентоспроможності України згідно із методикою Всесвітнього Економічного Форуму за період 2007–2012 рр.

Роки	Показники індексу глобальної конкурентоспроможності												Загальний індекс глобальної конкурентоспроможності
	Якість інститутів	Інфраструктура	Макроекономічна стабільність	Здоров'я та початкова освіта	Вища освіта та професійна підготовка	Ефективність ринку товарів та послуг	Ефективність ринку праці	Розвиненість фінансового ринку	Технологічний рівень	Розмір ринку	Конкурентоспроможність компаній	Інноваційний потенціал	
2007	115 (3,12)	77 (3,09)	82 (4,67)	74 (5,37)	53 (4,2)	101 (3,74)	65 (4,3)	85 (3,96)	93 (2,75)	26 (4,62)	81 (3,83)	65 (3,22)	73 (3,98)
2008	115 (3,3)	79 (3,1)	91 (4,6)	60 (5,6)	43 (4,5)	103 (3,9)	54 (4,5)	85 (4,0)	65 (3,4)	31 (4,6)	80 (3,9)	52 (3,4)	72 (4,09)
2009	120 (3,1)	78 (3,4)	106 (4,0)	68 (5,4)	46 (4,4)	109 (3,7)	49 (4,6)	106 (3,6)	80 (3,4)	29 (4,7)	91 (3,6)	62 (3,2)	82 (3,95)
2010	134 (3,0)	68 (3,8)	132 (3,2)	66 (5,7)	46 (4,6)	129 (3,5)	54 (4,5)	119 (3,3)	83 (3,4)	38 (4,5)	100 (3,5)	63 (3,1)	89 (3,9)
2011	131 (3,0)	71 (3,9)	112 (4,2)	74 (5,6)	51 (4,6)	129 (3,6)	61 (4,4)	116 (3,4)	82 (3,5)	38 (4,5)	103 (3,5)	74 (3,1)	82 (4,0)
2012	132 (3,1)	65 (4,1)	90 (4,4)	62 (5,8)	47 (4,7)	117 (3,8)	62 (4,4)	114 (3,5)	81 (3,6)	38 (4,6)	91 (3,7)	71 (3,2)	73 (4,14)
Середнє значення за показником за період 2007–2012 рр.	124,5 (3,1)	73 (3,57)	102 (4,18)	67 (5,58)	47 (4,5)	114 (3,71)	57 (4,45)	104 (3,63)	80 (3,34)	33 (4,59)	91 (3,67)	64 (3,2)	78 (4,01)

* в табл. цифри показують місце в рейтингу, цифри в дужках – індекс

**Рейтинг України за індексом конкурентоспроможності для бізнесу
за період 2007–2012 рр.**

Показники	Роки						Середнє значення за період 2007–2012 рр.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Індекс конкурентоспроможності для бізнесу	82	66	81	89	90	85	82
Конкурентоспроможність компаній	81	80	91	100	103	91	91
Якість національного бізнес-клімату	83	53	72	78	78	80	74

* цифри, які наведені в таблиці, показують місце України в рейтингу

«Звіт про світову конкурентоспроможність», який публікує Міжнародний інститут розвитку менеджменту, розраховує індекс загальної конкурентоспроможності для 60 країн світу. Кожна країна оцінюється на основі аналізу 331 критерію за чотирма основними показниками: стан економіки, ефективність уряду, стан ділового середовища та розвиток інфраструктури. Кожен показник має рівну вагу і включає в себе п'ять факторів. Таким чином, сукупний рейтинг конкурентоспроможності заснований на 20 різних індикаторах. При розрахунку використовуються дані міжнародних організацій і партнерських інститутів по всьому світу. Бізнес-клімат в охоплених дослідженням країнах оцінюється на основі думки аналітиків, опитувань керівників великих корпорацій і фахівців. Рейтингування здійснюється на основі зворотного співвідношення: дві третини – статистичні дані і одна третина – експертних оцінок. У 2012 р. Україна посіла 56 місце (табл. 3).

Дані табл. 3 підтверджують отримані раніше оцінки стосовно найгірших та найкращих показників індексів конкурентоспроможності – Ефективність уряду та Розвиненість інфраструктури відповідно.

За даними інституту «Фонд Спадщина», за індексом економічної свободи в 2012 р. Україна визнана «репресивною» країною (табл. 4).

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Таблиця 3

Рейтинг конкурентоспроможності України згідно із Звітом про світову конкурентоспроможність за період 2008–2012 рр.

Роки	Показники індексу загальної конкурентоспроможності				Загальний індекс конкурентоспроможності
	Стан економіки	Ефективність уряду	Стан ділового середовища	Розвиток інфраструктури	
2008	50	52	52	46	54
2009	55	56	53	48	56
2010	55	56	54	41	57
2011	45	58	55	48	57
2012	48	56	55	51	56
Середнє значення за період 2008–2012 рр.	50	55	53	46	56

* цифри, які наведені в таблиці, показують місце України в рейтингу

Таблиця 4

Рейтинг конкурентоспроможності України за Індексом Економічної Свободи за період 2007–2012 рр.

Роки	Індекс економічної свободи		Показники індексу економічної свободи, %									
	Місце в рейтингу	Пункти індексу	Свобода підприємництва	Свобода торгівлі	Фіскальна свобода	Участь держави в економіці	Монетарна політика	Інвестиційні свободи	Фінансова система	Захист прав власності	Захист від корупції	Свобода трудових відносин
2007	133	51,1	44,3	82,2	79,0	43,0	69,9	30,0	50,0	30,0	28,0	54,3
2008	152	48,8	40,5	84,0	77,0	39,0	68,1	30,0	40,0	30,0	27,0	52,4
2009	162	46,4	38,7	82,6	77,9	41,1	61,2	20,0	30,0	30,0	25,0	57,7
2010	164	45,8	47,1	85,2	77,3	32,9	63,2	20,0	30,0	30,0	22,0	50,0
2011	163	46,1	46,2	84,4	78,2	29,4	67,7	20,0	30,0	30,0	24,0	51,2
2012	161	46,3	47,6	84,4	78,2	29,4	71,0	20,0	30,0	30,0	23,0	49,9
Середнє значення за період 2007–2011 рр.	155,8	47,4	44,1	83,8	77,9	35,8	66,9	23,3	35,0	30,0	24,8	52,6

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

Аналіз основних показників Індексу економічної свободи в Україні за період 2007–2012 рр. свідчить про те, що в країні, на думку експертів «Фонд Спадщина», досить не погано розвинені свобода торгівлі, фіскальна свобода, а також позитивно оцінюється монетарна політика. В найменшому ступені в Україні організована інвестиційна свобода, захист від корупції та захист прав власності, що негативно впливає на загальний індекс економічної свободи.

В рейтингу країн світу за Індексом Розвитку Людського Потенціалу (ІАРП), Україна знаходиться в другій групі з чотирьох – країни з високим рівнем людського потенціалу. В 2012 р. Україна займала 78 місце з 186 країн світу (табл. 5).

Таблиця 5

Рейтинг конкурентоспроможності України за Індексом Людського Потенціалу за період 2007–2012 рр.

Роки	Загальний ІЛП		Показники			
	Місце в рейтингу	Значення	Тривалість життя	Середня тривалість навчання	Очікувана тривалість навчання	ВВП на душу населення (ПКС, дол.)
2007	76	0,788	67,7	10,8	13,7	6 848
2008	85	0,796	68,2	11,0	14,0	6 914
2009	75	0,771	68,4	11,2	14,5	6 657
2010	69	0,710	68,6	11,3	14,6	6 535
2011	76	0,729	68,5	11,3	14,7	6 175
2012	78	0,740	68,8	11,3	14,8	6 428
Середнє значення за період 2007–2012 рр.	76,5	0,756	68,4	11,2	14,4	6 592,8

За розрахунками експертів Програми розвитку ООН, Україна займає 110 місце за рівнем тривалості життя, але за рівнем грамотності – Україна демонструє показники вище середніх та займає 15 місце в світі.

Рівень розвитку Інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ) та їх вплив на розвиток національної економіки України нижче середньосвітового, про що свідчать висновки з Глобального звіту з інформаційних технологій

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

[10]. За Індексом «Мережевої готовності» в 2012 р. Україна посіла 75 місце із 142 можливих (табл. 6).

Таблиця 6

Рейтинг конкурентоспроможності України за Індексом «мережевої готовності» за період 2007–2012 рр.

Роки	Компоненти ІМГ			Індекс «мережевої готовності»
	Умови для розвитку ІКТ	Готовність до використання ІКТ	Реальний рівень використання ІКТ	
2007	70	72	71	70
2008	62	69	63	60
2009	82	85	76	79
2010	90	98	82	86
2011	73	105	29	95
2012	75	117	33	84
Середнє значення за період 2007-2012 рр.	75	91	59	79

Згідно з рейтингом країн за індексом «мережевої готовності» простежується тенденція до зниження готовності до використання ІКТ в громадському суспільстві, діловій сфері, держструктурах, але значно підвищується реальний рівень використання ІКТ. З аналізу наведених позиції можна зробити висновок про те, що населення України більшою мірою готово до застосування ІКТ.

Кінцевим результатом підвищення конкурентоспроможності національної економіки в багато чому є покращення життєвих умов й зростання доходів населення. Ранжирування України за рівнем ВВП на душу населення (за ПКС) свідчить про те, що країна знаходиться на рівні нижче середньосвітового. У 2012 р. рівень ВВП на душу населення в Україні склав 7 600 дол. (табл. 7).

Слід зауважити, що незважаючи на підвищення показника ВВП на душу населення за ПКС протягом останніх років, існує тенденція до зниження місця в рейтингу країн світу.

ВВП України на душу населення за ПКС за період 2007–2012 рр.

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП на душу населення (за ПКС), дол.	6 954	7 310	6 339	6 678	7 208	7 600
Місце в рейтингу МВФ	113	101	121	118	124	133

Таким чином, аналіз рейтингових позицій України в основних міжнародних організаціях і дослідження різних складових конкурентоспроможності країни на світовому просторі дозволяє зробити ряд висновків про рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Порівняльними перевагами економік України є:

- ▶ досить висока ефективність ринку праці;
- ▶ відносно високий рівень вищої освіти та професійної підготовки, а також високий рівень грамотності дорослого населення;
- ▶ макроекономічна стабільність та періодична раціональна участь держави в економіці
- ▶ досить високий ступінь свободи, пов'язаний з отриманням ліцензій та дозволів на експортні та імпорتنі операції («свобода торгівлі»);
- ▶ відносно збалансована монетарна політика, спрямована на підтримку цінової стабільності.

Слабкими місцями економіки України є:

- ▶ низький рівень розвитку фінансового ринку та технологій;
- ▶ низька ефективність державного управління, включаючи стан державних інститутів;
- ▶ неефективний ринок товарів і послуг;
- ▶ низька конкурентоспроможність країни на мікрорівні (слабкий рівень конкурентоспроможності компаній і відносно низька якість національного бізнес-клімату);
- ▶ високий рівень корупції та слабкий захист прав власності;
- ▶ неефективна інвестиційна політика;

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

- низька ступінь розвитку фінансової системи та органів регулювання;
- відносно низький рівень розвитку ІКТ;
- низька середня тривалість життя населення.

Проведена оцінка міжнародних індексів та показників, які характеризують рівень конкурентоспроможності України в структурі світової економіки, дозволяє зробити наступні висновки: Україна має рівень національної конкурентоспроможності економіки нижче середньосвітового. Для підвищення конкурентоспроможності економіки державі необхідно розвивати фінансові ринки, підвищувати конкурентоспроможність своїх компаній, поліпшувати технологічний та інноваційний рівень, підвищувати ефективність державного управління і якість інститутів, покращувати ефективність ринку товарів і послуг, підвищувати якість національного бізнес-клімату, боротися з корупцією, захищати права власності, стимулювати інвестиційні свободи, а також збільшувати середню тривалість і рівень життя населення.

Але слід зауважити, що Україна знаходиться тільки на початку шляху побудови конкурентоспроможної економіки. В умовах глобальної фінансової кризи проблема підвищення конкурентоспроможності набуває першорядного значення, тому що криза в значній мірі загострює конкуренцію, в тому числі і на світових ринках. Проведення ефективних структурних реформ і розвиток взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва в регіоні також може сприяти посиленню конкурентоспроможності України у світовій економіці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мищенко Л. Я. Оценка конкурентоспособности национальной экономики: теоретические и методические аспекты / Л. Я. Мищенко, А. И. Хомутова. – Кубанский государственный университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ej.kubargo.ru>
2. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
3. Кизим Н. А. Качество жизни населения и конкурентоспособность Украины и стран ЕС / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 164 с.
3. Кизим Н. А., Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира/ Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 216 с.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

4. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/
 5. Institute for Management Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imd.org
 6. Дорогов В. А., Миронов В. В., Смирнов С. В. Анализ возможностей использования рейтингов конкурентоспособности WEF и IMD для выработки рекомендаций в сфере экономической политики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hse.ru/temp/2006/files/20060404-06/20060405_mironov.doc
 7. The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>
 8. Human Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hdr.undp.org>
 9. Global Information Technology Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-information-technology/the-great-transformation/network-readiness-index>
 10. CASE Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua/index.php>
-

Тищенко О. М., докт. екон. наук, професор

Гусев Ю. В., здобувач

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. харків)

Світовий досвід визначення малого бізнесу як складової розвитку економіки

Незважаючи на тривалу історію розвитку ринкової економіки, у світовій практиці на даний час немає уніфікованого визначення сутності та змісту поняття малого бізнесу. Більше того, у більшості розвинених країн, як правило, не існує загального визначення того, які підприємства є малими (МП).

Віднесення підприємства до малого, середнього або великого важливо не лише для самого підприємства, але й для держави. За поділом малого й великого бізнесу лежать не тільки кількісні ознаки, але й якісні економічні розходження, які виражаються в особливостях зовнішніх умов розвитку підприємств різних розмірів, джерелах фінансових і матеріальних ресурсів і можливостях доступу до них, у специфіці менеджменту та політиці відносно трудових ресурсів [6].

Критерії віднесення підприємців до представників малого бізнесу не однакові, це можуть бути:

- величина капіталу й обсяг продажів – у Великобританії, Італії, Японії;
- монополістичне положення на ринку – у США;
- правовий статус – у Франції;
- форма власності – в Угорщині;
- незалежне або залежне положення у великій виробничій структурі – в Японії [7].

Подібна множинність критеріїв обумовлює потребу у виділенні найбільш ємних, узагальнених, що характеризують малий бізнес як з кількісної, так і з якісної сторони.

У міжнародній статистиці основним критерієм, що визначає розмір підприємства, виступає чисельність зайнятих, іноді у сполученні з величиною

річного обсягу продажів або балансовою вартістю активів. Загальним правилом є виділення сектора малих і середніх підприємств (МСП), у границях якого розглядаються власне МП. При цьому поняття «малий бізнес» й «малі й середні підприємства» зазвичай вживаються в закордонній літературі як синоніми, якщо мова не йде про проблеми, що ставляться тільки до малих підприємств [2].

Межі малого бізнесу залежать від законодавчо встановлених державними органами або іншими представницькими організаціями критеріїв, що конституують сутність цього поняття. У ЄС уже протягом багатьох років робляться спроби використання єдиного визначення для рішення завдання зі спостережень за феноменом МСП. У той же час, у кожній країні – члені співтовариства, паралельно існують свої національні підходи до визначення МСП, що варіюються для конкретних завдань [3].

Проблеми, що виникають при порівняльних дослідженнях рівня розвитку малого й середнього бізнесу в окремих країнах, наочно демонструють методологічні й практичні труднощі, пов'язані із установаженням єдиних підходів до визначення границь МСП.

Відсутність чітких обмежень в основних критеріях визначення сектора МСП дозволяє без зміни законодавства розробляти спеціальні критерії для виділення різних типів МСП, як на рівні країни, так і при більш низькому територіальному поділі. Законодавство не забороняє таку гнучкість при встановленні критеріїв. Майже у всіх країнах використовуються «плаваючі критерії», перегляд яких здійснюється залежно від пріоритетів і завдань проведеної державної політики [4].

У більшості країн, що виділяють сектор малого або малого й середнього бізнесу, використовуються переважно три показники: чисельність працюючих, річний оборот, валюта балансу [1].

Чисельність працюючих на підприємстві. Обмеження на чисельність зайнятих є найпоширенішим загальноприйнятим кількісним критерієм, що є присутнім у законодавстві всіх країн, де виділяється МСП. Хоча мети розмежування окремих категорій бізнесу найчастіше сильно відрізняються, за чисельністю зайнятих, як правило, виділяють три групи суб'єктів господарювання (у порядку частоти використання):

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

- ▶ малі підприємства;
- ▶ середні підприємства;
- ▶ мікропідприємства.

Але навіть у використанні критерію за чисельністю зайнятих є свої особливості:

- ▶ відрізняються міжнародні підходи у визначенні самого поняття зайнятості. В одних випадках використовується показник середньої чисельності зайнятих за рік, в інших – середньосписочна чисельність;
- ▶ відрізняються масштаби застосування даного критерію. Так, критерій може бути єдиним для всього сектора або ж диференціюватися за видами діяльності. Наприклад, у ЄС мікропідприємствами вважаються всі підприємства із чисельністю зайнятих до 10 осіб, незалежно від виду діяльності;
- ▶ мета виділення: тільки для статистичного обліку й моніторингу; з метою виділення категорій, що потребують різних видів підтримки або пільг [2].

Найчастіше використовується як показник зайнятості «середньосписочна чисельність». В умовах, коли для малого й середнього бізнесу поширення одержали такі форми залучення працівників як зовнішнє сумісництво або складання договорів цивільно-правового характеру, доцільно оперувати показником середньої чисельності зайнятих.

Річний оборот або обсяг продажів. Показник використовується разом із критерієм чисельності зайнятих як додатковий обмежник при визначенні типів підприємств. До основних причин застосування обмежень на обсяг продажів (оборот) як критерій виділення сектора можна віднести [7]:

- ▶ однозначність трактування показника;
- ▶ відсутність необхідності організовувати спеціальний облік. Оборот відслідковується будь-яким суб'єктом господарювання поза залежністю від форми обліку фінансів;
- ▶ простоту виділення необхідної групи суб'єктів господарської діяльності.

Підсумок балансу або балансова вартість активів. Валюта балансу використовується як додаткова, уточнююча критеріальна ознака разом з ознакою

по числу зайнятих і розміру обороту. Показник важливий для визначення розмірів бізнесу залежно від майнових прав.

Оскільки не всі підприємці, і особливо малий бізнес, ведуть звітність у вигляді балансів, використання критерію за розміром активів має обмежене застосування. Зокрема, в умовах України, де істотна частка суб'єктів господарювання, що застосовують спрощену систему звітності або сплачують єдиний податок на доход, його використання було б недоцільним [2].

Критерії визначення самостійності бізнесу: обмеження на структуру власності – широко розповсюджений обмежувачий критерій, що дозволяє точніше виділяти самостійні, незалежні суб'єкти МСП, які в першу чергу мають потребу в увазі з боку держави, а не використовуються іншими великими гравцями з метою одержання різного роду преференцій.

Використання даного обмеження дозволяє виключити з категорії МСП несамостійні й залежні підприємства: дочірні, асоційовані або державні підприємства [5].

На жаль, при аналізі міжнародної практики в області виділення сектора МСП (*табл. 1*) у більшості випадків не є можливим одержати методологію щодо визначення критеріїв. Тому є дві причини [2]:

перша – країни з розвинутою ринковою економікою встановили критерії виділення сектора МСП настільки давно, що документи для обґрунтування границь сектора вже можна вважати архівними. Їхній пошук тим більше марний, що споконвічно прийняті критерії часто переглядалися й можуть сильно відрізнятись від діючих;

друга причина полягає в тому, що в більшості випадків рішення приймається виходячи із суб'єктивних подань дослідників або політиків про те, що таке мале або середнє підприємство. Використовуються так звані експертні оцінки. Досить часто як принцип установаження обмежень для МСП відбувається проста апеляція до міжнародної практики, необґрунтоване запозичення.

У Сполучених Штатах Америки федеральним законом про малий бізнес встановлено, що мала фірма – це фірма, що має одного або декількох власників, з числом зайнятих не більше 500 осіб, величиною активів не більше 5000000 \$ і річним прибутком не понад 2000000 \$. В залежності від кількості найнятих працівників усі підприємства в США поділяються на [3]:

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

найменші – 1–24 зайнятих;
 малі – 25 – 99 зайнятих;
 проміжні – 100 – 499 зайнятих;
 великі – 500 – 999 зайнятих;
 найбільші – 1000 і зайнятих.

Таблиця 1

Критерії віднесення компаній до малого та середнього бізнесу по країнах світу [5]

Країна	Малі підприємства			Середні підприємства		
	Величина активів	Виручка від продажу	Середня чисельність (ос.)	Величина активів	Виручка від продажу	Середня чисельність (ос.)
Бельгія	3,125 млн євро	6,25 млн євро	50	Визначення середнього підприємства відсутнє		
Данія	20 млн дат. крон	40 млн дат. крон	50	75 млн дат. крон	150 млн дат. крон	250
Ірландія	1,9 млн євро	3,8 млн євро	50	7,6 млн євро	15,2 млн євро	250
Нідерланди	3,5 млн євро	7 млн євро	50	14 млн євро	28 млн євро	250
Норвегія	30 млн норв. крон	60 млн норв. крон	50	Середніми вважаються всі підприємства, окрім малих та компаній, акції яких котируються на біржі		
Іспанія	2,4 млн євро	4,7 млн євро	50	9,5 млн євро	19,9 млн євро	250
Австралія	5 млн долл.	10 млн дол.	50	Визначення середнього підприємства відсутнє		
Великобританія	–	4,5 млн дол.	50	–	17,8 млн дол.	250

У Великобританії віднесення підприємств до суб'єктів малого бізнесу ґрунтується на даних обороту і чисельності зайнятих по галузях економіки. До найдрібніших відносять фірми з числом зайнятих від 1 до 25 осіб, до дрібних – від 25 до 99. При цьому, в обробній промисловості малими вважаються

фірми із зайнятістю нижче 200 осіб, тоді як в торгівлі це підприємство з річним оборотом менше 400 тис. фунтів стерлінгів, досвід Канади та Японії наведено у *табл. 2* [1].

Таблиця 2

Диференціація критерію МП в Канаді та Японії [3; 5]

Диференціація критерію МП в Канаді				
Кількість працюючих (чол.) Обсяг річного доходу (млн долл)	Малі підприємства		Середні підприємства	
	Послуги	Виробництво		
	до 49	до 99	до 499	
до 5	до 10	до 50		
Диференціація критерію МП в Японії				
	Послуги	Роздрібна торгівля	Оптова торгівля	Промисловість, будівництво, транспорт
Середні підприємства	до 50	до 50	до 100	до 300
Малі підприємства	до 5	до 5	до 5	до 20
Статутний капітал	до 1087	до 544	до 1087	до 3260

У Франції малими вважаються підприємства, на яких чисельність зайнятих не перевищує 50 осіб і річний оборот до стягування податків оцінений на момент закриття підсумкового балансу, нижче 10 млн євро. Причому в різних галузях економіки розмір фірми оцінюється по-різному. Якщо в сільському господарстві і харчовій промисловості фірми із зайнятістю більше 200 осіб вважаються великими, то у галузі виробництва устаткування межа чисельності – 500 осіб. [2].

Порівняння критеріїв визначення розмірів діяльності можна здійснити виходячи з даних *табл. 3*.

У Німеччині малими підприємства вважаються, якщо [1]:

- ▶ вони належать до промисловості та мають чисельність працюючих до 49 осіб;
- ▶ вони належать до оптової торгівлі та мають чисельність працюючих до 9 осіб;
- ▶ вони належать до роздрібною торгівлі і сфери послуг та мають чисельність працюючих до 2 осіб.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Таблиця 3

Диференціація критерію МП у Франції, Італії та Індії

Диференціація критерію МП у Франції [3]				
		Мікро	Малі	Середні
Кількість працюючих (осіб)		<10	<50	<250
статутний капітал (не більше)		<=€ 2 млн	<=€ 10 млн	<=€ 43 млн
річний оборот (не більше)		<=€ 2 млн	<=€ 10 млн	<=€ 50 млн
Диференціація критерію МП в Італії, [5]				
		Мікро	Малі	Середні
Кількість працюючих (осіб)		<10	<50	<250
статутний капітал		≤€2 млн	≤€10 млн	≤ €43 млн
річний оборот		≤€2 млн	≤€10 млн	≤€50 млн
Диференціація критерію МП в Індії, [3]				
		Мікро	Малі	Середні
Максимальна вартість позаоборотних активів	Виробництво	\$50 тис.	\$1 млн	\$2 млн
	Сфера послуг	\$20 тис.	\$0,4 млн	\$1 млн
Кількість працюючих		Не регламентовано		

Інтенсивний розвиток малих підприємницьких структур не може відбуватися без втручання держави. Держава як інституційна основа розвитку національної економіки і суспільства має брати активну участь у формуванні політики щодо сприяння розвитку підприємницьких структур. Для цього вона повинна використовувати економічні важелі й механізми сприяння. Аналіз світового досвіду фінансової підтримки підприємництва свідчить, що остання є системою багатопланових заходів, котрі охоплюють практично всі аспекти життєдіяльності підприємницьких структур (їх створення, функціонування, комерційної діяльності, фінансів, інвестицій, інновацій та ін.) [4].

Цікавим прикладом щодо високих стандартів організації державного управління розвитком малого бізнесу є рекомендації провідних країн світу для країн з перехідною економікою, які були викладені в узагальненому документі під назвою «Організація управління на принципах аналізу стратегічної політики і розробки стратегічного плану розвитку малого бізнесу». У цьому документі, в якому узагальнюються практично всі відомі сучасні аспекти державного управління малим бізнесом, особливо підкреслюється

таке: головним залишається питання захисту інтересів малого та середнього бізнесу урядом. Створення органу сприяння малому бізнесу при міністерстві фінансів, як правило, підвищує авторитет такого органу. Американська модель Адміністрації малого бізнесу при Президентові США послужила прикладом при створенні аналогічного органу уряді інших країн [7].

Функції державних відомств сприяння розвитку малого бізнесу багато в чому схожі, відмінності полягають в ієрархії підлеглості і у взаємодії з іншими відомствами, в організаційній структурі і масштабах діяльності. При цьому визначення конкретної організаційної форми органу державного сприяння розвитку підприємств малої економіки, його завдання, функції, права і обов'язки щодо правового регулювання малого бізнесу практично в усіх країнах здійснюється шляхом ухвалення спеціального закону [6].

Незважаючи на різні організаційні форми державного інституту управління малою економікою, що створені у світі, всі вони схожі за базовим принципом, що покладається в основу їх конструкції і згідно з яким оцінюється ефективність діяльності таких інституцій. Таким базовим принципом, відомим з часів А. Маршалла, є організація управління процесами у контексті задач економічного розвитку визначеного об'єкта управління. Це означає, що місце, роль, завдання та оцінка ефективності політики органів державного управління малим бізнесом у кожній країні визначається по здобутих економічних показниках розвитку його представників. Таким чином необхідність реалізації виробничої функції управління покладена в основу формування та практичної діяльності органу державного управління з питань політики розвитку підприємств малого та середнього бізнесу [4].

Однак в питаннях побудови ефективної політики щодо розвитку МСП спеціальний орган такого управління постійно зіштовхується зі складністю прийняття точних управлінських рішень. Це пов'язано з тим, що мале підприємство, як сфера економічної діяльності, є сегментом ринкових відносин, проте не може мати внутрішню структурованість, аналогічну діючим галузевим економічним системам. При цьому слід розуміти, що економічна система малого підприємництва більш складна, ніж будь-яка галузева система, бо, в певному розумінні, є віддзеркалюванням в мініатюрі загальногалузевої структури державної економічної системи в цілому. Але при цьому система малого підприємництва майже не має чинників її внутрішньої структуризації і тому знаходиться у сфері прийняття ризикових управлінських рішень.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Це вимагає від органу державного управління малою економікою концентрувати свою діяльність на проведенні системних, масштабних і, головне, постійних досліджень стану існуючої системи МСП у територіальному та національному аспектах [5].

У цих питаннях обмежитися інформацією головного статистичного бюро країни щодо тенденцій у розвитку підприємств МСП явно недостатньо. У всіх країнах світу державні органи управління розвитком МСП розробляють та удосконалюють власну інформаційно-статистичну базу щодо аналізу процесів, що відбуваються у стані малого та середнього підприємництва. Реалізація органом управління функції аналітичного дослідження стану МСП є передумовою для визначення диференційованих потреб цього сектора і базою для формування стратегічних програм його подальшого розвитку.

Саме в процесі проведення системних досліджень, що відбуваються у секторі МСП, визначаються «слабкі місця» в його економічній дієздатності. З досвіду розвинутих країн світу до головних функцій органу державного управління розвитком МСП відносяться наступні: ідеологічна; аналізу стратегічних потреб розвитку МСП; регуляторна; фінансової підтримки розвитку МСП; навчально-освітня та організаційна [7].

Усі фінансові важелі держави мають бути спрямовані не тільки на безпосереднє збільшення фінансових можливостей суб'єктів підприємництва, а й на стимулювання останніх з урахуванням загальнонаціональних цілей та пріоритетів економічного зростання. За економічним призначенням фінансові важелі, що використовуються в межах державної підприємницької політики, можна розподілити на дві групи: *перша* – заходи податкового регулювання та сприяння самоінвестуванню підприємництва; *друга* – фінансово-інвестиційні методи державного впливу на бізнес [6].

Політика щодо оподаткування підприємництва має бути такою, щоб підприємцям вистачало власних фінансових ресурсів або недержавних капіталів (використання різноманітних форм взаємофінансування, спільних кас, партнерська допомога підприємців, залучення інвестицій приватних осіб тощо).

Питома вага самофінансування підприємництва в загальних інвестиціях у країнах з розвинутою ринковою економікою вже кількадесят років коливається в межах 55 – 85%. Такі масштаби самофінансування бізнесу стали можливими лише завдяки виваженій державній податковій політиці [6].

Слід зазначити, що існує гранична межа рівня оподаткування для конкретних умов економічного розвитку. Наприклад, у США законодавчо визначено граничний рівень податкової ставки на доходи підприємців, який становить 34%, у Великобританії – 35%, Японії та Франції – 42%, Швеції – 52%, Німеччині – 53%. В Україні узагальнений показник податкової ставки становить майже 85%, що дестимулює творчо-продуктивну, виробничу підприємницьку діяльність, спричиняє зростання цін і масову несплату податків, розвиток тіньової економіки [1].

У деяких розвинених країнах, таких як Японія, Німеччина, Франція, сформувались системи оподаткування, спеціально спрямовані на підтримку малого і середнього підприємництва. У цих країнах фінансова підтримка здійснюється встановленням для таких підприємств знижених ставок оподаткування, а також наданням податкових пільг, що дає можливість підприємцям резервувати частину одержаних ними прибутків та спрямувати її на інвестування у власне виробництво. Однак такі особливі фінансові та податкові пільги надаються не всім підприємствам малого або середнього бізнесу, а лише відібраним за певними критеріями підприємствам, які працюють у сферах, що впливають на стабілізацію життєвого рівня та добробуту населення країни, тобто мають соціальне спрямування [3].

Малі підприємства Великобританії звільнені від сплати податку на прибуток із засобів, спрямованих на інформаційні і телекомунікаційні технології, а також частини коштів, що виділяються на НДДКР, мають пільги по сплаті ПДВ, місцевого податку на майно. А підприємства, чий оборот не перевищує 56 тис. ф. ст., взагалі не підлягають реєстрації в місцевому відділенні Королівської служби митниць і акцизів в цілях обкладення ПДВ [1]. Малий бізнес має окремі пільги по веденню податкової звітності. Більше того, нині для МСП діє пільга на сплату 825 фунтів стерлінгів з річного прибутку як заохочення за здачу своїх фінансових звітів в електронному вигляді [4].

Зміцнення фінансової бази державної підтримки підприємництва може здійснюватися за рахунок чотирьох головних джерел:

- ▶ цільових коштів із бюджетів відповідного рівня (не менше 5% доходної частини відповідного бюджету);
- ▶ фінансової діяльності регіональних фондів підтримки підприємництва, зокрема малого (доходи від надання кредитів, а також доходи

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

від випуску та розміщення цінних паперів, у тому числі регіональних позик);

- ▶ пайової участі державних органів фінансової підтримки підприємництва у фінансуванні регіональних програм та інвестиційних проєктів;
- ▶ іноземної допомоги, яка може здійснюватися у різних формах [4].

Основними формами та методами державної фінансово-інвестиційної підтримки прямого впливу на розвиток підприємництва є: застосування дотацій, субсидій, субвенцій; державні й місцеві замовлення; надання позик і гарантій державними та регіональними органами; сприяння розвитку фінансово-промислових груп; фінансова підтримка загальнодержавних фондів та регіональних фінансових інститутів [5].

Фінансова підтримка в різних її формах має надаватися на засаді селективної структурної і фінансової політики. Перевагу матимуть суб'єкти господарювання, які працюють у пріоритетних напрямках економіки, зайняті випуском експортної або імпортозамінної продукції; агропромислові утворення нового типу; інноваційні підприємства та підприємства, які створюють нові робочі місця [3].

Особливе місце серед фінансових важелів належить державному кредитуванню підприємництва, що має цільовий та пільговий характер. Насамперед державний кредит надається на конкретні цілі, визначені в державних економічних програмах, і є значно вигіднішим проти приватних кредитів для підприємницьких структур і за величиною процентної ставки, і за вимогами щодо забезпечення кредитів, і за термінами та порядком їх повернення.

У світовій практиці державного кредитування підприємництва використовуються такі основні форми позик:

- ▶ позики, що повертаються у разі успіху і надаються як допомога на впровадження інновацій;
- ▶ пільгові позики, коли держава як активний посередник між підприємством та фінансовою установою бере на себе значну частину виплати процентів, полегшуючи тим самим для підприємств умови одержання банківських кредитів;
- ▶ позики, що видаються на створення підприємства або на започаткування бізнесу, фізичним та юридичним особам, котрі вперше розпочинають підприємницьку діяльність;

- позики цільового спрямування на виконання підприємницьких проєктів;
- позики на закупівлю необхідного обладнання та устаткування;
- позики лізингового характеру [5].

Великі південнокорейські компанії, у тому числі і Samsung, завжди надають кредити і різноманітні пільги своїм працівникам, які, у свою чергу, є справжніми патріотами своїх фірм. У Південній Кореї, так само як і в Японії, є загальноприйнятим і вважається дуже почесним працювати усе життя в одній і тій самій компанії [5].

Державні кошти для підтримки малого бізнесу витрачаються по трьох основних напрямках: надання пільгових кредитів (термін до 8 років і процентна ставка на 2,5–3% нижче за банківську), розробка і впровадження нових технологій і поповнення оборотних коштів [7]. Сукупний об'єм позик, що надаються, останніми роками постійно збільшується і досяг більше 1,4 млрд дол. Корейська корпорація малого бізнесу здійснює такі програми фінансування малого бізнесу :

- довгострокові позики на корпоративну реструктуризацію (розширення основних фондів, придбання устаткування і нерухомості);
- стабілізуючі позики (управління виробництвом, системою продажів і технологічного розвитку);
- торгові позики (виділяються малим підприємствам, які зазнають труднощі з отриманням кредитів в комерційних банках із-за низьких показників товарообігу);
- позики на комерціалізацію НДДКР (виділяються компаніям впродовж 3 років з моменту отримання патенту).

Відділ SBA по стандартизації (Office of Size Standards), відповідно до промислової класифікаційної системи, визначає критерії віднесення бізнесу до малого, які варіюються по галузях. В якості прикладу, для оптової торгівлі і промислового виробництва це буде кількість найнятих робітників (відповідно не більше 100 і 500 осіб, в промисловості в окремих випадках – до 1,5 тис.). Для роздрібною торгівлі і сфери обслуговування істотним є оборот за три роки або середньо річний прибуток (від 12 до 28,5 млн дол) [1].

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

У Німеччині пріоритет відданий ринковій економіці, дія законів якої не знає національних меж. Проте чистої ринкової економіки, як відомо, не існує, тому кожна країна характеризується певною мірою втручання держави в економіку. У Німеччині це втручання досить велике, дещо більше, ніж в США або в деяких країнах Західної Європи. Поясненням цьому може послужити історія країни за останні півстоліття [1].

Основні принципи державної політики по відношенню до малого бізнесу близькі за змістом в усіх країнах з ринковою економікою. Держава не захищає неефективні підприємства від конкуренції. Заходи, що вживаються нею, спрямовані на рішення проблем, що виникають виходячи з розмірів малого бізнесу порівняно з великим. По можливості полегшується доступ до капіталу і нових технологій. Враховуючи довгострокову перспективу і інтереси усєї економіки, перевага віддається самостійності підприємства, а не підтримки його державою [4]. Рішення з питань малого і середнього підприємництва розглядаються на федеральному рівні, деякі з них делегуються нижнім адміністративним структурам (землям, містам, округам). Лише після уважного їх вивчення, враховуючи рекомендації спеціальних дослідницьких організацій по малому бізнесу і різні економічні показники, приймаються які-небудь законодавчі акти.

Важливе значення надається інвестиціям, відсутність яких утруднює появу нових підприємств і пристосування існуючих до постійних змін в економіці.

Більшість цих функцій передана спеціалізованим банкам, банківська група Kreditbanken fur Wiederaufbau (KfW) найбільша серед них. Фінансовані нею програми різні. Загальнодоступні дані за результатами роботи KfW і інформація про її найближчі плани інвестування і підтримки. Регулярно в спеціальних журналах публікується порівняльний аналіз ефективності інвестицій в області малого бізнесу. [1].

Порядок видачі кредитів однаковий для усіх, без яких-небудь переваг, і тільки кредитоспроможність підприємства є необхідною умовою їх отримання. Пряма допомога банку здійснюється за наступними напрямками:

- *державні інвестиційні надбавки та субсидії* надаються переважно на безповоротній основі. Вони покривають меншу частину потреб в інвестиційному фінансуванні;

- ▶ *пільгове кредитування* використовується на федеральному і регіональному рівнях у вигляді банківських гарантій і пайової участі інвестиційних компаній, що фінансуються державою. Своєрідна кредитна субсидія або прихована фінансова допомога, забезпечує стабільне, рівномірне фінансування проекту інвестора по твердій низькій ставці. Тривалість терміну кредитування складає зазвичай близько 10 років, із звільненням підприємства на перші два роки від платежів. Повернення узятих сум можливе у будь-який час, але частина коштів інвестора мають бути власними. Доля пільгового кредиту складає зазвичай 50% і залежить від цілей проекту;
- ▶ *кредитування місцевих програм* здійснюється часто на більш пільгових умовах, ніж по офіційним ставкам: дотації складають 3-10% від суми кредиту. Цільова спрямованість таких кредитів є однією з найважливіших умов їх надання (переорієнтація економіки східних земель, збільшення в них долі малого бізнесу, вирішення соціальних питань, зайнятості молоді та ін.). Науково-дослідні, природоохоронні, житлові і зовнішньоекономічні державні програми орієнтовані не лише на малий і середній бізнес. Проте через його більшу гнучкість і мобільність, істотна частина підтримки, що надається, і контрактів, що укладаються, дістається йому [2].

Поряд із державним кредитуванням підприємництва існує ще одна форма його підтримки — надання гарантій. У Великобританії діє програма гарантування позик малим підприємствам. Сенс програми полягає в тому, що Служба малого бізнесу гарантує комерційному банку повернення до 75% вартості кредитів або позик у разі неплатоспроможності малого підприємства [100]. При цьому визначення конкретних умов позики – це прерогатива комерційного банку, а державні органи лише приймають рішення про можливість його гарантування. Головними причинами відмови в гарантуванні є обмеження по цільовому використанню кредитів. На покриття гарантій з державного бюджету щорічно виділяється близько 50 мільйонів фунтів стерлінгів.

Окрім гарантій комерційним банкам, фінансова підтримка малого бізнесу здійснюється також на регіональному рівні через різні фонди. Широко поширені регіональні фонди, які надають пільгове кредитування і фінансування підприємствам, які утворюються в слаборозвинених регіонах країни.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Малі підприємства можуть отримати спеціальні гранти за рахунок засобів бюджету. Ця підтримка носить вибірковий характер – підтримуються найбільш пріоритетні з точки зору державних органів проекти [5]. Деякі державні органи стають гарантами приватних фірм, тобто ручаються за них на певну суму коштів. На цю суму фірми й можуть отримати кредит у комерційних банків.

Відтак основними заходами у сфері фінансово-кредитної підтримки мають стати:

- надання допомоги підприємцям у формі стартового капіталу;
- лібералізація процедур надання позик;
- стимулювання комерційних банків, інших кредитних установ і організацій щодо фінансування підприємництва;
- запровадження системи гарантованих цільових позик під підприємницькі проекти. Позики можуть видавати місцеві комерційні банки під гарантію існуючих і створюваних фондів підтримки бізнесу.

Зарубіжний досвід і аналіз вітчизняної практики розвитку малого бізнесу свідчать, що державна підприємницька політика має включати такі складові:

- регулювання всіх тих процесів, що відбуваються в підприємницькому середовищі та є формотворчими його чинниками: політика роздержавлення та приватизації;
- конкурентна або антимонопольна політика;
- державна система підтримки підприємництва [3].

У цілому в промисловості кількість підприємств недержавного сектору має перевищувати 75% з обсягом виробленої продукції понад 50%. У таких країнах, наприклад, як США, частка державного сектору становить 10%, Німеччина – 20%, Франція – 40%, Швеція – 50%, Данія – 60%. Це доводить, що і державний сектор спроможний бути висококонкурентним та ефективним, якщо він функціонує за законами ринку, а не розраховує на бюджетне фінансування та різного роду пільги [1].

Формотворчим чинником становлення підприємницького середовища є конкурентна (антимонопольна) політика держави, політика, що спрямована на запобігання монопольній діяльності, на її обмеження та припинення, а отже, — на розвиток цивілізованої конкуренції.

Чинником, що сприяє формуванню підприємницького середовища є інститут банкрутства – загальний інструмент підприємницької політики, що виявляє неефективну діяльність підприємницьких структур, їхню неспроможність розрахуватися з державою та кредиторами, гарантуючи захист інтересів останніх та розробляючи заходи для запобігання банкрутству [4]. У світовій практиці законодавство про банкрутство розвивалось у двох принципово різних напрямках — так звані британська та американська моделі. За британською — банкрутство розглядалось як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів (основних, оборотних та інших), наявних у боржника, та його ліквідації як суб'єкта господарювання. Суттю американської моделі є здійснення санації підприємства з метою його реабілітації та відновлення платоспроможності. Нині державне регулювання в розвинутих ринкових країнах інтегрує ці дві моделі [1].

Для малого підприємництва у розвинутих країнах створюються сприятливі умови, головними з яких є наступні: високі гарантії збереження приватної власності, широка господарська самостійність і воля дій підприємців, підтримка сумлінної конкуренції і боротьба з монополістичною діяльністю, пільгове кредитування і фінансування, істотна допомога в наданні інвестицій, державні гарантії, державні замовлення. У результаті, у середньому малі виробники дістають більший прибуток на власний капітал, ніж великі виробники [4].

Світовий досвід і практика господарювання свідчать про те, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування й взаємодія безлічі великих, середніх і малих підприємств, їхнє оптимальне співвідношення. Саме підприємства малого бізнесу вважаються однією з головних рушійних сил економічного розвитку, діючим засобом структурної перебудови, подолання диспропорцій на окремих сегментах ринку, активізації інноваційної діяльності, розвитку конкуренції, утворення нових робочих місць, зниження безробіття й подолання бідності. Малий бізнес є невичерпним резервом розвитку економіки кожного регіону, оскільки одночасно він є своєрідним стимулом самовдосконалення підприємців, виступаючи універсальним інструментом участі мільйонів громадян в економічному житті свого регіону й країни та у міжнародному поділі праці [1]. Зважаючи на це, основне завдання полягає в пошуку можливостей самостійного розвитку сектора малого бізнесу.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

ЛІТЕРАТУРА

1. Зоидов К. Х. Особенности эволюции малого и среднего инновационного предпринимательства кризисной экономики в постсоветском пространстве / К. Х. Зоидов, Е.В. Моргунов, К. В. Биджамова – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. –152 с.
2. Зоидов К. Х. Россия-Азия: Влияние малого предпринимательства на макроэкономическую динамику в условиях мирового финансового кризиса / К. Х. Зоидов, К. В. Биджамова // Проблемы развития рыночной экономики (Сборник научных трудов). Под ред. чл.-корр. РАН Цветкова В. А. – М.: ИПР РАН, 2009. – Вып.2. – С.3 – 20.
3. Ляшенко В. И. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине) / В. И. Ляшенко, В. В. Хахулин – Донецк: ИЭПИ НАН Украины: Юго-Восток, Лтд, 2007. – 456 с.
4. Карпенко Н. Інтеграційні моделі розвитку малого бізнесу / Н. Карпенко // Схід: аналітико-інформаційний журнал. – ІЕП НАН України. – К.: Український культурологічний центр, 2008. – №2. – С.26 – 32.
5. Клівець П. Г. Стратегія малого бізнесу: навч. посібник / П. Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
6. Варналій З. С. Основи підприємницької діяльності. / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко – К.: Знання України, 2004. – 404 с.
7. Гавриш О. М. Деякі аспекти моделювання конкурентної динаміки малого бізнесу / О. М. Гавриш // Вісник Міжнародного слов'янського університету: Сер. «Економічні науки». – 2008. – №1. – С.46 – 52.

Погорлецкий А. И., докт. экон. наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета, заведующий кафедрой экономики и международного бизнеса Международного банковского института, г. Санкт-Петербурга, Россия

Международная налоговая конкурентоспособность российского бизнеса: текущая оценка и возможные пути повышения

Материалы подготовлены в рамках реализации НИР Санкт-Петербургского государственного университета № 13.23.485.2011 по теме: «Внешние факторы деятельности российских предприятий в конкурентной глобальной среде».

Характеристики национального налогового климата являются важными компонентами внешней среды воздействия на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов – налоговых резидентов данного государства. Это особенно важно с точки зрения общей конкурентоспособности страны, в основе которой, как известно, лежит конкурентоспособность компаний, ее представляющих¹. Очевидно, что международная конкурентоспособность хозяйствующих субъектов – налоговых резидентов России – болезненный вопрос, при этом проблемой является и конкурентоспособность российской налоговой системы в целом. Мы представим текущую оценку развития процесса налоговой конкуренции в современном мире, обратив особое внимание на международную налоговую конкурентоспособности Российской Федерации, позволяющей сделать выводы о влиянии налогов на общую конкурентоспособность российского бизнеса, а также укажем на возможные пути повышения конкурентоспособности российских хозяйствующих субъектов через дальнейшее улучшение налогового климата России.

1. Налоговая конкуренция и особенности развития национальных налоговых систем в современном глобализирующемся мире

Современный этап развития системы мирохозяйственных связей отличается турбулентностью национальных экономик, волатильностью цен мировых рынков товаров, услуг, капиталов, а также заметно ухудшившейся

¹ Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

ситуацией в сфере государственных финансов большинства ведущих стран мира (проблема дефицита бюджета и эскалации государственного долга). Перспективы развития мировой экономики представляются неопределенными: на смену позитивным настроениям и оптимистическим ожиданиям посткризисного роста пришло опасение повторения глобальной рецессии, причем в еще более глубоких масштабах². Оценим характер международной налоговой конкуренции в предшествующую кризису эпоху, в условиях недавнего кризиса, а также выявим перспективы развития налоговой конкуренции в посткризисном мире, обозначив наиболее заметные тенденции, характерные для национальных налоговых систем ведущих государств.

Мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., привел к ряду изменений в характере реализуемой национальной налоговой политики большинства ведущих стран мира. Следует отметить, прежде всего, то, что налоговые стратегии выхода из кризиса оказались для разных государств и групп стран разными, соответственно, в то время как одни правительства в рамках своих антикризисных политик в большей степени задействовали фискальную роль налогов, другие активизировали стимулирующую функцию налогообложения. Имелись и компромиссные варианты сочетания двух данных стратегий, когда некоторые налоги для увеличения поступлений в Государственный бюджет повышались, другие же, напротив, снижались для стимулирования предпринимательской и инвестиционной активности³.

² См., напр.: World Economic Outlook. IMF Sees Heightened Risks Sapping Slower Global Recovery. IMF Survey Online. October 9, 2012. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2012/RES100812A.htm> ; Конец света переносится - настоящий кризис начнется в 2013. URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3113573> ; Saxo Bank: мировая экономика ходит по замкнутому кругу. URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3101881>

³ Подробнее см., напр.: Налоговые реформы. Теория и практика: монография для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010; Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика: монография / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – Киев: Кондор, 2011; Погорлецкий А. И. Налоги, общество, экономика: К проблеме модернизации системы налогового регулирования в современном мире // Свободная мысль. 2011. № 3 (1622). С. 33 – 48; Погорлецкий А.И. Особенности национального налогового регулирования в посткризисном мире // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2011. – № 3.

Соответственно, ряд налогов (прежде всего на прибыль) в ведущих странах мира даже несмотря на многочисленные имеющиеся проблемы в сфере государственных финансов был сохранен на прежнем уровне или же уменьшен, в то время как другие налоги, главным образом, на доходы физических лиц и сверхприбыли инвесторов, возросли. Ряд стран при этом повысил и некоторые косвенные налоги, включая НДС и акцизы. С учетом того, что в настоящее время налоги на прибыль занимают более скромное место в структуре налоговых поступлений правительств развитых стран мира, чем индивидуальные подоходные налоги и НДС, в общем и целом к числу основных последствий глобального кризиса для национальных налоговых систем можно отнести общее повышение уровня налогового бремени. Это стало прямым следствием роста государственных расходов в рамках масштабных антикризисных программ. Так, данные ОЭСР показывают, что в среднем в 2007 г. уровень государственных расходов в странах ОЭСР составлял около 40% ВВП, а в 2009 г. он уже превысил 45% ВВП⁴.

В условиях роста государственных расходов в кризисный и посткризисный периоды оказалось достаточно затруднительно финансировать правительственную экспансию в экономику путем выпуска новых долговых обязательств: подобная политика уже имела своим следствием стремительное развитие долгового кризиса в Европейском Союзе, когда возникла угроза дефолта целого ряда экономик (конец весны и осень 2010 г., а тем более события второй половины 2011 г. и всего 2012 г. заставили всерьез задуматься о возможности суверенных дефолтов Греции, Испании, Италии, Португалии). Кроме того, даже крупнейшая экономика мира – Соединенные Штаты Америки – уже столкнулась как с угрозой технического дефолта из-за превышения допустимого законодательством порога государственного долга, так и с возможностью «бюджетного обрыва» из-за исчерпания лимита размещения государственных долговых обязательств. Таким образом, возмож-

Май – июнь. С. 126 – 137; Налоговые системы. Методология развития: монография для магистрантов, обучающихся по программам «Налоги и налогообложение», «Финансы и кредит» / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 128 – 145; Погорлецкий А. И. Налоговая политика ведущих зарубежных стран: современные аспекты // Финансы и кредит. 2012. № 13 (493). Апрель. С. 71 – 80.

⁴ См.: Reducing Public Spending. URL: http://www.oecd.org/document/27/0,3746,en_2649_201185_46605915_1_1_1_1,00.html

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

ности по дальнейшему наращиванию дефицита государственных бюджетов и государственного долга к лету 2011 г. у целого ряда ведущих стран мира оказались исчерпаны. В результате становится все более и более очевидно, что основную нагрузку по преодолению посткризисных проблем в области государственных финансов должны взять на себя налоги.

Какая же ситуация в сфере международной налоговой конкуренции сложилась к настоящему моменту? Прежде всего, необходимо отметить достаточно четкое деление ведущих развитых стран мира – субъектов международной налоговой конкуренции на соответствующие группы по характеру реализуемой налоговой политики в предкризисный период. К первой группе данных государств необходимо отнести англосаксонские экономики, которые к концу XX в. были главными сторонниками развития процесса международной налоговой конкуренции за счет достаточно радикальных неконсервативных налоговых реформ, проведенных ими в 1980 – 1990-е годы. Здесь следует выделить налоговые реформы в США, Канаде, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии, результатом которых стало существенное снижение налоговых ставок (прежде всего налога на прибыль корпораций и индивидуального подоходного налога) и общего уровня налогового бремени в данных государствах, что в немалой степени способствовало их инвестиционной привлекательности для всего мира. Высокие темпы роста (до 5–6% в год) в 1990-е годы многие экономисты объясняют в том числе и разумной налоговой политикой англосаксонских экономик, направленной на поощрение налоговой конкуренции с другими странами и регионами мира.

Вторую группу государств – ведущих субъектов международной налоговой конкуренции образуют т. н. социальные рыночные экономики континентальной Европы, включая Германию, Францию, Италию. Поскольку в рамках доминирования политики сильной социальной защиты и развития мощной инфраструктуры государственного сектора здесь было невозможно снижать налоги по образу и подобию англосаксонских экономик, то социальные рыночные хозяйства стали к концу XX века противником международной налоговой конкуренции, считая методы своих основных оппонентов «фискальным демпингом» в ущерб стабильному развитию национальных экономик континентальных европейских стран. В итоге высокие налоги, необходимые для финансирования социальной инфраструктуры, ограничивали возможности более динамичного развития континентальных стран

Западной Европы, а многие производства постепенно перебазировались отсюда в страны и регионы с меньшими налоговыми издержками для бизнеса.

Отдельные европейские страны, такие как Ирландия и Швейцария, выбрали для себя экспериментальный путь развития в качестве т.н. «европейских налоговых лабораторий», стремясь применять передовые тенденции в мировой налоговой политике, на тот момент связанные с распространенностью концепции экономики предложения, а также (особенно Швейцария) не упускать из виду позитивный характер развития социальной инфраструктуры по образу и подобию социально-рыночных экономик. В итоге данные две страны можно выделить в отдельную – третью – группу субъектов международной налоговой конкуренции из числа развитых стран.

И, наконец, последнюю – четвертую – группу ведущих субъектов международной налоговой конкуренции образуют ведущие экономики Азии – Япония и Южная Корея. Здесь сильна ориентация на активные регулирующие позиции государства, но не столь масштабно развит социальный сектор экономики. Соответственно, и налоговая политика в большей степени была ориентирована на умеренную по характеру налогового бремени поддержку государства, но вместе с тем существуют достаточно высокие ставки основных подоходных налогов для возможности решения задач государственного регулирования, связанных в первую очередь с преодолением застойных явлений в экономике из-за событий 1990-х годов.

Если соотнести позиции ведущих стран – субъектов международной налоговой конкуренции и России, то необходимо констатировать, что образцом для подражания в постсоветской России 1990-х годов стала общая философия налогообложения англосаксонского мира, в основе которой лежит ориентация на умеренный характер подоходных налогов, но вместе с тем на одновременное заимствование структуры налоговых систем социальных рыночных хозяйств. Так, на этапе становления налоговой системы России был в равной степени использован опыт США и Великобритании (низкие ставки налога на прибыль и индивидуального подоходного налога для стимулирования хозяйственной деятельности и привлечения инвесторов), а также опыт Германии (наличие в структуре налоговой системы НДС и социальных налогов и сборов). В итоге в налоговой системе России сохраняются и умеренные ставки основных подоходных налогов, и высокая значимость для бюджета косвенных и социальных налогов.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Наиболее интересной тенденцией в современном турбулентном мире является то, что в кризисный период прежние диаметрально противоположные взгляды стран, представляющих англосаксонскую и социально-рыночную модели развития, поменялись в оценке роли налогов для национальной экономики с точностью до наоборот. В 2009 – 2011 гг., впервые в новейшей истории, именно социальные рыночные экономики, такие как Германии и Франция, стали защитниками существующего уровня налогов от повышения, а также выступили за умеренную правительственную финансовую политику и прекращение масштабной экспансии государства в экономику. Это свидетельствует о возможной смене прежних лидеров международной налоговой конкуренции⁵.

В свою очередь, англосаксонские страны сделали ранее несвойственный им поворот от прежнего курса на умеренный характер налогообложения с акцентом на регулирующую функцию налогов к большему вмешательству в экономику с существенным ростом налогового бремени как для населения, так и для компаний. Кроме того, следует обратить внимание на то, что из-за происходящих изменений в подходах к современной роли налогов фактически происходит еще более высокий характер конвергенции национальных налоговых систем. Как нам представляется, в основе трансформации последних, а также в основе проводимой национальной налоговой политики теперь будут лежать более однородные представления о роли института налогообложения для экономического развития.

На наш взгляд, современной мировой экономике присуще постепенное сближение (конвергенция) ранее противоположных взглядов на роль налогов как инструментов макроэкономического регулирования, изначально разделивших развитые страны мира на консервативную англосаксонскую и социально-рыночную континентально-европейскую ориентацию национальных налоговых политик и систем налогообложения. Ведущие англосаксонские страны (прежде всего, США и Великобритания) стремятся в гораздо большей степени, чем в недалеком прошлом, активизировать социальную роль налогов, а социально ориентированные континентальные европейские

⁵ Впрочем, президент Франции Ф. Оланд внес коррективы в курс своего предшественника Н. Саркози, существенно повысив предельную ставку индивидуального подоходного налога.

экономики (Германия, Франция) все большее внимание обращают на стимулирующую роль налогов для компаний и граждан. Таким образом, в условиях кризиса оказался заметен очевидный парадокс: самыми стойкими сторонниками сложившейся структуры налоговых систем и защитниками налоговых ставок от повышения были Германия и Франция, в то время как США и Великобритания все больше отказываются от своей некогда чрезмерно либеральной налоговой политики, повышая налоговые ставки, ужесточая налоговое администрирование и вводя новые налоги, призванные ограничить спекулятивную активность бизнеса и населения.

Россия, налоговая система и налоговая политика которой на этапе своего становления в 1990-е – 2000-е годы испытала существенное влияние как англосаксонского, так и континентально-европейского подхода, в современной ситуации оказалась на распутье, что поставило российские власти в неоднозначное положение, заставив экспериментировать в поисках наиболее удачной антикризисной и посткризисной налоговой стратегии. Так, в период кризиса Россия не стала увеличивать ставки налога на доходы физических лиц, одновременно снизив базовую ставку налога на прибыль с 24 до 20%, но при этом повысила отдельные косвенные налоги (экспортные и государственные пошлины, некоторые акцизы), а также социальные налоги и сборы.

Итак, можно сделать следующие выводы. *Во-первых*, в международной налоговой конкуренции в условиях глобального кризиса произошло ранее не свойственное сближение позиций ее ключевых субъектов в отношении необходимости активизации фискальной и стимулирующей роли налогов для форсирования посткризисного восстановления национальных экономик и нормализации ситуации в сфере государственных финансов. *Во-вторых*, лидерство в процессе формулировки основных правил поведения стран – участниц процесса международной налоговой конкуренции начинает постепенно переходить от англосаксонских к социально-рыночным экономикам. И, *в-третьих*, антикризисная налоговая политика России в общем и целом соответствует представлениям ведущих стран мира о характере дальнейшего развития национальных налоговых систем в современных условиях неопределенности текущего состояния и перспектив глобальной экономики. Как будет развиваться международная налоговая конкуренция в посткризисный период – покажет время, хотя становится все более и более очевидно, что налоги в обозримом будущем для преодоления всех последствий мирового кризиса будут повышаться.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

2. Налоговый климат России: влияние на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов

Несомненно, России с точки зрения глобального позиционирования ее компаний-резидентов свойственна благоприятная комбинация многих детерминантов национальных конкурентных преимуществ. Но даже с учетом того, что российские компании-экспортеры ресурсов, а также финансовые структуры, доходы которых зависят от экспорта сырья, продолжают сохранять за собой устойчивые позиции в рейтингах крупнейших и наиболее прибыльных компаний мира, общая конкурентоспособность России оказывается невысока.

Так, в списке крупнейших компаний мира Fortune Global 500 в 2012 г. находились 7 российских бизнес-единиц, причем пять из них (Газпром, Лукойл, Роснефть, ТНК-ВР и Сургутнефтегаз – соответственно, 15-е, 49-е, 137-е, 198-е и 430-е места по объему выручки) представляли топливно-энергетический комплекс, а две оставшиеся организации – сферу финансов (Сбербанк России и АФК «Система» – соответственно, 304-е и 315-е места). При этом в ранкинге наиболее прибыльных компаний мира 2012 г. по версии издания Fortune первую позицию занял флагман российского бизнеса – компания Газпром⁶. Вместе с тем, по числу национальных компаний – мировых лидеров Россия заметно уступает не только США, Японии, Германии, Франции и Китаю, но и таким государствам как Республика Корея или же Швейцария, объем ВВП и численность населения которых меньше российских показателей: в рейтинг Fortune Global 500 в 2012 г. вошли 15 швейцарских и 13 южнокорейских компаний, большая часть которых представляла обрабатывающую промышленность и сферу нефинансовых услуг.

Как следует из теории М. Портера, наряду с изначально присущими любому государству факторами, определяющими конкурентоспособность (к ним относятся человеческие и природные ресурсы), а также факторами, которые требуют долговременного и упорного развития (инфраструктура, интеллектуальный капитал, финансовые ресурсы), немаловажной для конкурентоспособности национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов оказывается роль правительства. Действительно, от качества го-

⁶ Fortune Global 500. Annual Ranking of the World's Largest Corporations 2012. URL: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/>

сударственного регулирования зависит усиление или, напротив, ослабление конкурентных позиций предпринимательских структур. В данном контексте налоговый климат, созданный и поддерживаемый в стране путем реализации соответствующей налоговой политики правительства, в немалой степени определяет международную конкурентоспособность национальных хозяйствующих субъектов⁷. Таким образом, налоговая привлекательность страны для юридических и физических лиц, занимающихся бизнесом, является частью ее национальных конкурентных преимуществ, и именно от характера налоговой политики правительства зависит стремление экономических агентов регистрироваться в качестве налоговых резидентов данного государства. Оценим налоговую составляющую международной конкурентоспособности российских хозяйствующих субъектов – резидентов, обратив внимание на сильные и слабые стороны налогового климата России для развития бизнеса.

В рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) в 2012 – 2013 гг. Россия стала лишь 67-й из 144 ранжированных стран, причем ее позиции по налоговым составляющим были достаточно низкими: 105-е место по умеренности налога на прибыль организаций (совокупная ставка по данным ВЭФ – 46,9%) и только 121-е место по общей эффективности налогообложения⁸. Стоит отметить, что позиции России по отмеченным нами показателям ухудшились в сравнении с прошлогодними оценками ВЭФ. В другом авторитетном рейтинге конкурентоспособности стран, составленном Лозаннской бизнес-школой IMD, Россия в 2012 г. была 48-й из 59 включенных в анализ государств⁹. При этом по эффективности государственного регулирования экономики, включая налоговую составляющую, у России вновь оказались не самые достойные показатели.

Вместе с тем, если взять Индекс экономических свобод, ежегодно публикуемый The Heritage Foundation, в 2012 г. у России при общей невы-

⁷ Портер М. Международная конкуренция. – Москва: Международные отношения, 1993. – С. 148– 150.

⁸ The Global Competitiveness Report 2012 – 2013. Geneva: The World Economic Forum, 2012. P. 304 – 305. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2012-2013/>

⁹ The World Competitiveness Scoreboard 2011. IMD. URL: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

сокой оценке уровня экономических свобод для предпринимательской деятельности (50,5 баллов из 100 возможных), соответствующей 144-му месту в группе государств с преимущественной несвободной экономикой («Mostly Unfree»), оказались достаточно неплохие позиции по показателю фискальной свободы (82,2 балла), превышающему среднемировую величину¹⁰. При этом Россия по размеру предельных налоговых ставок для доходов физических и юридических лиц – резидентов, а также по уровню налогового бремени (доля налоговых поступлений консолидированного правительства в процентах от ВВП) в рейтинге фискальных свобод The Heritage Foundation была конкурентоспособнее многих представителей первой десятки наиболее свободных экономик мира (рис. 1).

Рейтинг страны по общему уровню
экономических свобод

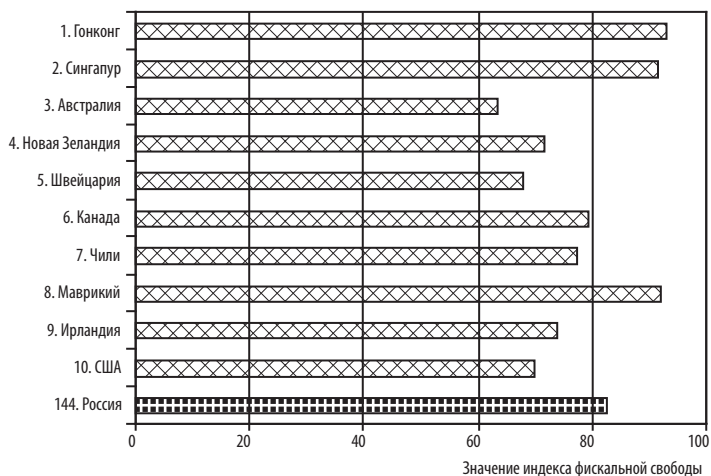


Рис. 1. Показатели фискальной свободы по данным The Heritage Foundation: сравнительная характеристика (2012 г.)

Источник: <http://www.heritage.org/index/ranking>

¹⁰ 2012 Index of Economic Freedom: Country Rankings. URL: <http://www.heritage.org/index/ranking>

Обратим внимание еще и на то, что за весь период с начала XXI в. фискальные свободы в России по данным The Heritage Foundation заметно превосходили общий уровень экономических свобод в стране (рис. 2). Вместе с тем, как свидетельствуют оценки, в динамике показателей фискальной свободы России в сравнении с периодом середины первого десятилетия XXI в. наметилась некоторая нисходящая тенденция. Попробуем разобраться, так ли уж плох налоговый климат России для международной конкурентоспособности отечественных компаний, для чего рассмотрим величину налогового бремени и ставок основных налогов.

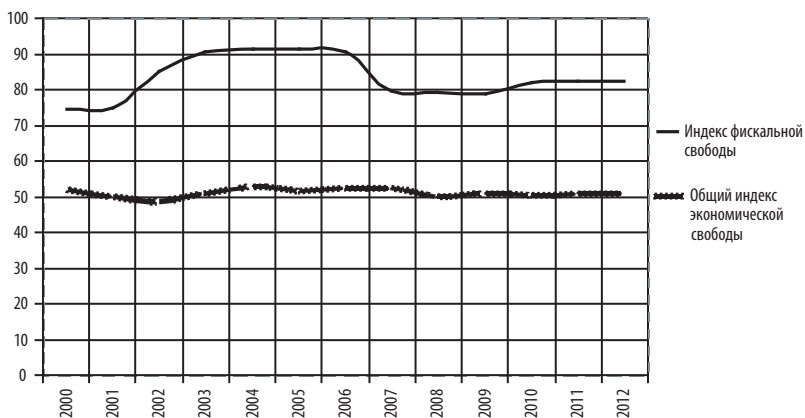


Рис. 2. Динаміка показників загальної економічної та фискальної свободи Росії по даним The Heritage Foundation, 2000 – 2012 гг.

Источник: <http://www.heritage.org/index/explore>

Оценивая величину налогового бремени в России, следует признать, что доля налоговых доходов бюджета консолидированного правительства по отношению к ВВП не является чрезмерной (она составила 31,7% ВВП в 2010 г. и 35,6% ВВП в 2011 г.). Кроме того, налоговое бремя существенно понижается для нефтегазового сектора экономики: в 2010 г. соответствующие налоговые поступления составили 23,4% ВВП, а в 2011 г. – 24,7% ВВП (рис. 3). Для сравнения приведем показатели среднего уровня налогового

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

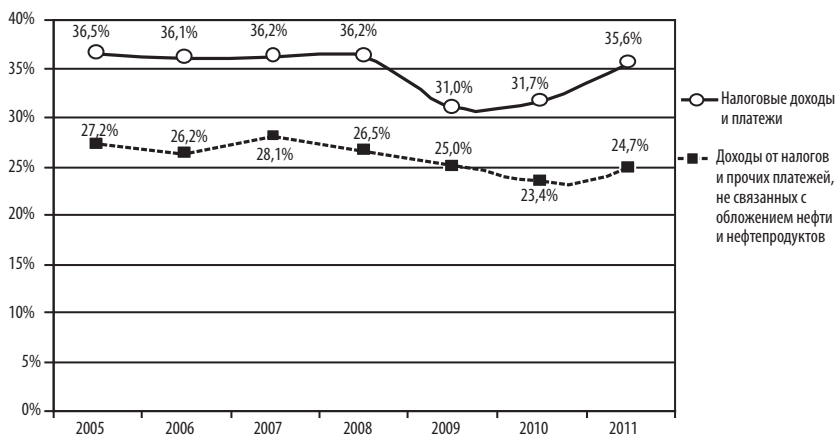


Рис. 3. Налоговые доходы бюджета расширенного правительства Российской Федерации в 2005 – 2011 гг. (% ВВП)

Источники: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/03.08.2011_ONNP_pravki_v_sootv_s_zamech_TIV-zavizir_SHatalovym.doc; <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=2738321&rid=1&p=2>

бремени в государствах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые в 2008 г. соответствовали 34,8% ВВП, а в 2009 г. – 33,7% ВВП¹¹. При этом среднее арифметическое доли налоговых поступлений бюджета в ВВП для 27 стран Европейского Союза (ЕС) составило в 2008 г. 36,7%, а в 2009 г. – 35,8%¹². Очевидно, что совокупная налоговая нагрузка в России для отраслей экономики, не связанных с добычей нефти, оказывается заметно ниже, чем в ведущих развитых странах мира. Таким образом, по общему уровню налоговой нагрузки для хозяйствующих субъектов – резидентов Россия (особенно для нефтяного сектора эконо-

¹¹ Tax revenues fall in OECD countries. URL: http://www.oecd.org/document/49/0,3746,en_2649_201185_46737201_1_1_1_1,00.html

¹² Fantini M. 2011 Edition of the 'Taxation Trends' Report. URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2011/taxation_trends_2011.ppt#282,11, Budgetary impact of tax measures by type of measure, 2009

Конкурентоспособность та інновації: проблеми науки та практики

мики) оказывается конкурентоспособнее многих развитых стран мира и Западной Европы.

Посмотрим теперь на величину базовой ставки налога на прибыль компаний в России и в ряде зарубежных стран по состоянию на 2011 г. (рис. 4). Представленные данные свидетельствуют о том, что максимально возможная ставка налога на прибыль организаций в РФ (20%) хотя и проигрывает в конкурентоспособности некоторым небольшим европейским государствам, но при этом она заметно меньше соответствующего уровня всех крупных экономик мира. Получается, что по данному показателю Россия

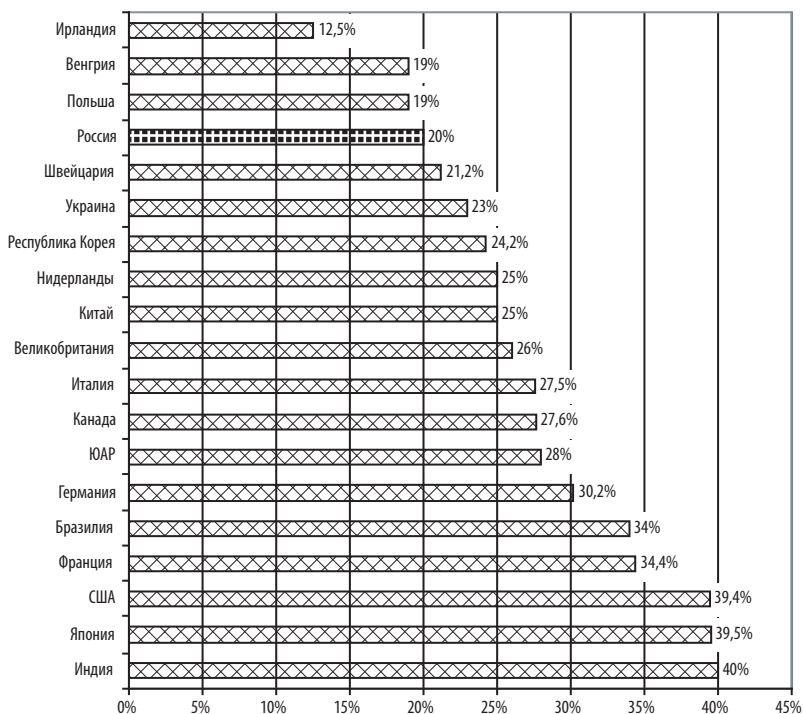


Рис. 4. Максимальная эффективная ставка налога на прибыль, % (2011 г.)

Источники: <http://www.worldwide-tax.com/>; <http://www.oecd.org/dataoecd/26/56/33717459.xls>

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

обладает достаточной привлекательностью для ведения бизнеса. Очевидно, что такие конкурентные позиции России были по справедливости оценены в ее индексе фискальной свободы и могут с успехом использоваться национальными хозяйствующими субъектами.

Следует также отметить, что более низкая, в сравнении с большинством ведущих государств мира, ставка налога на прибыль в Российской Федерации оказывает заметное влияние на выбор иностранными хозяйствующими субъектами организационно-правовой формы ведения бизнеса в России. Так, если в юрисдикции иностранного инвестора действует для устранения международного двойного налогообложения широко распространенный метод обычных налоговых кредитов (*ordinary tax credits*)¹³, то создание дочерней компании в России представляется лучшей альтернативой, нежели ведение операций на российском рынке через постоянное представительство (филиал). Поэтому неслучайно, что компании с иностранными инвестициями, зарегистрированные в качестве российских организаций – юридических лиц (являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации), численно превалируют над филиалами зарубежных юридических лиц.

Далее, если сравнивать характер налогообложения распределяемой прибыли, то по размеру налогов, удерживаемых у источника выплаты пассивных доходов (дивидендов, процентов и роялти – табл. 1), Россия имеет сопоставимые с зарубежными странами показатели, особенно с учетом действия соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, понижающих налоги на репатриацию дивидендов в адрес зарубежных получателей до минимум 5%, а налоги на перевод иностранным резидентам процентных платежей и роялти – вплоть до нуля. Стоит отметить, что наличие у России достаточно большого числа соглашений об избежании двойного налогообложения (более 80) благоприятствует прямым, портфельным и финансовым инвестициям в экономику Российской Федерации из стран, с которыми такие соглашения заключены, а также способствует более интенсивному обмену технологиями и прочими объектами интеллектуальной собственности. Не случайно тройку крупнейших инвесторов в российскую

¹³ Подробнее об этом см., напр.: Погорлецкий А. И. Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности. – СПб.: Издательство Михайлова В. А., 2006. – С. 49 – 60.

Конкурентоспособность та інновації: проблеми науки та практики

экономику составляют такие страны как Кипр, Нидерланды и Люксембург¹⁴, инвестиционное сотрудничество с которыми у Российской Федерации строится именно на основе двусторонних налоговых соглашений, представляющих особый интерес у российских реэкспортеров капитала.

Таблица 1

Ставки налогов на распределение пассивных доходов: сравнительная характеристика России и зарубежных стран

Страна	Ставка налога у источника выплаты доходов, %		
	Дивиденды	Проценты	Роялти
Бразилия	0	15	15
Великобритания	0	20	20
Германия	25	0	15/20
Индия	0	20	10
Испания	19	19	24
Канада	25	25	25
Китай	10	10	10
Польша	19	20	20
Республика Корея	20	20	20
Россия	9*/15**	20	20
США	30	30	30
Украина	15	15	15
Франция	25	0	33,33
Швейцария	35	35	0
Япония	20	15/20	20

Примечание: * при распределении дивидендов в пользу получателей – резидентов РФ;
** при распределении дивидендов в пользу получателей – иностранных резидентов.

Источник: http://www.worldwide-tax.com/world/tax_withholding_rates.asp

Давая оценку характеру косвенного налогообложения в России, обратим внимание на основной косвенный налог, к которому весьма чувствительны

¹⁴ Об иностранных инвестициях в 2011 году. Росстат. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/42inv27.htm

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

хозяйствующие субъекты, – налог на добавленную стоимость (НДС). Хотя НДС, как любой косвенный налог, можно переложить на конечных потребителей готовой продукции, он в немалой степени определяет итоговую цену реализуемых товаров и услуг, влияя на объемы производства и потребления, а, следовательно, от величины НДС зависит прибыль экономических агентов. Рис. 5 показывает, что Россия обладает определенной конкурентоспособностью по величине стандартной ставки НДС, которая ниже, чем во многих ведущих странах мира (при этом следует учесть тот факт, что ряд стран Европейского Союза в условиях долгового кризиса был вынужден поднять ставки НДС). Следовательно, характер обложения налогом на добавленную

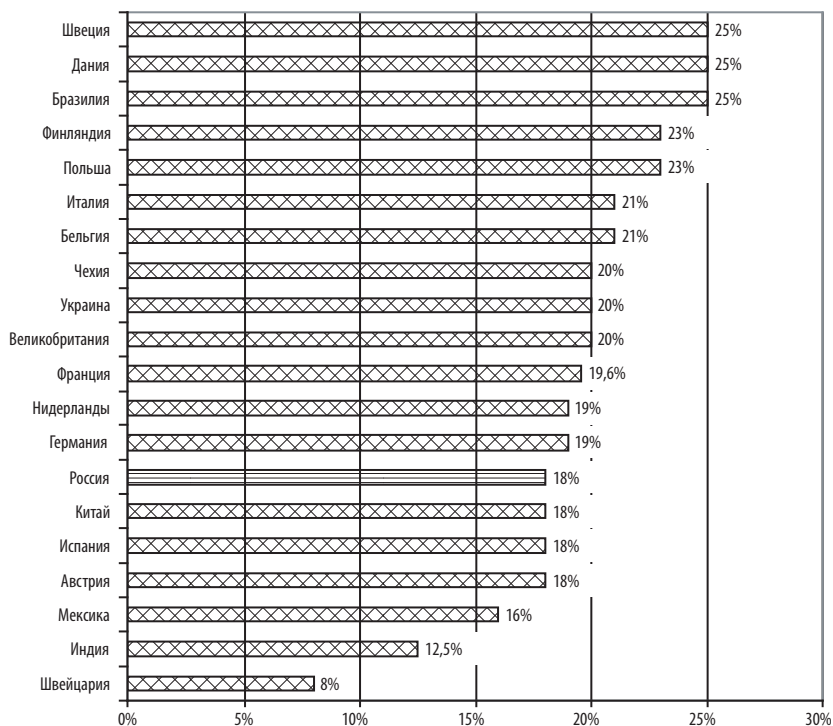


Рис. 5. Максимальная ставка налога на добавленную стоимость, % (2011 г.)

Источник: <http://www.worldwide-tax.com/>

стоимость опять-таки положительно сказывается на потенциальной конкурентоспособности российских хозяйствующих субъектов.

Возникает вопрос: почему же ВЭФ и IMD так низко оценивают налоговую конкурентоспособность России для бизнеса? *Во-первых*, как нам представляется, проблема связана не столько с высоким уровнем налогов на прибыль и на ее распределение для компаний – резидентов, сколько с избыточным характером социальных платежей с работодателей.

Действительно, российская ставка социальных отчислений во внебюджетные фонды в 2011 г. (34%) превысила уровень многих стран – членов ОЭСР, в том числе обладающих более развитой системой социального обеспечения населения (*рис. 6*). Даже с учетом понижения ставки социальных налогов на 2012 г. до 30% правительство Российской Федерации было вынуждено признать ошибочный характер своей стратегии в части налогообложения фонда оплаты труда, заключавшейся в отмене прежнего регрессивного единого социального налога¹⁵. Это слишком очевидно с точки зрения международной конкурентоспособности России по издержкам оплаты труда для предпринимателей: наличие соответствующих социальных налогов и сборов приводит к тому, что эффективная ставка налога на прибыль при этом, по данным ВЭФ, повышается до 46,9%¹⁶. Конечно, подобный высокий размер социальных налогов и сборов существенно ухудшает налоговый климат России для предпринимательской деятельности.

Во-вторых, низкие оценки налоговой конкурентоспособности России со стороны ведущих международных институтов связаны не только с характером налогообложения доходов российских предприятий, но также с невысокой устойчивостью и эффективностью национальной системы налогового регулирования. Данный фактор с точки зрения ВЭФ выделен как один из самых проблематичных при ведении бизнеса в России¹⁷.

¹⁵ Страховые взносы признали неудачными. Новости и аналитика информационно-го агентства Финмаркет. 2012. 9 февраля. URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2739389>

¹⁶ The Global Competitiveness Report 2012 – 2013. Geneva: The World Economic Forum, 2012. P. 305. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2012-2013/>

¹⁷ Ibid. P. 304.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

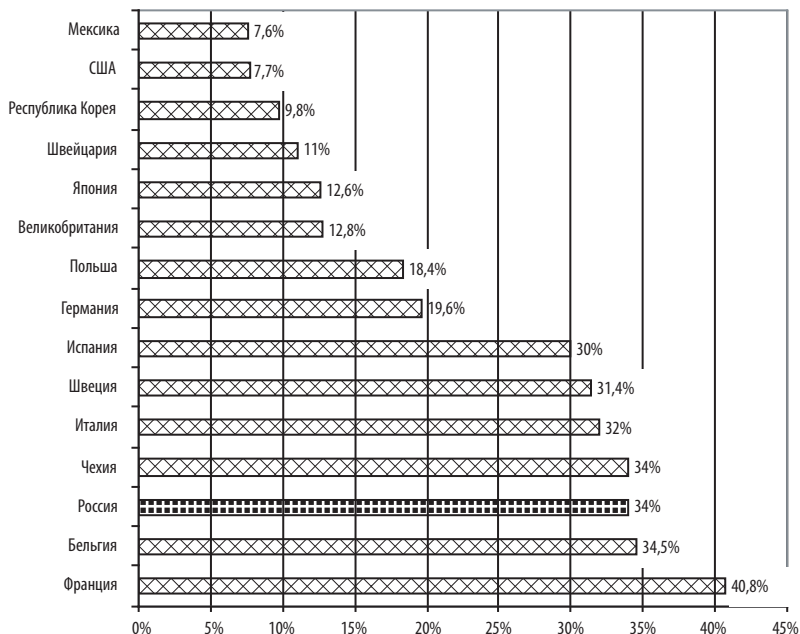


Рис. 6. Максимальна ставка соціальних податків і зборів з фонду оплати праці, взиманих з роботодавців (2011 г.)

Источник: <http://www.oecd.org/dataoecd/12/54/34674402.xls>

Хоча в началі 2000-х гг. податкова реформа, ініційована В. Путиным, оказалась однією з найбільш успішних в світі¹⁸, вона так і не створила в Російській Федерації стабільні і непередвзяті інститути податкового регулювання. Навпаки, російські влади іноді превращали податкові методи впливу на підприємців в репресивні інструменти для політично неугодовних опонентів (вспомніть історію компанії ЮКОС, топ-менеджери якої осуджені за інкриміновані їм ухилення від оплати податків), а в началі 2012 г. заявили, що Росії знову «понадо-

¹⁸ См., напр.: Pogorletskiy A., Söllner F. The Russian Tax Reform // Intereconomics. 2002. No 3. May / June.

биться определенный налоговый маневр»¹⁹. Именно с неустойчивостью системы налогового регулирования, на наш взгляд, связана понижательная динамика индекса фискальной свободы России после середины 2000-х гг. (см. рис. 2). Понятно, что ожидание корректировки налоговой политики вносит элемент неопределенности в перспективы налоговой конкурентоспособности России для бизнеса. Однако, как можно понять, радикальные изменения в части налогообложения предприятий, в том числе нацеленные на повышение эффективности институтов налогового администрирования, не ожидаются. Более того, по эффективности налогового администрирования Россия, по оценке доклада Doing Business, подготовленного Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией, в 2012 г. сделала существенный рывок вверх, поднявшись со 105 на 64-е место по совокупным показателям уплаты налогов (США при этом заняли 69 место, Германия – 72-е, Япония – 127-е)²⁰. В 2012 г. рост налоговых поступлений в России составил 13% в консолидированный бюджет и 15% в федеральный бюджет²¹.

Отметим и то, что Россия обладает еще одним заметным налоговым преимуществом для предпринимателей, не всегда учитываемым в официальных рейтингах конкурентоспособности стран для ведения бизнеса, – привлекательностью ставок индивидуального подоходного налогообложения для резидентов. Действительно, для собственников бизнеса, топ-менеджеров и прочих высокооплачиваемых сотрудников компаний длительное постоянное проживание на территории России (критерий налогового резидентства) представляется достаточно заманчивым с налоговой точки зрения, особенно при сравнении с зарубежными странами, где уровень индивидуального подоходного налогообложения, как правило, выше (табл. 2). При этом физи-

¹⁹ Владимир Путин: «Нам нужна новая экономика» // Ведомости. 2012. 30 января. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah#ixzz1kvgP7xTJ

²⁰ Россия поднялась на 112-е место в рейтинге Doing Business. URL: <http://www.forbes.ru/news/177336-rossiya-podnyalas-na-112-mesto-v-reitinge-doing-business>

²¹ Выступление заместителя руководителя Федеральной налоговой службы России А. Л. Оверчука на конференции «Современная налоговая система: состояние и перспективы (национальный и международный опыт)» 30 ноября 2012 г. в Финансовом университете при Правительстве РФ, г. Москва.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

чекским лицам желательно сделать Россию страной первоочередных личных и экономических интересов, не допуская наличия постоянного жилища либо центра жизненных интересов за рубежом (в последнем случае при наличии соглашений об устранении двойного налогообложения совокупные доходы физических лиц будут облагаться за пределами России, а ставки налогов на доходы из российских источников увеличатся).

Таблица 2

Сравнительная характеристика России и зарубежных стран по уровню индивидуального подоходного налогообложения, 2011 г.

Страна	Ставки индивидуального подоходного налога	Страна	Ставки индивидуального подоходного налога
Австралия	17 – 45%	Канада	15 – 29% (федеральный налог)
Австрия	21 – 50%	Китай	3 – 45%
Беларусь	12%	Латвия	23%
Бельгия	25 – 50%	Нидерланды	0 – 52%
Болгария	10%	Россия	13%
Бразилия	7,5 – 27,5%	США	15 – 35%
Великобритания	0 – 50%	Украина	15 / 17%
Венгрия	16%	Финляндия	6,5 – 29,75%
Германия	14 – 45%	Франция	5,5 – 40%
Дания	38 – 59%	Чехия	15%
Индия	10 – 30%	Швейцария	0 – 11,5% (федеральный налог)
Испания	24 – 45%	Швеция	0 – 57%
Италия	23 – 43%	ЮАР	0 – 40%

Источник: <http://www.worldwide-tax.com/>

Необходимо отметить также еще одну составляющую российской налоговой политики, связанную с противодействием т. н. губительной налоговой конкуренции (*harmful tax competition*) со стороны компаний – резидентов, использующих различные механизмы налоговой оптимизации, включающие офшорные операции через юрисдикции – налоговые гавани. Часть таких операций противоречит законодательству, что дает основания считать подобную налоговую практику губительной. Тем не менее, подобные опера-

ции популярны в международном налоговом планировании, есть и немалое количество стран, поощряющих губительную налоговую конкуренцию. Этим, в частности, объясняются большие объемы иностранных инвестиций в Россию, поступающие из стран с низким уровнем налогов (к примеру, в десятку крупнейших инвесторов в российскую экономику входят Британские Виргинские острова – типичная налоговая гавань Карибского региона). С целью предотвращения подобных недобросовестных действий российских хозяйствующих субъектов, имеющих подконтрольные офшорные структуры в странах, относящихся к категории налоговых гаваней, Россия в своей налоговой политике применяет механизмы антиофшорной направленности, включающие как контроль операций хозяйствующих субъектов – резидентов со стороны внутренних правовых норм, так и межгосударственное сотрудничество в рамках ведущих международных организаций.

Имея статус наблюдателя в Комитете по фискальным вопросам ОЭСР и участвуя в работе Глобального форума ОЭСР по прозрачности и обмену информацией в целях налогообложения, Россия находится в авангарде противодействия губительной налоговой конкуренции в современной системе мирохозяйственных связей. Обновления в российских налоговых соглашениях, предполагающие расширенный информационный обмен по налоговым вопросам, сотрудничество с ведущими странами мира в деле предотвращения губительной налоговой конкуренции, а также собственный российский список юрисдикцией – налоговых гаваней, операции с которыми берутся под особый контроль²², свидетельствуют о том, что методы губительной налоговой конкуренции со стороны прежде некооперативных в отношении России юрисдикций – налоговых гаваней существенно ослабли, а субъекты

²² Приказ Министерства финансов РФ № 108н от 13 ноября 2007 г. «Об утверждении перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)»; Приказ Министерства финансов РФ № 10н от 2 февраля 2009 г. «О внесении изменений в приказ министерства финансов Российской Федерации от 13 ноября 2007 г. № 108н ; Указание Центрального Банка России от 7 августа 2003 г. № 1317-У «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (офшорных зонах)» (с изменениями от 27 декабря 2006 г.).

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

российского бизнеса, активно применявшие в недалеком прошлом противозаконные схемы ухода от налогов, теперь вынуждены пересматривать свои стратегии налоговой оптимизации в сторону большего законопослушания.

Несмотря на привлекательность налогового климата России для предпринимательской деятельности, выражающуюся в умеренных ставках основных подоходных налогов и НДС, а также в противодействии губительным методам ведения налоговой конкуренции со стороны офшорных юрисдикций, следует признать, что налоговый фактор в определении общей конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с точки зрения роли правительства в экономике не является доминирующим. Гораздо большее значение для бизнеса имеют гарантии неприкосновенности прав собственности, непредвзятая правовая защита интересов предпринимателей в независимых от государства судебных инстанциях, общая благоприятная правовая, политическая, экономическая и криминогенная обстановка в стране. Поэтому в ряду факторов оценки привлекательности страны для создания и ведения бизнеса налоги, как правило, рассматриваются только в совокупности с прочей положительной комбинацией условий. К сожалению, у России есть определенные проблемы с точки зрения комплексной оценки делового климата для хозяйствующих субъектов. Несмотря на это, положительное влияние налоговых факторов на конкурентоспособность российских хозяйствующих субъектов следует признать. Следует также рекомендовать правительству Российской Федерации в долгосрочной перспективе продолжать реализацию стимулирующей предпринимательство налоговой политики.

Резюме

Подводя итоги, можно отметить следующее:

- ▶ российские хозяйствующие субъекты обладают достаточной степенью международной конкурентоспособности в части применения по отношению к ним умеренных ставок налогов на прибыль, индивидуальных подоходных налогов и НДС;
- ▶ высокие ставки социальных платежей в России, а также не всегда стабильная и предсказуемая налоговая политика правительства РФ способны ослабить конкурентные преимущества российского бизнеса на международной арене;

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

- ▶ правительство России активно участвует в межгосударственном сотрудничестве, направленном на предотвращение механизмов губительной налоговой практики со стороны хозяйствующих субъектов;
 - ▶ оценка налогового климата в России с точки зрения международной конкурентоспособности страны для ведения бизнеса должна проводиться с учетом комплексной оценки ситуации в экономической, политической и законодательной сферах;
 - ▶ правительству России желательно продолжать поддерживать налоговую привлекательность страны для национальных хозяйствующих субъектов, совершенствуя соответствующим образом налоговую систему и налоговое законодательство, усиливая конкурентные позиции компаний – резидентов и персонифицированных носителей капитала – владельцев бизнеса.
-

Коваль А. Г., канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия

Перспективы повышения конкурентоспособности России на трансформирующихся рынках Латинской Америки

Материалы подготовлены в рамках реализации НИР Санкт-Петербургского государственного университета № 13.23.485.2011 по теме: «Внешние факторы деятельности российских предприятий в конкурентной глобальной среде».

Латинская Америка является динамично развивающимся регионом, привлекающим все большее внимание российских компаний. В 2011 году торговый оборот между Россией и латиноамериканскими странами превысил 17 млрд долл.¹ Несмотря на то, что для российско-латиноамериканских отношений такие объемы торговли свидетельствуют об определенном успехе их развития, очевидна ограниченность экономических взаимосвязей.

На сегодняшний день Российская Федерация в большей степени представляет интерес для Латинской Америки как поставщик минеральных удобрений, топлива и металлов². Однако российские компании могут предложить латиноамериканским потребителям продукцию и более высокой степени обработки. Многие эксперты-латиноамериканисты указывают на огромный потенциал развития деятельности российских предприятий на рынках различных промышленных товаров стран Латинской Америки³.

Кроме того, перспективность латиноамериканского рынка для диверсификации экспорта России и экспансии отечественных компаний отмечается и на государственном уровне. Так, в Концепции долгосрочного социально-

¹ ITC Trade MAP, www.trademap.org

² Коваль А. Г. Перспективы развития торгово-экономических отношений России со странами Латинской Америки в условиях финансового кризиса // Вестник Санкт-Петербургского университета, Серия 5. 2009. Выпуск 3.

³ Подробнее в статьях: Сизоненко А. И. Россия — Латинская Америка: новые направления в изучении отношений // Латинская Америка. 2011. №4; Davidov V. M. Rusia en América Latina (y viceversa) // Nueva Sociedad. 2010. 226.

экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (от 17 ноября 2008 года) обозначены приоритетные области развития российско-латиноамериканских отношений, в том числе наращивание экспорта машиностроительной продукции и увеличение инвестиций со стороны российских компаний в проекты в энергетической, машиностроительной (автомобилестроение, самолетостроение и т. д.) и др. отраслях⁴.

Здесь возникают следующие вопросы для исследования: каковы перспективы выхода российских компаний на рынки Латинской Америки в существующих конкурентных условиях и какие факторы необходимо принимать во внимание отечественным предприятиям, чтобы повысить свою конкурентоспособность в латиноамериканских государствах?

За последнее время экономика стран Латинской Америки сильно изменилась под влиянием так называемого «левого поворота»⁵. Данное явление вызывает в большей степени опасения, нежели надежды у иностранных предприятий. Трансформации в латиноамериканских странах влияют на формирование факторов внешней среды компании, что, в свою очередь, приводит к необходимости адаптировать её стратегию выхода на этот рынок к новым реалиям с целью укрепления конкурентных позиций.

Факторы внешней среды, влияющие на деятельность предприятий на новых рынках, можно анализировать с помощью PEST-анализа, то есть рассматривать политические (Political), экономические (Economic), социокультурные (Social) и технологические (Technological) факторы. В связи с этим при исследовании латиноамериканских рынков представляется интересным провести анализ данных факторов и оценить степень их значения для конкурентоспособности российских компаний.

⁴ Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e150a080409c1cf38861e92c73e16b99/rp_1662.rtf?MOD=AJPERES&CACHEID=e150a080409c1cf38861e92c73e16b99

⁵ Приход в ряде стран Латинской Америки (Аргентине, Боливии, Бразилии, Венесуэле и так далее) левоориентированных лидеров в научной литературе принято называть «левым поворотом» или «левым дрейфом». / «Левый поворот» в Латинской Америке / Под ред. В.П. Сударева. М.: ИЛА РАН, 2007.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

«Левый поворот» и экономическая трансформация в Латинской Америке

На рубеже XX–XXI веков в Латинской Америке стал наблюдаться новый феномен: «левый поворот». В целом ряде стран этого региона к власти не революционным путем, как это было в 1959 году на Кубе, а электоральным приходят лидеры и партии левого толка. Если в конце 90-х годов речь шла лишь о Венесуэле и Чили⁶, то на сегодняшний день многие государства Южной Америки (Бразилия, Аргентина, Эквадор, Боливия и др.), а также некоторые центральноамериканские страны (в особенности, Никарагуа) стали перестраивать свою политику и экономику в левом направлении. «Левый поворот» стал толчком к преобразованиям в различных сферах жизни латиноамериканского общества и охарактеризовал новый трансформационный процесс в регионе.

Особенностью трансформационных процессов в Латинской Америке является их незаконченность и тот факт, что они протекают, в том числе, и в настоящий момент. В Латинской Америке сейчас происходит поиск новой модели развития⁷. Так как в принципе в настоящее время в регионе нет примеров системной трансформации, кроме Кубы, то трансформационный путь от рыночной к новой экономической системе для данных стран удлиняется и становится намного сложнее⁸.

Формированием какой экономической системы закончится процесс трансформации в латиноамериканских государствах левого поворота, – зависит от многих факторов. В настоящее время государства Латинской Америки можно разделить на две группы: левоориентированные страны, в экономической политике которых не произошло сильных изменений, и страны концепции «социализма XXI века» с радикальной левой политикой, которые на сегодняшний день находятся на начальной стадии системной трансформации (табл. 1).

⁶ Необходимо отметить, что с 2010 года на смену левоцентристского президента в Чили пришел к власти лидер правоцентристской партии.

⁷ Давыдов В.М. Левая альтернатива в Латино-Карибской Америке – обусловленность, основные ориентиры и международная проекция. Материалы доклада на Общем собрании Отделения общественных наук РАН (26 марта 2007 г.). М.: ИЛАРАН, 2007, С. 4.

⁸ Пецольдт К., Коваль А. Г. Трансформационные процессы в Латинской Америке: причины и тенденции // Латинская Америка. – 2012. - №9.

Так, в Бразилії левоорієнтоване правительтво Луїса Інасіу Дулу де Силви во багатом продовжило економічний курс предшественників с проведенієм нових соціальних програм⁹, що привело к некой трансформації національної системи, однак не змінило її підсистем і елементів. В рамках «соціалізму ХХІ століття» спостерігається більш яскраво виражений трансформаційний процес.

Таблиця 1

Левий поворот в Латинській Америці: початок трансформації

Левоорієнтовані країни	Країни з радикальною лівою політикою
Бразилія – 2002	Венесуела – 1998
Аргентина – 2003	Болівія – 2005
Уругвай – 2004	Еквадор – 2006
Перу – 2006	Нікарагуа – 2006*
Гватемала - 2007	* роки виборів левоорієнтованих президентів
Парагвай – 2008	
Сальвадор – 2009	

Істочник: Пецольдт К., Коваль А. Г. Трансформаційні процеси в Латинській Америці: причини і тенденції // Латинська Америка. – 2012. – №9.

«Соціалізм ХХІ століття» являється концепцією, видвинутою венесуельським президентом Уго Чавесом, котра включає в себе наступні ініціативи¹⁰:

- ▶ змішана система демократії, поєднуюча представницькі інститути с процедурами прямого участя (референдумами і т. д.);
- ▶ існування приватної, державної і колективної форм власності с рівноправним доступом громадян к громадським благам країни;

⁹ «Левий поворот» в Латинській Америці / Під ред. Сударева В. П. – М.: ІЛА РАН, 2007.

¹⁰ Давыдов В. М. Левая альтернатива в Латино-Карибской Америке – обусловленность, основные ориентиры и международная проекция. Материалы доклада на Общем собрании Отделения общественных наук РАН (26 марта 2007 г.). М.: ИЛАРАН, 2007.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

- ▶ государственный контроль в сферах производства;
- ▶ функционирование соуправляемых (государством - предпринимателями – работниками) «альтруистических» предприятий (не преследующих цели извлечения прибыли) либо общинных хозяйств;
- ▶ распределение благ должно базироваться на принципе справедливости.

Таким образом, в леворадикальных странах, которые следуют примеру и политике Венесуэлы, наблюдается уход от классической рыночной системы с помощью:

- ▶ формирования процессов, ограничивающих права на частную собственность и регулирующих приток инвестиций в страны;
- ▶ усиления роли государства, что выражается в национализации стратегически важных отраслей экономики с целью увеличения государственных доходов, использовании природных ресурсов в политических целях¹¹;
- ▶ снижения уровня конкуренции между предприятиями;
- ▶ осуществляющегося со стороны государства контроля над ценами, валютного контроля, фиксации валютного курса;
- ▶ создания новых управленческих и административных структур;
- ▶ инициирования процессов, обеспечивающих изменение взглядов населения, с целью развития новой концепции «социализма XXI века».

Одним из главных признаков леворадикальных режимов и протекающей трансформации являются изменения, происходящие в политической сфере¹²: устанавливаются новые политические, правовые и экономические нормы, появляются новые приоритеты во внешней и внешнеэкономической политике. Так, в Венесуэле значительно поменялась структура государственного управления, были внесены изменения в конституцию, сложилась одно-

¹¹ Например, субсидированные поставки нефти из Венесуэлы в страны, которые являются последователями bolivarianской революции.

¹² Kotabe M., Leal R. Market revolution in Latin America: beyond Mexico. Elsevier science Ltd., Oxford 2001, P. 53.

партийная система и т. д.¹³

Таким образом, трансформация в леворадикальных странах, в первую очередь, выражается в уходе от демократической и рыночной модели развития к «социализму XXI века», который был бы невозможен без поддержки власти населением¹⁴. В связи с развитием трансформационных процессов происходят изменения и в факторах внешней среды деятельности компаний, что может, в конечном счете, существенно повлиять на их конкурентоспособность на рынках латиноамериканских стран. Трансформация уже изменила в леворадикальных государствах Латинской Америки в определенной мере механизмы функционирования рынка, среду деятельности компаний и поведение потребителей, что необходимо принимать во внимание российским предприятиям, оперирующим в данных трансформирующихся экономиках.

PEST-анализ внешней среды деятельности компаний в Латинской Америке

Анализ внешней среды деятельности компании можно провести по основным четырем группам факторов: политические, экономические, социокультурные и технологические факторы (PEST-анализ). Трансформационные процессы, происходящие в странах Латинской Америки, влияют на формирование данных факторов, которые, в свою очередь, оказывают влияние на деятельность иностранных компаний, их конкурентоспособность и выбор стратегии выхода на латиноамериканский рынок (*рис. 1*). Рассмотрим более подробно каждую группу факторов и их значение для российских предпринимателей.

1) Политические факторы

Левый поворот, несомненно, привел к изменениям в политике стран Латинской Америки, а также в их правовой среде. *Во-первых*, одна из существенных характеристик данного трансформационного процесса в Латин-

¹³ Nolte D. Gestaltung der politischen Systeme / Nolte, D. (Hrsg.) Lateinamerika, Heft 300, Bonn, 2008, S. 55-57.

¹⁴ Подробнее в статье: Пецольдт К., Коваль А.Г. Трансформационные процессы в Латинской Америке: причины и тенденции // Латинская Америка. – 2012. – №9.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

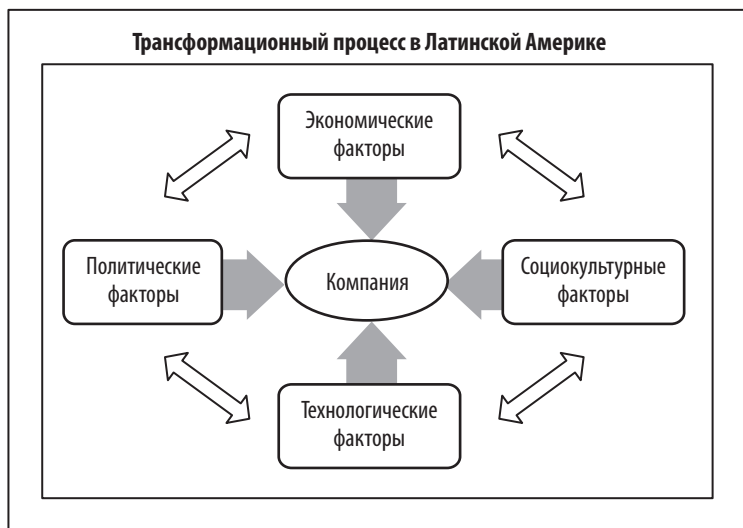


Рис. 1. Взаимосвязь между трансформационными процессами, факторами окружающей среды и компаниями в Латинской Америке

ской Америке – это увеличение роли государства в различных сферах жизнедеятельности. В частности, стоит отметить, что в леворадикальных странах были национализированы предприятия стратегических отраслей экономики¹⁵, и данный процесс не носит законченный характер. Кроме того, в ряде стран регулируются цены на определенные виды продукции, что также необходимо принимать во внимание¹⁶. В связи с этим риски ведения бизнеса, особенно в странах «социализма XXI века», велики. Кроме того, это накладывает отпечаток и на хозяйственную деятельность предприятий, так как для успешного развития компании необходима поддержка государственных структур.

¹⁵ Например, в 2008 г. в Боливии была национализирована телекоммуникационная компания ENTEL, принадлежавшая итальянской ТНК, несмотря на непризнание данного действия Международным центром по урегулированию инвестиционных споров Всемирного банка. / Данные DATAMONITOR

¹⁶ Так, в Венесуэле контролируются цены на продукты питания в розничной торговле. / Данные DATAMONITOR

Таблица 2

Простота открытия нового бизнеса в странах Латинской Америки и России, 2010 г.

Страна	Количество процедур	Время в днях	Затраты в % от подушевого дохода
Аргентина	14	26	14,2
Боливия	15	50	100,8
Бразилия	16	120	7,3
Венесуэла	17	141	30,2 -
Колумбия	9	14	14,7
Мексика	6	9	12,3
Никарагуа	6	39	117,9
Парагвай	7	35	55,1
Перу	6	27	13,6
Россия	9	30	3,6
Уругвай	11	65	42,1
Чили	8	22	6,8
Эквадор	13	56	32,6

Источник: Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs. World Bank, 2010, <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf>

Усиление бюрократии, увеличение социальной ответственности бизнеса¹⁷ также являются определенными барьерами по выходу иностранных компаний на латиноамериканский рынок. В частности, для того чтобы открыть новое предприятие, необходимо будет затратить достаточное коли-

¹⁷ Например, в Венесуэле компании со штатом более тысячи человек должны обеспечивать своих работников и их семей возможностью получать базовое образование и иметь доступ к медицинским услугам, если предприятие расположено в 100 км от города. / Данные DATAMONITOR

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

чество денежных средств и времени, согласно исследованиям Всемирного банка (см. табл. 2). Так, например, в Венесуэле потребуется самое большое количество процедур и времени для открытия нового бизнеса, и, кроме того, в данном государстве ситуация осложняется с каждым годом¹⁸.

Однако стоит отметить, что в левоориентированных Бразилии, Перу и Эквадоре реформы привели к улучшению условий для новых компаний, равно как и в других странах региона: Мексике и Чили. Тем не менее, в целом, латиноамериканские государства отстают от стран Восточной и Центральной Азии, а также Восточной Европы по своей привлекательности для иностранных компаний с точки зрения простоты ведения хозяйственной деятельности.

Кроме того, как видно из табл. 3, страны Латинской Америки имеют достаточно высокий уровень коррупции, что, конечно, негативно влияет на ведение бизнеса в данном регионе. У России индекс восприятия коррупции достаточно велик и превышает показатели большинства латиноамериканских государств, за исключением Венесуэлы. Это говорит о том, что российские компании имеют опыт работы в таких условиях, что является их преимуществом в конкурентной борьбе с другими иностранными компаниями на латиноамериканском рынке.

Левый поворот также привел к тому, что латиноамериканские правительства стали уделять больше внимания развитию инфраструктурных и социальных инициатив¹⁹. Бюджетных средств не хватает на строительство дорог, новых электростанций и так далее, поэтому страны Латинской Америки привлекают иностранных операторов для реализации масштабных проектов, в которых может поучаствовать и Россия. Отечественные компании обладают определенным опытом в данной сфере, их услуги очень часто конкурентоспособны по цене, однако не хватает информационной обеспеченности и

¹⁸ Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs. World Bank, 2010, <http://www.doingbusiness.org/~media/FPKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf>

¹⁹ Так, в Аргентине развиваются проекты государственно-частного партнерства в области инфраструктуры с участием иностранных компаний. В данных инициативах могут принять участие и российские компании.

политики продвижения, что будет рассмотрено подробнее далее²⁰.

Таблица 3

Индекс восприятия коррупции стран Латинской Америки и России, 2009 и 2010 гг.

Страна	Место в рейтинге стран мира		
	2009	2010	2011
Чили	25	21	22
Уругвай	25	24	25
Бразилия	75	69	73
Перу	75	78	80
Колумбия	75	78	80
Мексика	89	98	100
Аргентина	106	105	100
Боливия	120	110	118
Никарагуа	130	127	134
Эквадор	146	127	120
Парагвай	154	146	154
Россия	146	154	143
Венесуэла	162	164	172

Источник: Corruption Perception Index Report 2009, 2010, Transparency International, www.transparency.org

Кроме того, левоориентированные государства, в большей степени их радикальные представители, преследуют политику «антиамериканизма» в своей внешнеэкономической стратегии и поэтому ищут новых партнеров, в том числе, ориентируясь и на Россию, что создает благоприятную ситуацию для российской экспансии в данные страны. Хотя, стоит отметить, что в таких условиях возрастает конкуренция и со стороны Китая.

²⁰ Об используемых в настоящее время методах продвижения российской продукции на латиноамериканских рынках подробнее в статье: Даминова С. П., Коваль А. . Особенности продвижения российской продукции на рынки стран Латинской Америки в XXI веке // Сборник докладов научной конференции молодых латиноамериканистов «Ибероамериканский мир в начале XXI века». М.: ИЛА РАН, 2009, 1 том.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Таким образом, в целом, влияние политических факторов неоднозначно. С одной стороны, увеличение роли государства в латиноамериканских странах порождает определенные препятствия для выхода компаний на данный рынок. С другой стороны, российские предприниматели могут иметь ряд преимуществ при таком политическом режиме, если смогут выработать соответствующую стратегию развития своего бизнеса в данном регионе.

2) Экономические факторы

Рассматривая группу экономических факторов, влияющих на деятельность компаний в Латинской Америке, следует рассмотреть следующие аспекты. Во-первых, нельзя не упомянуть, что кризис 2008–2009 гг. серьезно затронул экономику латиноамериканских государств. Среди развивающихся регионов Латинская Америка в большей степени пострадала от кризиса, что снизило экономическую активность компаний на данном рынке, а также уровень его привлекательности для новых игроков²¹.

Кроме того, кризис указал на зависимость многих латиноамериканских стран от конъюнктуры на мировых рынках, особенно леворадикальных представителей, экономическое развитие которых основывается на сырьевых отраслях (яркий пример этому «нефтяная игла» Венесуэлы и «газовая» Боливии). В таких условиях «социализм XXI века» приводит к нестабильности экономики, что означает определенные риски ведения бизнеса.

«Левый поворот», как уже говорилось ранее, вызвал укрепление взаимосвязей внутри региона, что с экономической точки зрения можно охарактеризовать усилением интеграционных процессов. Практически все страны Латинской Америки входят в тот или иной региональный интеграционных блок, подписано множество соглашений о создании зоны свободной торговли в регионе, а также разрабатываются новые инициативы. Данные тенденции отражаются и на специфике ведения бизнеса на латиноамериканском рынке. Многие компании открывают свои филиалы в одной стране регио-

²¹ Коваль А. Г. Влияние современного финансового кризиса на страны Латинской Америки // Мировой экономической кризис и Россия: причины, последствия, пути преодоления: материалы международной научной конференции 12–13 ноября 2009 г. Коллективный доклад и секции 6,7,8,9,10,11. – СПб.: ЭФ СПбГУ, 2009.

Конкурентоспособність та інновації: проблеми науки та практики

на и потом экспортируют произведенную продукцию в соседние государства²².

Еще одна особенность латиноамериканского рынка заключается в характеристике спроса. Регион характеризуется большим уровнем бедности и огромным разрывом между богатым и бедным слоями населения, а также практически отсутствием среднего класса (за исключением таких стран, например, как Чили). Индекс Джинни в латиноамериканских странах колеблется в пределах 0,5–0,6²³. В табл. 4 представлено распределение доходов в ряде государств Латинской Америки.

Таблица 4

Распределение доходов в странах Латинской Америки

Страна	Год	Распределение доходов среди населения			
		40% беднейших	следующие 30%	следующие 20%	10% богатейших
Аргентина	2006	16,9	23,6	25,4	34,1
Боливия	2002	9,5	21,3	28,3	41,0
Бразилия	2006	12,2	18,8	25,2	44,0
Чили	2006	14,6	21,5	26,7	37,2
Эквадор	2006	14,5	23,7	25,9	36,0
Никарагуа	2001	12,2	21,5	25,7	40,7
Перу	2003	14,9	23,7	27,9	33,6
Уругвай	2005	21,6	25,0	25,6	27,8
Венесуэла	2006	17,4	27,0	28,3	27,4

Источник: DATAMONITOR

²² Так, в Бразилии открывается множества автомобильных предприятий, продукция которых потом идет на экспорт в соседние страны-члены Меркосур (Аргентину, Парагвай, Уругвай и Венесуэлу).

²³ Подробнее о проблемах бедности и неравенства в левоориентированных странах Латинской Америки в статье: Lustig N/ Poverty, Inequality and the New Left in Latin America // Democratic Governance and the New Left, Woodrow Wilson Center Update on the Americas, No. 5, October 2009.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Несмотря на то, что государственная политика левоориентированно-го правительства направлена на снижение бедности и увеличение среднего класса, до сих пор около 40% населения остается за чертой бедности. Данная ситуация приводит к необходимости диверсифицированной стратегии на латиноамериканском рынке с ориентацией на определенную целевую аудиторию покупателей²⁴.

Итак, внешнеэкономическая политика стран «левого поворота» привела, с одной стороны, к увеличению сырьевой зависимости ряда государств, с другой – к ориентации на новых экономических партнеров, однако конкурентная борьба остается достаточно напряженной. Латиноамериканские страны также пытаются ослабить проблему бедности и неравенства в регионе, но, все равно она остается одной из ключевых в настоящее время.

3) Социокультурные факторы

Из социокультурных факторов внешней среды компании в Латинской Америке следует выделить следующие. *Во-первых*, стоит отметить значительную численность населения, с одной стороны, и, с другой – её замедленный рост. Демографическая ситуация в странах региона характеризуется большой долей молодых людей, что говорит о перспективности развития рынка труда.

Во-вторых, коренное население в ряде стран имеет всевозрастающее значение в жизни общества²⁵. Усиливается и роль женщин в хозяйственной деятельности и при принятии решений в семьях о той или иной покупке²⁶.

²⁴ Например, в 2007 году компания Nestle в Бразилии с целью охватить бедное население прибегла к стратегии прямых продаж. 6 тысяч агентов распространяли специальные предложения компании. В итоге, продажи превысили 170 млн долл. и ожидалось их увеличение более чем в 2 раза. А компания Nokia ввела специальную акцию для людей с низким уровнем доходов и предложила замену старых мобильных телефонов на новые. / Данные DATAMONITOR

²⁵ Именно поддержка коренного населения левоориентированного претендента на пост главы Боливии дв вопреке разработки газовых месторождений привела к победе Э. Моралеса. / Winter J., Scharmanski A. 'Swing to the Left' and Its Impact on Investment Decisions in Latin America. The Example of the Energy Sector in Bolivia and the Commercial Real Estate Market in Brazil / Economics of Developing Countries, Ed. By Caldeira T. N. Nova Science Publishers, Inc., 2009, P. 371-385.

²⁶ Интересный факт, что в Бразилии 94% мебели и 45% машин приобретаются женщинами. / EUROMONITOR International

В-третьих, левый поворот приводит к усилению коллективизма в латиноамериканском обществе. Так, анализируя культурные особенности латиноамериканских стран по модели Г. Хофстеда, мы видим, что для данных культур не только характерно «коллективное мышление», но и дистанцированность от власти и избегание неопределенности. В табл. 5 приведены примеры Бразилии и Венесуэлы.

Таблица 5

Характеристика культур Бразилии и Венесуэлы по методу Г. Хофстеда

Параметры	Бразилия	Венесуэла
Дистанция власти	69	81
Индивидуализм-Коллективизм	38	12
Избегание неопределенности	76	86
Мужественность-Женственность	49	73

Источник: Hofstede G., Hofstede G. J. and Minkov M. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Revised and expanded 3rd Edition. New York: McGraw-Hill USA, 2010.

Наконец, следует отметить, что страны Латинской Америки также характеризуются высоким уровнем урбанизации. Так, в Перу около 77% населения проживает в городах, в Эквадоре – 67%²⁷, и эти показатели увеличиваются с каждым годом. Все эти социокультурные характеристики необходимо принимать во внимание при ведении бизнеса, особенно в сфере В2С²⁸, и глубоко анализировать при выборе компании своей целевой аудитории.

4) Технологические факторы

Рассматривая технологические факторы, стоит подчеркнуть, что левый поворот не повлиял радикально на технологическое развитие латиноамериканских стран. В настоящее время наблюдается расширение и телерадиовещания²⁹, и доступа к Интернет-сети (табл. 6), и телекоммуникационной отрасли.

²⁷ CIA World Factbook 2011. www.cia.gov

²⁸ Социокультурные факторы не анализировать подробно в связи с тем, что российско-латиноамериканские отношения пока строятся в сфере В2В и В2G, однако, есть перспективы и развития бизнеса в В2С секторе.

²⁹ Хочется добавить, что в леворадикальных странах теле- и радиовещание подвержено строгой цензуре со стороны государства.

4. Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності

Таблиця 6

Доступ к Интернет-сети в регионах мира, %, 2008 г.

Регион	Доля использования Интернета в мире	Доля населения, имеющего доступ к Интернету	Ежегодный прирост доступа к Интернет-сети
Африка	3.5	5.3	1031
Азия	39.5	15.3	406
Европа	26.3	48.1	266
Ближний Восток	2.9	21.3	1176
Северная Америка	17.0	73.6	129
Латинская Америка	9.5	24.1	669
Австралия	1.4	59.5	165
Весь мир	100	21.9	305

Источник: EUROMONITOR International

Однако информационно-телекоммуникационные блага доступны не все слоям населения, что следует помнить при проведении маркетинговой политики компании. Также развивается и электронная коммерция в регионе³⁰.

Таким образом, на деятельность российских компаний в Латинской Америке влияют различные факторы внешней среды, однако в настоящее время особенную роль играет политический фактор. Он, в свою очередь, влияет на экономические преобразования, которые в странах «социализма XXI века» стали носить характер системной трансформации. Трансформационные процессы могут нести как угрозы, так и возможности для компаний, поэтому предприятиям России необходимо осуществлять мониторинг процессов, происходящих в латиноамериканских странах, особенно леворадикальных, и в соответствии с ними корректировать свою стратегию выхода на трансформирующиеся рынки Латинской Америки. Только в таком случае возможно повысить конкурентоспособность и усилить позиции российских компаний на рынках промышленных товаров в Латинской Америке.

³⁰ Так, в 2008 г. Wal-Mart потратил около 14 млн. долл. на развитие сайта электронной коммерции в Бразилии, после чего оборот электронной торговли через данный сайт стал возрастать на 30% ежегодно. / DATAMONITOR

5. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Черваньов Д. М., докт. екон. наук, професор, член-кор. НАПНУ

Жилінська О. І., канд. екон. наук, доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Інновації та конкурентоспроможність: механізми впливу на мікро- та макроекономічному рівнях

Як відомо, конкурентоспроможність – це складна економічна категорія, що може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі та національної економіки. Між зазначеними рівнями конкурентоспроможності є тісні взаємозв'язки: конкурентоспроможність галузі і національної економіки залежать від спроможності конкретного товаровиробника виробляти конкурентоспроможний товар [22; с. 16]. На думку експертів Світового економічного форуму, конкурентоспроможністю визначають реальні і потенційні можливості фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [9; с. 8]. Найбільш поширеним є підхід до трактування конкурентоспроможності товару (продукції) як властивості об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами на певному ринку [23; с. 1120]. Авторське трактування конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що вона розглядається як системна та порівняльна категорія, що відображає стан і зміни його потенціалів: виробничого, інноваційного, фінансового, трудового, маркетингового й управлінського [5; с. 488].

Інноваційний потенціал надає змогу характеризувати конкурентоспроможність підприємства на стратегічному рівні як потенційні можливості підприємства. Інноваційний потенціал підприємства формує його здатність самостійно генерувати наукові і технічні знання та уречевлювати й комерціалізувати їх у наукоємній та інноваційній продукції, отримуючи при цьому

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

особливу квазіренту. Водночас інноваційний потенціал може сформувати й те підприємство, що не є генератором нових наукових і технічних знань, але здатне через механізми поширення уречевлених наукових і технічних знань, що виводяться на новий ринок – ринок об'єктів промислової власності, у формі ліцензійної угоди здійснити випуск наукоємної й інноваційної продукції і також взяти участь у перерозподілі інноваційної квазіренти, частина якої надходить у вигляді ліцензійних платежів (роялті або ж паушальних платежів) продуцентам нових знань.

Водночас важливим є з'ясування співвідношення понять «наукоємна» й «інноваційна» продукція. Поняття «інноваційна продукція» є більш широким по відношенню до поняття «наукоємна продукція», воно відображає успішну появу невідомих раніше ринку товарів проміжного чи кінцевого споживання, які задовольнятимуть неусвідомлені потреби споживачів, а також вдосконалених товарів, відомих ринку. При цьому вся інноваційна продукція в своїй основі потребує для її створення нових наукових і технічних знань, тобто проведення досліджень і розробок (ДіР). Єдиного визначення поняття «наукоємна продукція» у науковій літературі та певних затверджених методик не існує. Статистичні організації чи окремі автори оперують терміном «наукоємна» (буквально – *high-technology* – високо-технологічна) галузь або продукція, застосовуючи різноманітні показники: це частка витрат на ДіР в обсягах продажів або у доданій вартості, частка дослідників у загальній чисельності зайнятих у галузі або на підприємстві. Це показники, схожі за методикою розрахунку основного виду економічної діяльності за КВЕД. Їх кількісне значення співвідноситься із середніми значеннями або встановленим нормативом, зокрема Міністерство торгівлі США вважало наукоємними галузі з часткою витрат на ДіР у загальних обсягах продаж понад 4,5% [14; с. 345]. У вітчизняній економічній літературі методологічні підходи до оцінювання наукоємності галузей промисловості комплексно розглядаються у публікаціях дослідників ЦДПІН НАНУ [2]. Глобальні показники наукоємності окремих галузей на поч. ХХІ ст. свідчать, що середньозважений показник наукоємності за 17 галузями, що були обстежені, у 2002 р. становив 10,35%, найвищий рівень наукоємності галузі має виробництво комп'ютерного обладнання для зв'язку (20,4%), нафтопереробка – 0,3%, автомобілебудування – 3,8%. У 2006 р. у трійці лідерів за показником наукоємності найбільших ТНК світу найвищі показники нале-

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

жали *Microsoft* (14,9%), *Nokia* (11,2%) і *Samsung* (8,3%) [11; с. 63]. У 2010 р., що представлено у табл. 1, трійка лідерів – це *Cisco Systems* (21,2%), *Roche* (18,9%), *Merc US* (18,7%).

Таблиця 1

Наукоємність найбільших ТНК світу, 2010 р.*

№	Назва компанії	Галузь	Витрати на ДіР, млрд. євро	ДіР / чисті продажі, %	Ринкова капіталізація, млрд. євро
1	2	3	4	5	6
1	ROCHE	фармацевтика	1,181	18,9	115,1
2	PFIZER	фармацевтика	7,017	13,9	106,8
3	MICROSOFT	програмне забезпечення	6,741	2,9	167,4
4	TOYOTA MOTOR	автомобілебудування	6,667	3,8	105,2
5	MERCK US	фармацевтика	6,404	18,7	75,7
6	VOLKSWAGEN	автомобілебудування	6,258	4,9	62,2
7	SAMSUNG ELECTRONICS	електроніка	6,182	6,1	98,5
8	NOVATIS	фармацевтика	6,023	16	124,2
9	GENERAL MOTORS	автомобілебудування	5,190	5,1	30,3
10	JOHNSON& JOHNSON	фармацевтика	5,102	11,1	129,6
11	NOKIA	телекомунікації	4,938	11,6	15,2
12	INTEL	напівпровідники	4,902	15,1	85,8
13	DAIMLER	автомобілебудування	4,852	5	53,5
14	SANOFI-AVENTIS	фармацевтика	4,390	13,6	74,9
15	PANASONIC	електроніка	4,383	6,4	21,6
16	GlaxoSmithKline	фармацевтика	4,379	13,2	84,3
17	HONDA MOTORS	автомобілебудування	4,259	8,1	54,4
18	SIEMENS	електроніка	4,241	5,1	81,3

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
19	SONY	електроніка	3,971	3,9	19,1
20	CISCO SYSTEMS	телекомунікації	3,931	21,2	63,4

* складено на основі матеріалів [31].

У дослідженні дотримуємося позиції, згідно з якою під наукоємною продукцією розглядається така продукція, створення якої потребувало проведення ДіР, частка витрат на які складає не менше 4% від обсягів її продажів. Саме наукоємна продукція є об'єктом ліцензійних операцій. Проте не з'ясованим залишається питання, що ж є джерелом економічної віддачі ліцензійних операцій? Передовсім зазначимо, що в ситуації виведення на ринок інноваційної продукції виникає монопольна ситуація. Нові товари і послуги, де уречевлені наукові і технічні знання, не є повними субститутами щодо тих товарів, які пропонуються на ринку, а тому не можуть продаватися за їх ціною. Виробник інноваційної продукції має монопольне становище на ринку, що дозволяє йому обирати максимально можливу для даного рівня доходів споживачів ціну. Відтак, поява нових товарів і послуг виводить ринок із рівноваги та гальмує його повернення до попереднього стану, оскільки зближення цін на інноваційну продукцію та рівноважного рівня цін суперечить економічним інтересам виробника інноваційної продукції. Пошук відповіді на складне наукове і практичне питання щодо джерел доходів від ліцензійних операцій приводить до розгляду проблем ренти у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності.

Одним з перших особливостей доходу від використання створених людиною машин та інших знарядь виробництва відзначив А. Маршалл, назвавши його квазірентою [12; с. 122]. У сучасній економічній літературі розглядалася проблема утворення «квазіренти» [27; с. 621], комплексно вона досліджена у роботах відомого російського економіста Ю. Яковця. За визначенням Ю. Яковця, рента належить не до ясних, вимірюваних в усіх проявах економічних категорій, а до категорій мерехтливих, важко вимірюваних; за умов переходу до постіндустріального суспільства категорія ренти набуває нового змісту, модифікуються її форми прояву [28; с. 5–6]. Рента (від

нім. *Rente*, фр. *rente*, від лат. *reddo* – повертаю, сплачую) є особливим видом стабільного доходу, отриманого від капіталу, землі, майна, цінних паперів, не пов'язаного із підприємницькою діяльністю [3; с. 195]. Рента є формою вираження надприбутку (додаткового продукту) від експлуатації обмежених різноякісних ресурсів, об'єктивною основою якої є диференційна вартість – різниця між суспільною вартістю (ринковою ціною) та індивідуальною вартістю (витрати плюс нормальний прибуток, достатній для відтворення) продуктів і послуг, що виступають на ринку у товарній формі. Отримання такого надприбутку стає мотивом активізації діяльності підприємця, тоді як підприємницький дохід взагалі виступає мотивом провадження такої діяльності. Проте якщо природна рента (її види – земельна, гірнична, лісова, водна, рекреаційна, транспортна) пов'язана з використанням обмежених різноякісних не відтворюваних ресурсів, то квазірента – це надприбуток від відтворюваних факторів, що є тимчасово обмеженими [28; с. 8–9]. Загалом термін «квазірента» використовується для позначення доходу, отримання якого пов'язано з найбільш вигідним становищем продавця і покупця на ринку товарів і послуг [1; с. 474].

Спільні та відмінні риси ренти і квазіренти наведено у *табл. 2*. Серед форм квазіренти реалізацію монополії власності на винаходи, промислові зразки, ноу-хау й інші форми інтелектуальної власності виражає інтелектуальна квазірента. Інтелектуальна квазірента виникає тоді, коли розмір винагороди власника об'єкта промислової власності істотно перевищує витрати на його створення і нормальний прибуток, утворюючи надприбуток, що є змістом такого виду квазіренти.

Цей вид інтелектуальної квазіренти утворюється або при продажі патентів на винаходи, реалізація яких у нових техніці й технологіях обіцяє надприбутки, або при виробництві техніки й технологій, складовою ціни яких є реалізація інтелектуальної власності на винаходи, що надає змогу отримати надприбутки [28; с. 148]. Отже, інтелектуальна квазірента – це надприбуток, що має стійкий характер в обмеженому періоді, її отримують від використання інтелектуальних ресурсів ліцензіар як творець нового знання та ліцензіат, що здійснює їх продуктивне застосування, виводить на ринок інноваційну продукцію і покращує своє становище на ринку. При застосуванні у створенні інноваційної продукції нової (вдосконаленої) техніки чи технології, інтелектуальна квазірента пов'язана з технологічною квазірентою – надприбутком

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

Таблиця 2

Порівняльна характеристика ренти та квазіренти*

	Рента	Інтелектуальна і технологічна квазіренти
С П І Л Ь Н Е	Результат економічної діяльності.	
	Економічні умови появи – товарне виробництво, ринковий обмін.	
	Джерело – надприбуток від використання різноякісних ресурсів, більш ефективне використання певного ресурсу або їх поєднання.	
	Присвоєння є головною формою економічної реалізації власності на ресурси.	
	Є джерелом економічного зростання.	
	Притаманна взаємозалежність економічної динаміки.	
В І Д М І Н Н Е	<i>Вид і характер ресурсів як джерела надприбутку:</i>	
	природні, не відтворювані, фізично обмежені	інтелектуальні, відтворювані, фізично необмежені
	<i>Економічний прояв власності:</i>	
	Земельної	Інтелектуальної
	<i>Монополія:</i>	
	абсолютна	обмежена в часі
	<i>Характер діяльності суб'єктів, що її присвоюють:</i>	
	не беруть участі у виробництві	активна господарська діяльність
	<i>Вплив фаз економічного циклу:</i>	
	не відрізняється.	скорочення у фазі депресії.

* складено за матеріалами джерела [28; с. 131-134].

від використання технологічних ресурсів. Остання не існує при освоєнні технологічної новинки і зникає в період її суцільного панування, що визначає суспільно-нормальний рівень витрат і цін [9; с. 390]. Таким чином, головна відмінність ліцензійної угоди як форми взаємовідносин щодо комерціалізації уречевленого наукового і технічного знання, на наш погляд, полягає в тому, що ці взаємовідносини між творцем знань (ліцензіаром) і користувачем знань (ліцензіатом) є рентними за економічною природою, вони базуються на використанні відтворюваних, але тимчасово обмежених інтелектуальних ресурсів, в які трансформуються наукові і технічні знання як об'єкти промислової влас-

ності, з метою отримання і розподілу квазірентних доходів. За умов договору на поступку права на патент практично увесь квазірентний дохід перерозподіляється на користь суб'єктів господарювання, які комерціалізують уречевлені наукові і технічні знання. У випадку ліцензійної угоди на квазірентні доходи ліцензіар претендує як власник інтелектуального ресурсу, що є певним стартовим капіталом, який ініціює капіталізацію витрат на його створення, а ліцензіат – як суб'єкт, що взяв на себе ризики інвестування промислового освоєння наукоємної продукції. Це знаходить своє відображення у формуванні ціни ліцензії, яка є монопольною і визначається часткою продавця у надприбутках її покупця: ціна на об'єкт промислової власності не визначається затратами минулих періодів на його створення, її гранична межа – це сума надприбутків, що можуть бути отримані за період використання правами на неї всіма ліцензіатами, кількість яких може бути необмеженою; реальна ціна відображає надприбутки, які отримують всі ліцензіари, і формується із щорічних відрахувань протягом періоду дії угоди. Надприбутки ліцензіата залежать від багатьох факторів, передовсім, фактору часу за умов недотримання ним планових показників адаптації власних виробничих потужностей до нової техніки і технологій (швидкість подолання інформаційної асиметрії), фактору комерційних ризиків через труднощі збуту продукції, фактору конкуренції з боку виробників товарів-замінників та ін.

Отже, результатом купівлі-продажі об'єкта промислової власності є не лише поширення науково-технічної інформації, але й прирощення наукових і технічних знань у контексті кооперації ліцензіара і ліцензіата, що є втіленням такої властивості наукових і технічних знань як синергічність. На ринку науково-технічна кооперація призводить до стрімкого скорочення життєвого циклу товару-інновації, оскільки прирощення знань втілюється через вдосконалення інноваційної продукції (поліпшуючі інновації) або появи принципово нової продукції (базисна інновація), що схожа за ефектом на ланцюгову реакцію, її швидкість обумовлена кількістю ліцензіатів та рівнем їх інформаційної асиметрії щодо ліцензіара.

Проте інформаційна асиметрія існує не лише у сфері уречевлення наукових і технічних знань у нових товарах (між ліцензіаром і ліцензіатом), вона об'єктивно виникає у сфері споживання таких товарів і послуг – між їх безпосереднім виробником і самим споживачем. За умов існування безлічі неусві-

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

домлених потреб діяльність виробника нового товару спрямована на надання інформації споживачеві – задоволенні потреби в інформації, створенні інформаційного образу продукту, тобто зменшенні інформаційної асиметрії, результатом чого виступає рішення споживача про купівлю нового товару чи послуги. Приходимо до висновку, що важливим фактором у виробництві товарів і послуг, де уречевлені наукові і технічні знання, є витрати вибору. Витрати вибору можуть нести як самі споживачі (це витрати на пошук необхідної інформації), так і виробники (одним з їх головних напрямів є витрати на рекламу як головну комунікацію зі споживачем).

У науковій літературі на важливість розгляду поняття «витрати вибору» у контексті продукування вартості, створеної знанням, акцентує увагу Т. Сакайя; під такими витратами розуміються витрати, пов'язані із прийняттям рішень (*decision-making cost*). Серед факторів, які формують у споживача відчуття того, що певна оцінка має «правильний» характер, зазначаються: ціна альтернативних видів продукції; панівні уявлення у суспільстві про рішення, які відповідають здоровому глузду; реклама; відзиви засобів масової інформації; престиж певної продукції серед тих, хто формує суспільну думку [18; с. 363]. Витрати вибору стають важливим фактором виробництва вартості, створеної знанням, лише у суспільстві з високим рівнем доходів.

Що ж виступає джерелом квазірентних доходів ліцензіара і ліцензіата та є умовою їх отримання? Рентний дохід являє собою категорію розподілу, що відображає економічні відносини з приводу привласнення вигод від передачі прав власності на використання певних ресурсів. Так, за обстеженнями патентної активності у США виявлено, що не більше 7–10% з них мають комерційну цінність [4; с. 40]. Квазірентні доходи ліцензіар отримує як монополіст-власник об'єкта промислової власності, що трансформуються у господарському процесі в інтелектуальний ресурс, який використовує ліцензіат для випуску наукоємної продукції. Ліцензіар і ліцензіат перерозподіляють квазірентні доходи від реалізації наукоємної продукції, продаж якої надає змогу залучати в господарський процес заощадження домогосподарств, що купують нові продукти і послуги на ринку, споживання яких задовольняє потреби людини в інформації та потреби самопізнання. Перехід до постіндустріального суспільства змінив поведінку домогосподарств, що активізували окрім споживчої й інвестиційну функцію. Тенденції індивідуалізації трансформували форми реалізації інвестиційної функції сучасними

домогосподарствами, які схильні свої заощадження вкладати в інвестиційні товари (товари тривалого користування як застава у кредитуванні, об'єкт лізингу, оренди, перепродажу, пайовий внесок, це інноваційні, у т. ч. наукоємні товари) та отримувати вищі доходи, аніж ставки по депозитах чи дивіденди.

Об'єднання зусиль підприємств у сфері ДіР (науково-технічне співробітництво) дістало назву технологічних мереж, їх переваги полягають в уможливленні поділу ризиків для її учасників та формуванні «кривої навчальних ефектів». Дія кривої навчальних ефектів полягає у зниженні постійних витрат. У технологічній мережі підвищується ефективність алокації наявних ресурсів її учасників, особливо інформаційних, завдяки синергічному впливу створюються нові ресурси, що пов'язано з передачею неявних знань. Останнє, на наш погляд, сприяє вирівнюванню професійної і кваліфікаційної асиметрії, через технологічні мережі відбувається трансфер неявних (неформалізованих) знань, оскільки вони найбільше пов'язані з особистістю. Таким чином, неявне знання також поширюється за межі підприємства через механізм технологічних мереж, які об'єктивізують науково-технічну кооперацію та виступають новим механізмом координації дій економічних агентів у ринковому обігу й господарському процесі.

У науковій літературі ринкове ціноутворення на товари, в яких уречевлені ОПВ, розглянуто дослідниками Ф. М. Шерером і Д. Россом, що наводять приклад виведення на ринок нового продукту, захищеного патентом (рис. 1), його власником [27; с. 615]. Означений продукт відносимо не просто до інноваційних товарів, новизна яких не завжди обумовлена новими науковими і технічними знаннями, а до наукоємної продукції, що підкреслює наявність у життєвому циклі такого товару фази ДіР, де генеруються нові наукові технічні знання та здійснюється їх об'єктивізація через патентування. Новий продукт створює нову криву попиту D_1 , якої не існувало раніше, оскільки цей товар не є повним субститутутом щодо відомих на ринку товарів. Для ринку – це нова економічна інформація.

Маючи виключні права виробляти і продавати свій продукт, власник патенту стає монополістом, отримує граничний доход MR_1 , урівнює граничний доход з граничними витратами виробництва і збуту MC та, володіючи свободою ціноутворення, призначає ціну OP_1 й отримує «монопольний» прибуток (розмір площі чотирикутника P_1AXM). Водночас це не чистий прибуток, оскільки мають бути відшкодовані попередні витрати на створен-

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

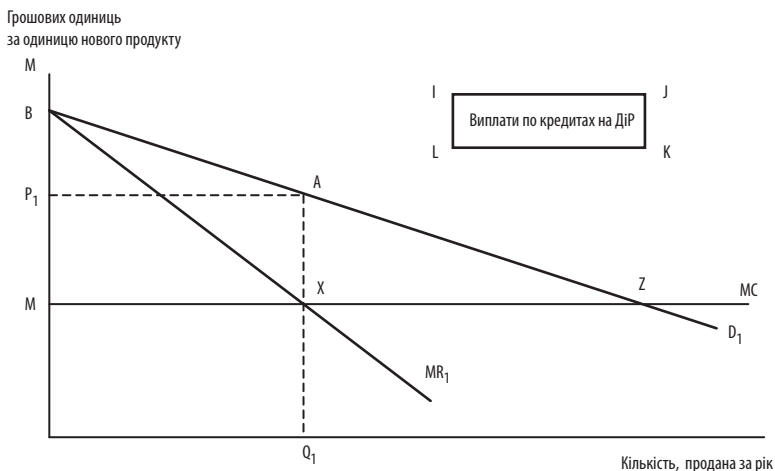


Рис. 1. Ціноутворення на новий продукт з патентним захистом

ня нового знання. Якщо ці кошти були залученими, то щорічне повернення відсотків можна відобразити на рисунку прямокутником IJKL.

Протягом терміну дії патентного захисту щорічні прибутки (площа P_1AXM) будуть більшими за відшкодування відсотків (площа IJKL), і власник патенту отримуватиме чистий прибуток у розмірі різниці цих площ. Водночас власник патенту привласнює не всі вигоди від виробництва і продажу нового продукту, їх отримує також і споживач. Доступність продукту за умов монополії зумовляє не лише надлишок P_1AXM власника патенту, але й надлишок споживача – площа трикутника VP_1A . На думку Ф. Шерера та Д. Росса, за умов лінійного попиту і постійних граничних витрат виробництва і збуту, монополіст може привласнити лише 2/3 сукупного надлишку, створеного його продуктом, а решту 1/3 отримує споживач. Неспроможність підняти ціну адекватно новизні продукту (на рис. 1 це відрізок P_1B) через обмеження споживчого попиту є прикладом позитивної екстерналії, наслідком якої є недовиробництво нового продукту та отримання вигод споживачами без повної компенсації витрат на створення нового продукту його виробнику. Ринок утримує ціноутворення на наукоємні продукти у масштабі цін на існуючі товари і розмірах доходів споживачів, особливо тієї їх частини, що нагромаджується у заощадженнях. На макрорівні збіль-

шення на внутрішньому ринку наукоємної продукції кінцевого споживання, виробленої у країні, розширює частку споживання у національному доході, трансформуючи заощадження у споживчі витрати, що залучає це джерело внутрішніх фінансових ресурсів до поживлення внутрішнього інвестування. Тому одним із факторів, які стримують створення і виведення на ринок наукоємної продукції, є низький рівень доходів у країні. Хоча вплив такого фактору елімінується розвиненою системою споживчого кредиту, на сьогодні доступність споживчих та іпотечних кредитів виступає найбільш дієвим засобом стимулювання попиту на наукоємну продукцію. За умов імпорту наукоємної продукції кінцевого споживання внутрішнє джерело розширення інвестицій у країні безупинно звужується, у чому першорядну роль відграє іноземний банківський капітал.

Отже, при виведенні на ринок нового продукту, в якому уречевлено нове знання, захищене патентом, виробник-монополіст не може привласнити усі вигоди, оскільки сукупна суспільна вигода завжди буде більшою. З огляду на це можемо сформулювати гіпотезу про те, що товар перестає бути інновацією за умов, коли сукупна суспільна вигода від його використання буде урівноважена привласненою вигодою його виробника, тобто позитивні екстерналії від створення інновації дорівнюватимуть нулю.

Нааявність виплат по кредитах (прямокутником IJKL) – це насамперед теоретична конструкція дослідників, тому що на практиці отримати кредит на проведення ДіР неможливо, оскільки у ціні кредитного ресурсу не враховані ризики виробництва й комерціалізації наукоємної продукції: технологічні, господарські, кон'юнктурні та ін. Відтак ринок кредитних ресурсів є прикладом неповних ринків для отримання позик щодо реалізації інноваційного проекту з виробництва наукоємної продукції. Акумуляування приватних фінансових коштів для інвестування у високоризикові інноваційні проекти виробництва наукоємної продукції здійснює венчурний капітал, що має на меті отримання надприбутків у середньостроковій перспективі [14; с. 311]. Венчурний капітал є джерелом фінансування новопосталих компаній, компаній на стартових етапах їх функціонування (*start-up*: буквально «створення нової компанії») або компаній, що перебувають у складних умовах. Венчурні інвестиції мають високий рівень ризику, водночас прибутковість вище середньої. За ризик, що бере на себе венчурний інвестор, він може отримати винагороду у вигляді прибутку, роялті, привілейованих акцій, зростання

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

вартості акціонерного капіталу. Зазвичай, венчурний капіталіст, інвестуючи у венчурні компанії, прагне збільшити свій капітал у п'ять-десять разів упродовж семи років. Венчурна компанія уперше виходить на фондовий ринок на третьому-п'ятому році після інвестування, відтак венчурний капіталіст не розраховує на отримання прибутків раніше цих термінів, коли вкладений у компанію венчурний капітал є неліквідним. Реальний рівень прибутковості визначається після виходу компанії на фондовий ринок, коли венчурний інвестор отримує доход від продажу свого пакета акцій за суму, що істотно (іноді у десятки та сотні разів) перевищує обсяги початково інвестованих коштів. Особливістю венчурного інвестування є те, що венчурний інвестор не намагається дістати контрольний пакет акцій компанії, що належить її менеджменту. Відтак венчурний інвестор бере на себе лише фінансовий ризик, тоді як інші види ризиків (технічний, ринковий, управлінський та ін.) перекладаються на менеджмент цієї компанії.

Водночас постає питання – чи може виробник наукоємної продукції збільшити розмір різниці між площами P_1AXM та $IJKL$ та отримати вищий монопольний прибуток? Відповідь на це питання є позитивною. Оскільки виплати по кредитах є константою, існуючі рівні доходів і масштаб цін не дозволяють підняти ціну на новий продукт, то необхідно зменшити витрати на його виробництво і збут. Серед двох видів витрат зменшити можна витрати на збут нового продукту, розподіливши їх з іншим економічним агентом. Для цього виробник нового товару, що має патентний захист, повинен стати ліцензіаром, уклавши ліцензійну угоду на відповідний об'єкт промислової власності з ліцензіатом, який і буде розділяти витрати на збут нового товару, що трансформується в його тиражування. Подібна ситуація розглядалася з позицій інституціоналізму як процес інтеграції витрат. При цьому у ліцензіата, який випускає не лише ліцензійну продукцію, але й інші види продукції, спостерігаються ефекти збільшення доходів від останніх, що обумовлено дією ефекту переливу знань і досвіду в існуючі виробничі процеси. Проте головним мотивом укладання ліцензійної угоди для ліцензіата все ж таки виступає економія коштів і часу на проведення власних DiP через невідомість позитивного результату.

Таким чином, економічне значення функціонування суб'єктів DiP як генераторів нових наукових і технічних знань полягає у створенні нового типу ресурсів – інтелектуальних ресурсів у формі об'єктів промислової власності,

введення яких у ринковий обіг надає змогу отримувати їх власникам квазі-рентні доходи. Іншим випадком є ситуація, коли власник об'єкта промислової власності використовує свої права власності як внесок до статутного капіталу нового економічного агента й отримує інший вид доходу – дохід від структурного капіталу. За умов, коли товаром стає сам об'єкт промислової власності, вигоди розподіляються між ліцензіаром, ліцензіатами і споживачами наукоємної продукції. Причому рентний характер доходів є тимчасовим, що відзначив у своїх дослідженнях Т. Сакайя: «Тимчасовий характер вартості, створеної знанням, пов'язаний із скороминучим характером творчого процесу». Унікальність такої вартості полягає в тому, що «вона створюється індивідуальними зусиллями людей». Цей вид соціальної суб'єктивності відрізняється нестійкістю, йому притаманні швидкі зміни, що зумовлює неможливість застосування положень як теорії трудової вартості, так і теорії корисності [18; с. 352–363]. Вартість, створена знанням, має тимчасовий характер, на відміну від стандартизованої продукції, чия вартість у довгостроковій перспективі є збалансованою, у т. ч. за ринкових коливань ціни.

Необхідно враховувати і можливі екстернальні ефекти від переливу знань. Так, ідея інноваційної продукції, що має патентний захист, може бути застосована для створення нового блага, не ідентичного аналогу, оскільки патентне законодавство не обмежує використання ідей, задумів чи нових підходів, які таким чином виступають суспільним благом. Тому створене одним економічним агентом знання може використовуватися іншим без компенсації або з компенсацією, меншою вартості знання. Такі екстернальні ефекти полягають у підвищенні якості продукції і зниженні цін, у появі кращих товарів, позбавленні конкуренції, у результаті чого завжди вищі вигоди отримує споживач. Знання стає інтелектуальним ресурсом, що використовується не тільки у межах галузевої, але й міжгалузевої конкуренції. Переливи знань можуть виникати й унаслідок умисного оприлюднення результатів ДіР; патентування інтелектуальної власності, що потребує розкриття запатентованого знання; переходу дослідника або винахідника до іншої організації; виведення на ринок нових товарів чи послуг, обов'язковою умовою якого є розкриття частини знання, що може стати підставою для його реконструкції. Перелив знань зумовлює отримання вигід не лише споживачами нового продукту, а у випадку переливу в інші галузі – іншими виробниками та споживачами їх продукції. Дослідник виділяє ще й мережеві ефекти, що полягають у фор-

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

муванні нових стійких зв'язків і мереж, які використовуються не лише для передачі інформації, але стають новими елементами інфраструктури ринку. Отримане за такої основи знання надає змогу використовувати його як платформу для наступних ДіР, відмовитися від неперспективних напрямів досліджень, копіювати або імітувати отримане знання у продукції й послугах власного виробництва.

Однією з суперечностей ринкового механізму у сфері створення і використання уречевленого знання є те, що, з одного боку, ринкова конкуренція пришвидшує його створення та впровадження, а з іншого – гальмує через приведення у відповідність з фінансовими можливостями творців знань та їх споживачів. Сакайя, роблячи висновок щодо особливостей конкуренції у наданні продукції нових форм вартості, створеної знанням, зазначав про дві тенденції: зростання диверсифікації видів продукції та стримування витрат на їх розробку [18; с. 351].

Інший аспект у розкритті економічного значення науково-технічної діяльності полягає у виявленні її впливу на національну економіку. У 1990-х рр. у розвинених країнах було проведено низку емпіричних досліджень для виявлення взаємозв'язку між ДіР й інноваціями, що розробляються і втілюються підприємствами, та зміною обсягу продукції, яка виробляється на цих підприємствах. Узагальнено їх результати подано у *табл. 3*.

Таблиця 3

Зростання випуску продукції у % при зростанні витрат на ДіР на 1%* [30; р. 119]

Країна	Рівень аналізу		
	Підприємство	Галузь	Національна економіка
США	0,06 – 0,26	0,00 – 0,26	0,06
Японія	0,14 – 0,16	0,27 – 0,42	0,37
ФРН	-	-	0,07
Франція	0,00 – 0,33	-	0,13
Велика Британія	-	-	0,07
Нідерланди	0,00 – 0,12	-	-

* подано проміжки від найменшого до найбільшого значень усіх оцінок.

Наведені дані свідчать про зростання обсягів випуску на всіх підприємствах незалежно від рівня аналізу, демонструючи позитивний взаємозв'язок між ДіР та економічним зростанням. Це підтверджує наявність впливу інновацій на макроекономічні процеси, передовсім на економічне зростання. Уперше цей зв'язок було виявлено у межах неокласичного аналізу факторів економічного зростання Р.Солоу у праці «Технічні зміни та функція сукупного виробництва» (1957), де теоретично обґрунтовано поруч із факторами капіталу і праці вплив фактору технологічних змін (НТП). Проте неокласичний аналіз виходив із припущення, що НТП є екзогенним фактором впливу на господарські процеси, тобто таким, що не залежить від економічних параметрів та суб'єктивної поведінки людей чи інститутів.

Нова хвиля теоретичних досліджень економічного зростання у 1990-х рр. отримала назву «ендогенних теорій зростання», оскільки вони були сконцентровані навколо пошуку внутрішніх джерел економічного зростання і пов'язували можливість виникнення постійно підтримуваного зростання з поведінковими параметрами. Такі дослідження обумовлені розвитком неоінституціоналізму, зокрема теорії прав власності, теорії суспільного вибору, теорії контрактів та ін., на основі яких постійне економічне зростання пояснювалося з позицій наявності його внутрішніх джерел – ендогенних змінних моделі на відміну від зовнішніх – екзогенних змінних.

З позицій ендогенного підходу на поч. 1990-х рр. окремі дослідники зосередилися на поясненні проблем НТП передовсім щодо виникнення технічного прогресу та детальної розробки структури виникнення і реалізації інновацій, що дістало назву «моделі ДіР». Найбільш відомі серед них моделі Пола Ромера (1990), моделі Агіона і Хавітта (1990, 1992), моделі Гроссмана і Хелпмана (1991). Моделі виражають залежність стійкого зростання як від виробничих характеристик – параметрів виробничих функцій, так і від поведінкового параметра, що визначає норму заощаджень – суб'єктивної дисконтної ставки, і можуть бути виражені із залежністю від інституціональних параметрів – змінних державної політики. Такі моделі розглядають недосконалу конкуренцію, монопольну владу, що виникає з права власності на патент, і показують, що виникнення монополії, обумовлене НТП і монопольним прибутком, є джерелом фінансування ДіР-сектора економіки, монополія є умовою його існування й розвитку, економічне зростання позитивно впливає

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

на розмір монопольного прибутку. ДіР-моделі ендегенного зростання розглядають дві сторони: кількісну – через НТП у сфері виробництва інвестиційних товарів як розширення розмаїття горизонтально диверсифікованих продуктів та якісну – вдосконалення інвестиційних товарів або вертикальний розвиток технологій. Моделі відображають дві сторони єдиного процесу, тим самим доповнюючи одна одну. Окрім інвестиційних товарів були побудовані моделі економічного зростання із збільшенням різноманіття споживчих товарів, які показують можливість ендегенного зростання на основі горизонтальної форми НТП при розробці нових типів споживчих благ та вертикальної форми НТП через вдосконалення якості кінцевої продукції. Моделі передбачають наявність недовершеної конкуренції як необхідної ланки ендегенного зростання, у цьому випадку через патенти забезпечуються монопольні права на винаходи, уречевлені у споживчих товарах, через купівлю-продаж патентів увесь монопольний прибуток стає джерелом фінансування ДіР-сектора [26; с. 167].

На основі зазначених моделей було зроблено висновок про можливість постійного стійкого зростання на основі ендегенного НТП, досягнення якого розглядається як результат інноваційної діяльності, що, в свою чергу, формує окремих сектор економіки – ДіР-сектор, який продукує патенти, формалізовані у них знання уречевлюються у наукоємній продукції, що є основою сучасних інноваційних процесів. Виробництво інновацій, таким чином, розглядається не як побічний продукт, не зовнішній стосовно економіки процес, а виробництво специфічного товару, аналогічного за економічними характеристиками іншим видам вироблених товарів.

Таким чином, можемо зробити висновок, що генерування нових наукових і технічних знань та їх прискорене уречевлення у нових товарах і послугах, що пройшовши успішну комерціалізацію на ринку постають як інновації, є дієвим засобом підвищення конкурентоспроможності як на рівні підприємства, так і на рівні держави. Підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринках інноваційних товарів базується на ефективному використанні підприємством фактору часу – це один з найважливіших його ресурсів в ефективній реалізації інноваційного потенціалу. Чим швидше й успішніше відбудеться комерціалізація наукових і технічних знань, уречевлених у нових товарах і послугах, а споживачі відкриють для себе нові потреби, на задово-

лення яких спрямована інноваційна продукція, тим швидше відбудеться формування монопольних надприбутків підприємства – інтелектуальної та/або технологічної квазіренти. Такі надприбутки уможливають відшкодування витрат на проведення ДіР, а надалі – перелив фінансових ресурсів з ринків звичайних товарів, рентабельність виробництва яких буде набагато нижчою. Відтак конкуренція підприємств – виробників інноваційної продукції відбувається не на ринках гомогенних товарів, а на нових ринках, яким притаманна ознака гетерогенності. На таких ринках підприємство спроможне сформувати міцні конкурентні позиції за рахунок ефективного використання як власних нематеріальних активів, так і залучених – через механізм реалізації ліцензійних угод. Гетерогенність ринків цих товарів найповніше виражається таким поняттям як інформаційна асиметрія. Її подолання обумовлює необхідність тривалої взаємодії не лише ліцензіара і ліцензіата, але й кінцевих споживачів інноваційних, і т.ч. наукоємних товарів, передбачає нові механізми координації через одночасну взаємодію різноманітних економічних агентів, у т.ч. споживачів, щодо використання наукових і технічних знань, ці ж економічні агенти одночасно беруть участь у перерозподілі особливих видів квазіренти – інтелектуальної та технологічної. Сукупні ефекти на рівні держави в активізації інноваційної діяльності національних виробників проявляються в участі країн у розподілі та перерозподілі світової інтелектуальної та технологічної квазіренти, що є основою довгострокового зміцнення конкурентоспроможності самої країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х т. – Т. II: Пер. с фр. / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 720 с.
2. Булкин И. А. Наукоёмкость и технологическая интенсивность отраслей промышленности: методологические подходы и оценки / И. А.Булкин, В. А.Денисюк // Наука та наукознавство. – 2010. – №2. – С. 72–89.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид-й центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Егоров И. Ю. Наука и инновации в процессах социально-экономического развития. – К.: [ИВЦ Госкомстата Украины], 2006. – 338 с.

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

5. Жилінська О. І. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / Жилінська О. І., Нечушкіна С. М. // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект : Зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – С. 482–488.

6. Жилінська О. Комерціалізація наукових і технічних знань у контексті інституційного підходу / Оксана Жилінська // Формування ринкової економіки в Україні: Зб. наук. пр. Вип. 21. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І.Франка, 2010. – С.167–178.

7. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Уч. пос. / Под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2006.

8. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло та ін. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.

9. Кузык Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 520 с.

10. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. О. Лапко. – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254 с.

11. Ленчук Е. Б. Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 288 с.

12. Маршалл А. Основы экономической науки / Альфред Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнс, пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера.] – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.

13. Мельников О. Н. Управление интеллектуально-креативными ресурсами наукоемких производств / О. Н. Мельников ; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Креативная экономика», 2010. – 384 с.

14. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.

15. Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 129–140.

16. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. – М.: Экономика, 2003. – 604 с.

17. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.

18. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего / Т. Сакайя / В антологий: Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: «Academia», 1999. – С. 337–371.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

19. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт / В антологии: Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В. Л. Инземцева. – М.: «Academia», 1999. – С. 372–400.
20. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов : Уч. пос. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
21. Хоппе К.-Х. Малое инновационное предпринимательство / Хоппе К.-Х., Пецольт К., Валдайцев С. В., Молчанов Н. Н. – СПб.: ОЦЭиМ, 2004. – 264 с.
22. Черваньов Д. М. Науково-технічна конкурентоспроможність країни: підходи до визначення / Черваньов Д. М., Жилінська О. І. // Наука та наукознавство. – 2006. – №1. – С. 15–27.
23. Черваньов Д. М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика : підручник / Черваньов Д. М. – К.: «ВПЦ «Київський університет», 2012. – 1391 с.
24. Чесбро Г. Открытые инновации / Генри Чесбро: пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
25. Чухрай Н. І. Кооперація як стратегія функціонування підприємств в екосистемі інновацій / Н. І. Чухрай / Інновації: проблеми науки та практики: Монографія / Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О., д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С. – Х.: ФОП Павленко О. Г., 2011. – С. 162–180.
26. Шараев Ю. В. Теория экономического роста / Ю. В. Шараев : учеб. пос. для вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.
27. Шерер Ф. М. Структура отраслевых рынков / Шерер Ф. М., Росс Д. – М., 1997. – 698 с.
28. Яковец Ю. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении / Ю. Яковец. – М.: Академкнига. – 2003. – 240 с.
29. Durand R. Guide du Management Strategique. 99 concepts cles. / R. Durand – Dunod, Paris, 2003.
30. OECD: Science, Technology and Industry Outlook. – Paris, 2000. – 150 p.
31. The EU Industrial R&D Investment Scoreboard per Year // Economics of Industrial Research and Innovation. – 2011. – 158 p.

.....

Рекова Н. Ю., докт. екон. наук, доцент,
Донецький державний університет управління

Фінансове регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

МСБ як форма взаємодії у суспільстві сприяє не лише підвищенню суспільного добробуту, а й духовного потенціалу суспільства. Підприємства МСБ є двигуном економіки країн світу, а також одним з головних чинників досягнення стійкого економічного зростання.

Частка МСБ у національних економіках країн світу займає досить вагоме місце [1, с. 83]. Так, наприклад, в Німеччині доля МСБ у ВВП країни становить понад 55 %, а у Кореї – понад 72%. Значно менші показники, наприклад, в Україні. Лише 10% ВВП становить доля МСБ (представлені цифри не враховують тіньовий сектор економіки, який за різними оцінками в Україні є значним) (рис. 1). Це при тому, що кількість підприємств МСБ у загальній кількості підприємств України становить 99,4%, що в цілому дорівнює середньоєвропейському показнику – 99,7%.

Незважаючи на країну походження, основними характеристиками МСБ є: функціонування на локальному ринку; швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури; безпосередній взаємозв'язок зі споживачем; вузька спеціалізація на конкретному ринку товарів та послуг; можливість почати бізнес з малим стартовим капіталом; висока сприйнятливість до інновацій; втягнення широких мас населення в активну підприємницьку діяльність, залучення їх до високих норм праці та вимог цивілізованих ринкових відносин. Виходячи з цього, очевидним є те, що підтримка МСБ має бути пріоритетним напрямом економічної політики будь-якої розвиненої держави, адже МСБ має низку переваг, які багато в чому обумовлені його характеристиками. Для того, що визначити, який вплив має розвиток малого та середнього підприємництва в Україні, необхідним є проведення аналізу розвитку підприємництва за останні роки.

Необхідно звернути увагу на те, наскільки нерівномірно розподілена кількість малих підприємств по регіонах України (рис. 2).

Конкуентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

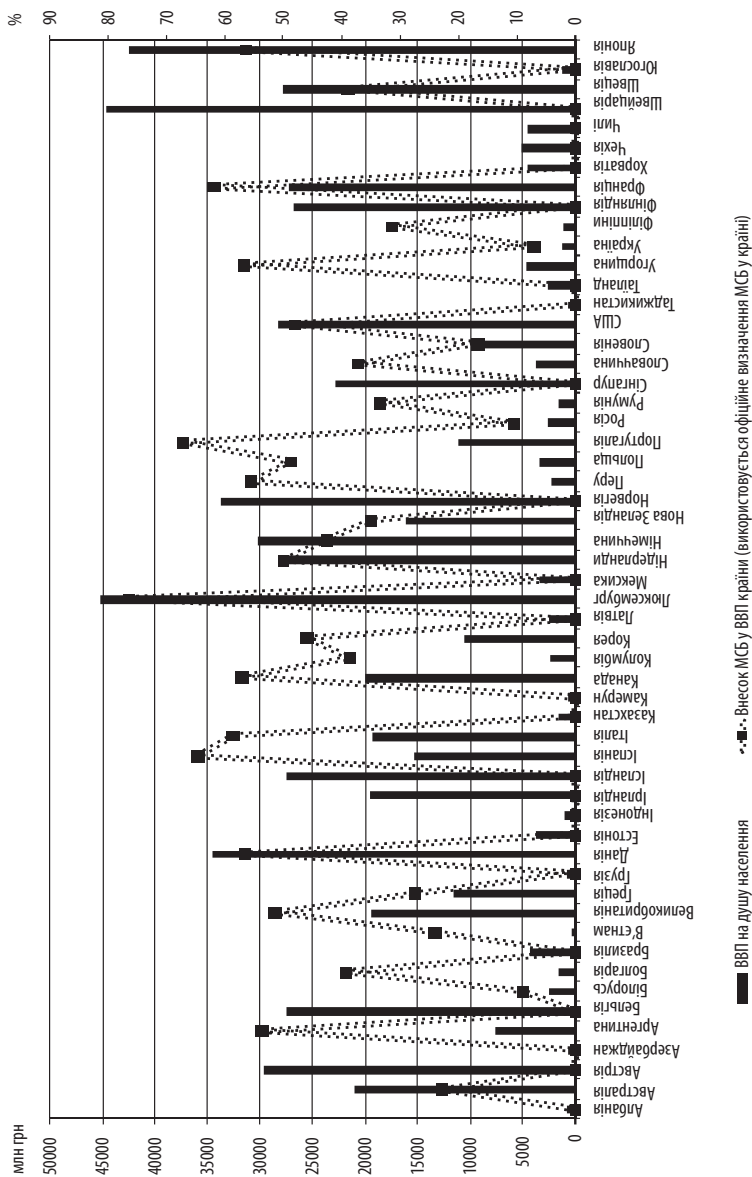


Рис. 1. Внесок підприємств малого та середнього бізнесу у ВВП країн світу [1, с. 22-23]

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

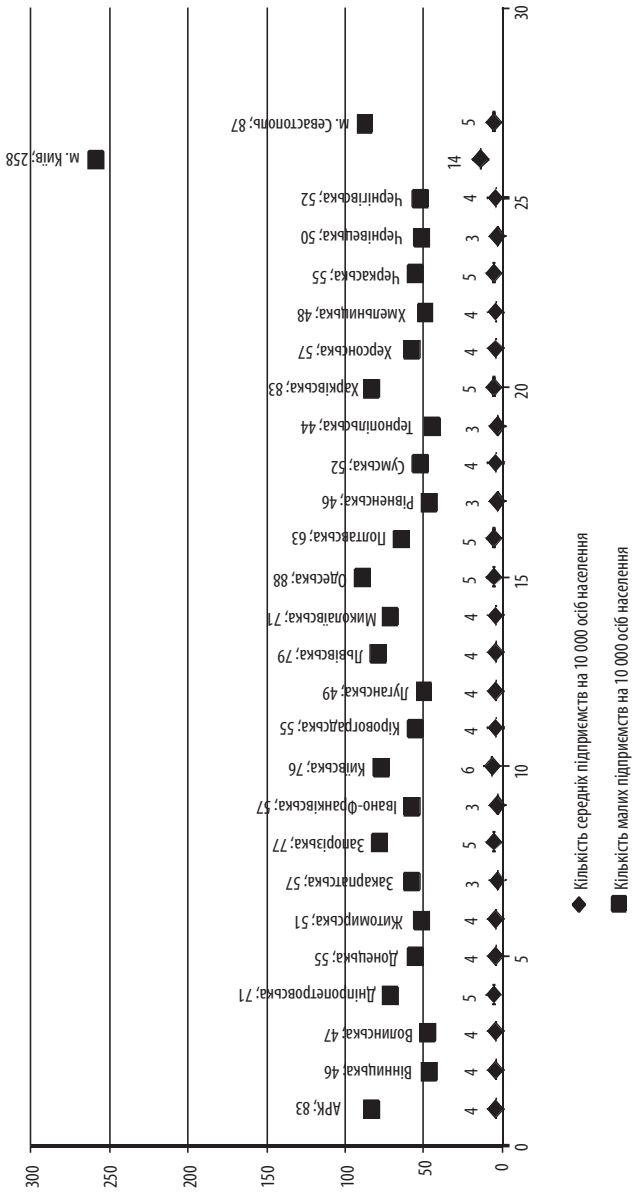


Рис. 2. Розподіл малих та середніх підприємств за регіонами України

В Україні утворено Український фонд підтримки підприємництва (УФПП), який є державною некомерційною та неприбутковою організацією й здійснює за державні кошти пільгову фінансову підтримку підприємництва згідно з затвердженими Урядом програмами. Діяльність цього Фонду координується Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва.

За час свого існування УФПП реалізував такі заходи Національної програми, що стосуються фінансової підтримки малого бізнесу:

2003 р. – Формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, запровадження програми кредитування суб'єктів малого підприємництва, реалізація проєктів залучення до малого підприємництва мало захищених верств населення (жінок, молоді та безробітних).

2004 р. – Зниження соціального напруження в регіонах шляхом залучення незанятого населення до підприємницької діяльності.

2005 р. – Запровадження програми надання фінансової підтримки суб'єктам малого підприємництва.

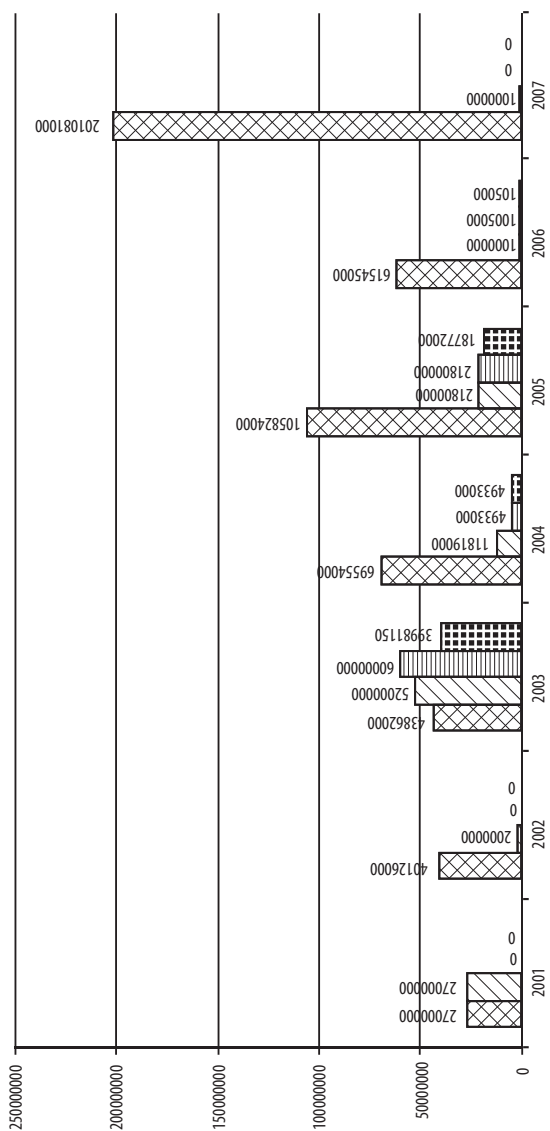
З 2006 р. за відсутності коштів заходи з фінансового забезпечення не реалізувалися (рис. 3).

Так, наприклад, в Донецькій області діє Державна організація «Регіональний фонд підтримки підприємництва по Донецькій області», метою якої є «становлення та розвиток малого та середнього бізнесу Донецького регіону, надання інформаційної, ресурсної та фінансової підтримки представникам цього сектору суспільства» [2]. Для Донецької області розроблено спеціальні програми: Регіональна Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Донецькій області до 2016 року [3]; Регіональна програма підтримки малого підприємництва в Донецькій області [4]; Програма зайнятості населення Донецької області.

Фінансова допомога надається Регіональним фондом підтримки підприємництва по Донецькій області фізичним особам-підприємцям, юридичним особам, у яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 70 млн. гривень.

Для того, щоб отримати фінансову допомогу, необхідно надати перспективний бізнес-план, у якому визначено чітке фінансово-економічне об-

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності



☒ Передбачено згідно із фінансово-економічним обґрунтуванням заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні

☒ Передбачено згідно із Законом України «Про Державний бюджет України»

☒ Отримано Українським фондом підприємки підприємництва

☒ Витрачено Українським фондом підприємки підприємництва

Рис. 3. Фінансування Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні в 2001–2007 рр.

грунтування, а запланована діяльність відповідає економічним, соціальним умовам і потребам Донецького регіону. Фінансову підтримку отримують суб'єкти малого підприємництва, які створюють нові робочі місця.

До пріоритетних напрямів щодо отримання фінансової допомоги відносяться інноваційна діяльність; промислове виробництво товарів, що заміщають імпорт; підприємництво у сільській місцевості та малих містах; житлово-комунальне господарство; народні промисли; переробка відходів виробництва за екологічно-придатними технологіями; виробництво та переробка сільськогосподарської продукції.

На сучасному етапі в економічній науці дослідження проводяться з використанням різних методів, починаючи з вербального опису впливу державної регуляторної політики на діяльність підприємств і закінчуючи складними статистичними методами та методами економіко-математичного моделювання. При цьому мають місце декілька підходів щодо розвитку малого та середнього бізнесу в умовах впровадження інновацій, які можна поділити за напрямками емпіричного дослідження: впливу конкуренції на інновації підприємств на рівні зарубіжних досліджень; впливу державної політики на інноваційну діяльність підприємств на рівні вітчизняних досліджень.

Вони є базисом формування концепції фінансового регулювання малого і середнього бізнесу в Україні. З метою її обґрунтування доцільно розглянути такі підходи на зарубіжному та вітчизняному рівнях.

Щодо першої групи, то емпіричне дослідження впливу конкуренції на інновації підприємств отримало достатній розвиток в зарубіжній економічній теорії [5–6; 7]. Такий вплив може бути як негативним, так і позитивним.

Негативний вплив (так званий ефект Шумпетера) зазвичай пов'язують з роботами Й. Шумпетера, де автор стверджує про логічну неможливість ендогенних інновацій в моделі досконалої конкуренції підприємств [8, с. 462–463].

На відміну від Й. Шумпетера, К. Ерроу визначав позитивний вплив (так званий ефект Ерроу) конкуренції на інновації підприємств через неможливість досконалої конкуренції при умовах, коли природні монополії сприяють стимулюванню інновацій підприємств [4, с. 619].

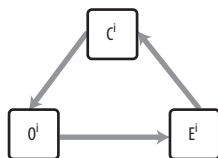
Пізніше дослідження ефектів Й. Шумпетера та К. Ерроу нашли відображення в багатьох зарубіжних дослідженнях [5; 10].

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

Значний внесок в даному напрямку виконано швейцарським дослідником М. Вортером сумісно з колегами [7; 11]. В своїх працях автори спирається на дослідження основних інноваційних складових, таких як:

- ▶ конкуренція, а саме кількість підприємств-конкурентів,
- ▶ можливості, що виражені інноваційними зусиллями,
- ▶ та підприємництво, що обумовлює інноваційний результат та сприяє просуненню підприємства на ринку товарів та послуг.

Схему взаємообумовленого впливу відповідних інноваційних складових представлено на *рис. 4* [7, с. 24].



Умовні позначки:

C^i – конкуренція (кількість конкурентів);

O^i – можливості (інноваційні зусилля);

E^i – підприємництво (інноваційний результат).

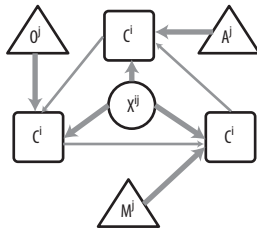
Рис. 4. Схема взаємообумовленого впливу інноваційних складових

Зв'язок між показниками кількості конкурентів (C^i) та інноваційними зусиллями (O^i) є функцією інноваційних зусиль, між інноваційними зусиллями (O^i) та підприємництвом (E^i) – функцією інноваційного виробництва, між підприємництвом (E^i) та конкуренцією (C^i) – функцією впливу інновацій.

Однак, в даній схемі варто також врахувати додаткові чинники з урахуванням технологічних режимів на галузевому рівні країн ЄС (рис. 4).

На даній схемі відображено, що на всі інноваційні складові (C^i , O^i та E^i) відповідного підприємства впливають додаткові змінні управління (X^{ij}), які можуть бути виражені технологічним потенціалом підприємства, попитом на його продукцію, капіталомісткістю, якістю людського капіталу, розміром та віком самого підприємства, обсягом продукції, що підлягає експортуванню, правами володіння іноземним капіталом, а також дією часових ефектів.

Крім цього, динаміка розвитку кожної з інноваційних складових залежить від відповідних умов: рівень конкуренції (C^i) залежить від здатності підприємства отримувати фінансову віддачу від впроваджених інновацій (A^i); інноваційні зусилля (O^i) визначаються сприятливими умовами (O^j); інноваційний результат (E^i) обумовлюється обсягом та якістю накопичених знань (M^j).



Умовні позначки:

X^i – додаткові змінні управління (технологічний потенціал, зростання попиту, капіталомісткість, людський капітал, розмір та вік підприємства, обсяг експорту, права володіння іноземним капіталом, часові ефекти);

O^j – сприятливі умови;

A^i – умови привласнення, а саме здатність підприємства отримувати фінансову віддачу від впроваджених інновацій;

M^j – накопичення знань.

Рис. 5 Схема взаємозв'язку інноваційних складових під впливом відповідних чинників

У результаті досліджень підприємств країн ЄС, що використовують інноваційні розробки у своїй діяльності, за допомогою економетричних методів автором отримано результати, які графічно інтерпретовано на рис. 6 [7, с. 25].

На рис. 6 зображено перетин двох кривих, а саме функції інноваційних зусиль (f^O) та функції впливу інновацій на діяльність підприємства в умовах конкуренції (f^C).

Точками їхнього перетину є $E1$ та $E2$. В точці $E1$ має місце низька конкуренція з високими рівнем інновацій. В $E2$ спостерігається високий рівень конкуренції з низьким (нестабільним) рівнем інновацій. Граничними точка-

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

ми є $E0$ та $E3$. В точці $E0$ спостерігається очевидна монополія з відсутніми або низькими інноваціями. В точці $E3$ має місце високий рівень конкуренції без інновацій.

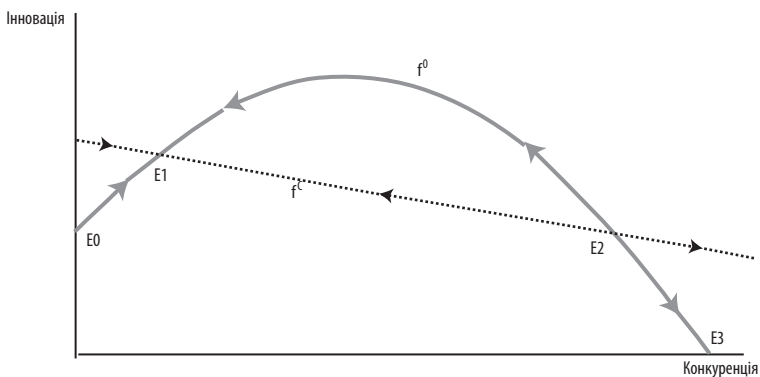


Рис. 6. Залежність кількості інновацій від рівня конкуренції за М. Вортером

За допомогою наведеної кривої М. Вортером зроблено спробу відобразити ефекти К. Ерроу та Й. Шумпетера щодо залежності інновацій від рівня конкуренції. Рух від точки $E0$ до $E1$ відображає позитивний ефект за К. Ерроу, а саме попередження про низькі інновації в умовах очевидної монополії. Рух від точки $E1$ до $E3$ показує зростання до певного рівня інноваційних зусиль, а потім їх зменшення, а також зменшення впливу інновацій на діяльність підприємства в умовах конкуренції.

Таким чином, фінансовий результат залежить від адміністративних, галузевих та внутрішніх специфічних характеристик підприємства; зростання попиту, технологічного потенціалу, розміру підприємства та експорту сприяють зростанню інноваційних зусиль та прибутку, а також сприятливо впливають на його конкурентоспроможність; рівень володіння іноземним капіталом негативно впливає на інноваційну діяльність підприємств.

Таким чином, зарубіжні дослідження ролі інновацій в діяльності підприємств отримали достатній розвиток. Про це свідчить значна кількість публікацій минулих та сучасних періодів, отримані результати в яких носять обґрунтований характер, достатньо чітко формалізовані та апробовані з використанням статистичних даних відповідних підприємств розвинутих країн.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

Однак, впровадження інновацій не можливо без інвестицій. При цьому інвестиції на розвиток підприємств малого та середнього бізнесу можуть направлятися в діяльність підприємства як із зовнішніх, так і внутрішніх джерел фінансування

$$K_{t-1} \in V_{t-1} \cup R_{t-1},$$

де V_{t-1} – внутрішні інвестиції підприємств малого та середнього бізнесу в момент часу $t-1$;

R_{t-1} – зовнішні капітальні інвестиції в підприємства малого та середнього бізнесу в момент часу $t-1$.

Вихідні дані щодо динаміки обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств малого і середнього бізнесу наведено в *табл. 2*.

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами Донецької області в 2008–2010 рр., млн грн

Вид економічної діяльності	Роки	Значення
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2008	446,8
	2009	475,8
	2010	599,5
промисловість	2008	3872,6
	2009	3830,9
	2010	4252,1
будівництво	2008	3282,0
	2009	2639,7
	2010	2506,7
діяльність транспорту та зв'язку	2008	1086,9
	2009	1035
	2010	1072,4
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2008	112,6
	2009	120,7
	2010	142,5

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

Аналіз статистичних даних дозволив визначити залежність обсягу реалізованої продукції у поточному році від зовнішніх капітальних інвестицій в розвиток підприємств малого і середнього бізнесу таким чином:

$$Y_t = \frac{(Y_{\min} - Y_{\max})}{\left(1 + \left[\frac{Y_{t-1} + R_{t-1}}{(Y + R)_{center}}\right]^k\right)} + Y_{\max},$$

де Y_{\min} – мінімальне значення обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами малого та середнього бізнесу в інтервалі дослідження T ;

Y_{\max} – максимальне значення обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами малого та середнього бізнесу в інтервалі дослідження T ;

$(Y + R)_{center}$ – точка перегину залежності обсягу реалізованої продукції у поточному році від господарської діяльності підприємств та капітальних інвестицій в їх розвиток у попередньому році;

k – рівень зміни обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами малого та середнього бізнесу від капітальних інвестицій в інтервалі дослідження T .

Зовнішній вигляд такої функції представлено на *рис. 7*.

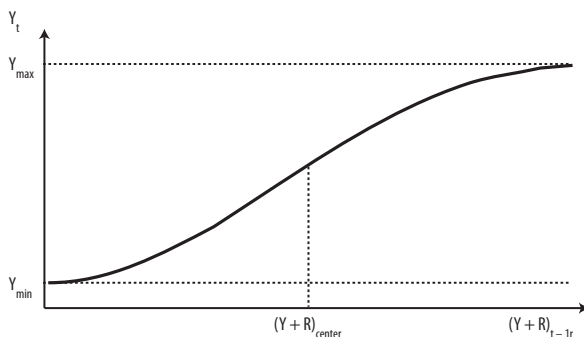


Рис. 7. Динаміка обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами малого та середнього бізнесу в момент часу t

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

Вона показує залежність обсягу реалізованої продукції у поточному році від господарської діяльності підприємств малого та середнього бізнесу та зовнішніх капітальних інвестицій в їх розвиток у попередньому році та має такі відповідні значення:

точки Y_{\max} та Y_{\min} визначають відповідно максимальне та мінімальне значення обсягу реалізованої продукції (товарів та послуг) для кожного з досліджуваних видів економічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу; точка перегину $(Y + R)_{center}$ характеризує темп приросту обсягу реалізованої продукції (товарів та послуг).

Значення в точках Y_{\max} та Y_{\min} є граничними, в діапазоні яких змінюється даний показник обсягу реалізованої продукції підприємств малого та середнього бізнесу відповідного виду економічної діяльності.

Точка перегину $(Y + R)_{center}$ показує, що в даній точці темп приросту обсягу реалізованої продукції (товарів та послуг) підприємств малого і середнього бізнесу максимальна. Для отримання максимального значення такого темпу підприємств різних видів економічної діяльності необхідно оптимізувати сукупну величину обсягу реалізованої продукції та капітальних інвестицій в розвиток підприємств малого та середнього бізнесу.

Статистичні дані, що є вихідними, щодо обсягу зовнішніх капітальних інвестицій в підприємства малого та середнього бізнесу Донецької області в 2008–2010 рр. наведено в *табл. 3*.

Таблиця 3

Зовнішні капітальні інвестиції в підприємства малого та середнього бізнесу Донецької області у 2008–2010 рр., млн грн

Вид економічної діяльності	Роки	Значення
1	2	3
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2008	844,9
	2009	854,1
	2010	724,4
промисловість	2008	86568,2
	2009	87509,1
	2010	74216,3

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

Закінчення табл. 3

1	2	3
будівництво	2008	1368,3
	2009	1383,2
	2010	1173,1
діяльність транспорту та зв'язку	2008	2179,9
	2009	2203,6
	2010	1868,8
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2008	118,0
	2009	119,3
	2010	101,2

Рівень зайнятого населення Z_t на підприємствах малого та середнього бізнесу з урахуванням введених інновацій та приросту об'ємів реалізованої продукції залежить від зміни рівня зайнятого населення та обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами малого та середнього бізнесу в результаті їх інноваційної діяльності.

Даний показник виражено як

$$Z_t = Z_{t-1} \cdot \beta(I_{t-1}) \cdot \Delta Y_t,$$

де Z_t – загальний рівень зайнятого населення на підприємствах малого та середнього бізнесу в момент часу t ;

$\beta(I_{t-1})$ – коефіцієнт зменшення зайнятості населення на підприємствах малого та середнього бізнесу від введених інновацій;

ΔY_t – зміна обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами малого та середнього бізнесу в момент часу t .

Функція впливу введених інновацій на загальний рівень зайнятого населення на підприємствах малого та середнього бізнесу визначено із статистичних даних як функцію Гауса. Зовнішній вигляд такої функції представлено на *рис. 8*.

Дана функція має три точки (A , B , C).

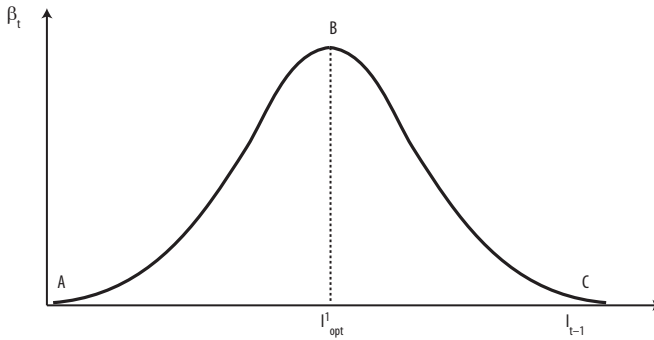


Рис. 8. Залежність коефіцієнту зайнятості населення від введених інвестицій в інновації

Для точки А характерно нульове значення коефіцієнту β , тобто $\beta = 0$. Це означає, що нульове значення обсягу інвестиції в інновації не викликають ніяких змін в рівні зайнятості населення на підприємствах малого та середнього бізнесу відповідних видів економічної діяльності.

На відрізку (А – В) має місце зростання коефіцієнту β . Це означає, що зростання обсягу інвестицій в інновації до деякого оптимального значення I_{opt}^1 в попередньому часовому інтервалі $t - 1$ сприяє зростанню β до максимального значення β_{max} в періоді часу t , тобто $\beta \rightarrow \beta_{max}$. В таких умовах має місце зростання зайнятості населення в господарській діяльності відповідних підприємств малого і середнього бізнесу.

При подальшому зростанні обсягу інвестицій в інновації має місце зменшення коефіцієнту β в наступному періоді часу t (відрізок (В – С)). Така поведінка даної функції зумовлена тим, що завеликий обсяг інвестицій в інновації призводить до необхідності зростання рівня кваліфікації працюючого персоналу. При величині інвестицій в попередньому часовому інтервалі $t-1$ більше деякого максимального значення коефіцієнт β наближається до 0 в періоді часу t , тобто $\beta \rightarrow 0$.

Таким чином, рівень зайнятого населення Z_t на підприємствах малого та середнього бізнесу з урахуванням введених інновацій та приросту об'ємів реалізованої продукції має вигляд:

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

$$Z_t = Z_{t-1} \cdot \left(-0,1412 \cdot e^{-0,5 \frac{(t-12)^2}{5,5^2}} + 1 \right) \cdot \frac{Y_t}{Y_{t-1}}.$$

Фінансовий результат підприємств малого та середнього бізнесу до оподаткування, складає

$$W_t = Y_t - X_t,$$

де W_t – фінансовий результат підприємств до оподаткування в момент часу t .

Величина податкових надходжень до бюджету дорівнює

$$T_t = \tau \cdot Y_t,$$

де T_t – податкові надходження до бюджету в момент часу t ;

τ – ставка податку.

Для приведення ставки єдиного податку до зіставного виду з розміром ставки τ необхідним є введення таких передумов: *по-перше*, згідно з чинним законодавством платниками податку є підприємства малого і середнього бізнесу; *по-друге*, сукупний розмір їх доходу становить до 1 млн грн в рік; *по-третє*, кількість найманих працівників становить до 10 осіб, або наймані працівники є відсутніми.

Тоді, виходячи з того, що розмір ставки єдиного податку застосовується до встановленої законодавством величини мінімальної заробітної плати, формула розрахунку ставки податку, що застосовується до обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами малого і середнього бізнесу, буде мати вигляд :

$$\tau = \frac{\tau^e \cdot \varphi}{\widetilde{Y^e}},$$

де τ^e – ставка єдиного податку згідно з чинним законодавством;

φ – встановлена законодавством величина мінімальної заробітної плати у розрахунку на рік;

$\widetilde{Y^e}$ – середня величина доходу для підприємств малого і середнього бізнесу згідно з вказаними передумовами.

Згідно з чинним законодавством України ставка єдиного податку τ^e для підприємств малого і середнього бізнесу може варіювати від 1% до 20% від мінімальної заробітної плати Φ .

Інтервал розрахунку τ^e доцільно вибрати в розмірі від 0% до 100% мінімальної заробітної плати, що обумовлено необхідністю проаналізувати всі можливі варіанти змін даного показника.

Величина мінімальної заробітної плати у розрахунку на рік становить

$$\Phi = \Phi_j \cdot J,$$

де Φ_j – встановлена законодавством величина мінімальної заробітної плати у розрахунку на місяць;

J – кількість місяців.

Фінансовий результат, що залишається в розпорядженні підприємств малого та середнього бізнесу після оподаткування, складає

$$V_t = Y_t - X_t - T_t$$

де V_t – фінансовий результат в розпорядженні підприємств після оподаткування в момент часу t .

Ці кошти можуть бути направлені як інвестиції за різними напрямками діяльності підприємств малого та середнього бізнесу.

При цьому, вважається, що лише частина коштів підприємства, які знаходяться в його власному розпорядженні, направляються як інвестиції в інновації. Крім того, інвестиції в інновації можуть надходити і з інших джерел, тому

$$I_t = f(V_t) = I_0 + k_4 \cdot V_t$$

де I_t – інвестиції в інновації підприємств малого та середнього бізнесу в момент часу t ;

I_0 – інвестиції в інновації підприємств малого та середнього бізнесу, які надходять з інших джерел;

k_4 – питома вага коштів, які підприємства малого та середнього бізнесу витрачає як інвестиції в інновації.

Зовнішні капітальні інвестиції в підприємства малого та середнього бізнесу залежать, *по-перше*, від їх господарської привабливості, що визнача-

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

ється обсягом реалізованої продукції. По-друге, привабливість підприємств кожного виду економічної діяльності для інвестування залежить від сучасних методів процесу виробництва або надання послуг, тобто від інновацій. Тому функцію зовнішніх капітальних інвестицій в підприємства малого та середнього бізнесу представлено як

$$R_t = k_1 \cdot V_t (1 + \gamma(I_t)),$$

де k_1 та $\gamma(I_t)$ визначаються із статистичних даних.

Залежність коефіцієнту привабливості від інновацій $\gamma(I_t)$ визначено із статистичних даних та має вигляд:

$$\gamma(I_t) = \frac{6,59}{\sqrt{2\pi} \cdot 0,49544 \cdot I_t} \cdot \exp\left(-\frac{\ln(I_t/20)^2}{2 \cdot 0,49544^2}\right).$$

Зовнішній вигляд такої функції представлено на рис. 9.

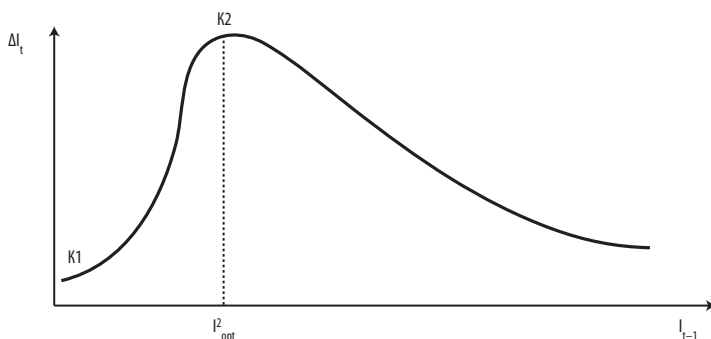


Рис. 9. Динаміка привабливості інвестиційної діяльності в залежності від рівня інвестицій в інновації

Для даної кривої характерні два відрізки: на відрізку ($K1, K2$) при зростанні обсягу інвестицій в інновації збільшується привабливість відповідних видів економічної діяльності для зовнішнього інвестування. Для точки $K2$ характерно деяке значення I_{opt}^2 , при якому різні види економічної діяльності найбільш привабливі для зовнішніх інвесторів; на відрізку ($K2; +\infty$) при рівні інвестицій більше I_{opt}^2 має місце зниження привабливості підприємств малого та середнього бізнесу відповідного виду економічної діяльності щодо

зовнішнього інвестування. Це може бути пов'язано зі зростанням ризикованості інвестиційних проєктів, що їм пропонують.

Враховуючи характер кривих, що представлені на рис. 7 та рис. 8, можна зробити висновок, що одночасного максимального зростання рівня зайнятості населення та привабливості інноваційних проєктів для зовнішнього інвестування на підприємствах малого і середнього бізнесу відповідних видів економічної діяльності можна досягти при виконанні такої умови $I^1_{opt} = I^2_{opt}$.

Таким чином, за допомогою економетричних та статистичних методів дослідження побудовано та реалізовано економіко-математичну модель фінансового регулювання малого і середнього бізнесу в умовах його стабілізації в Україні. Дана модель направлена на пошук оптимальної ставки єдиного податку в умовах стимулювання інноваційної активності підприємств малого і середнього бізнесу, не зменшення податкових надходжень до бюджету та рівня зайнятого на таких підприємствах населення. Її реалізація дозволить визначити основні напрями удосконалення процесу формування регуляторної політики України в розрізі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ayyagari M. Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database / M. Ayyagari, Th. Beck, A. Demirgüç-Kunt // World Bank Policy Research, 2003. – Working paper № 3127. – 34 p.
2. Регіональні фонди [Електронний ресурс]: Матеріали сайту «Український фонд підтримки підприємництва». – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/map_region.php?id_regmap=5.
3. Регіональна стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Донецькій області на період до 2016 року. – 32 с.
4. Регіональна програма підтримки малого підприємництва в Донецькій області на 2011–2012 роки. – Донецьк, 2010. – 18 с.
5. Bolli T. Essays on the Production and Measurement of Knowledge Capital / T. Bolli. – KOF Dissertation Series., 2011. – № 9. – 147 p.
6. Bolli T. The Global Production Frontier of Universities / T. Bolli – KOF-ETN, 2011. – № 272. – 18 p.
7. Peneder M., Wörter M. Competition, technological opportunities, and entrepreneurship: estimating a simultaneous system. – Режим доступу [Електронний ресурс]: http://iri.jrc.ec.europa.eu/concord-2011/papers/Peneder_Michael.pdf.

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

8. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

9. Arrow K. Economic welfare and the allocation of resources for invention / In Nelson R. The rate and direction of inventive activity. – Princeton University Press, 1962. – P. 609–626.

10. Arvanitis S., Bolli T., Wörter M. An Analysis Based on Firm-level and Industry-level Panel Data / S.Arvanitis, T. Bolli, M. Wörter. – KOF-ETN, 2010. – № 196 (KOF Studies № 8). – 54 p.

.....

Матюшенко І. Ю., канд. техн. наук, професор,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Перспективи створення штучного інтелекту при реалізації концепції конвергенції NBIC-технологій в Україні

Конвергенція являє собою не тільки взаємний вплив, але й взаємне проникнення технологій, коли границі між окремими технологіями стираються, а найцікавіші й неочікувані результати з'являються саме в рамках міждисциплінарної роботи на стику наук. На основі злиття різних наукових дисциплін та їх синергізму може відбутись бурхливий розвиток нових технологій, який спроможний призвести до революційних перетворень в промисловості, економіці, соціальному устрої тощо. Важливість нових технологій і пов'язана з ними зміна парадигм науки потребують особливої уваги до соціальних і етичних проблем, що неминуче виникають при їх плануванні, впровадженні й реалізації.

Сутність *NBIC-конвергенції* полягає у злитті чотирьох революційних науково-технологічних напрямків: *N* – нанотехнологій; *B* – біотехнологій; *I* – інформаційно-комунікаційних технологій; *C* – когнітивних наук. І саме в рамках NBIC-конвергенції вже сьогодні відбувається часткове злиття науково-технологічних напрямів в єдину науково-технологічну галузь знання [1, с. 48–49]. Тобто, сьогодні спостерігається виникнення нової цілісної науки, заснованої на матеріальній єдності навколишнього світу. Така область знань буде включати в предмет свого вивчення практично всі рівні організації матерії: від молекулярної природи речовини (нано), до природи життя (біо), природи розуму (когно) і процесів інформаційного обміну (інфо). В принципі така теорія дозволяє наблизитись до створення нової науково-технічної картини світу, основаної на уявленнях про складну єдність матеріального світу, обумовлену ієрархічністю, взаємозв'язком і трансформацією його компонент [2]. Таким чином, NBIC-конвергенція являє собою *радикально новий етап науково-технічного прогресу*, який не має аналогів за ступенем впливу на людську цивілізацію.

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

Когнітивні технології (С) – засновані на вивченні свідомості, пізнання, розумового процесу, поведінки живих істот і людини в першу чергу, як з нейрофізіологічної і молекулярно-біологічної точок зору, так і за допомогою гуманітарних підходів. Конвергенція цих технологій з іншими (*N, B та I*) надасть можливість, ґрунтуючись на вивченні функцій мозку, механізмах свідомості, поведінки живих істот, розробляти алгоритми, які фактично і будуть «одушевляти» створювані ними системи за допомогою надання їм подоби розумових функцій.

Штучний інтелект (ШІ) як науковий напрямок має більш, ніж півстолітню історію: становлення (1956–1965 рр.), успіхи при вирішенні головоломок та ігор, автоматичному доведенні теорем (1965–1975 рр.), розчарування при вирішенні практичних завдань (1962–1992 рр.), масове комерційне використання для розв’язання практичних задач (1993–1995 рр.), індустріалізація проектування і виробництво засобів ШІ (з 1998 р. до теперішнього часу). Основу комерційного успіху засобів ШІ у свій час склали *експертні системи (ЕС)* і, в першу чергу, ЕС реального часу [3]. Саме вони дозволили ШІ перейти від ігор і головоломок до масового використання при вирішенні практично значущих задач. На теперішній час найбільший успіх на ринку мають засоби ШІ, створені на основі штучних нейронних мереж [4].

Перша школа – *конвенційного штучного інтелекту, САІ* – характеризується підходами, що поєднуються поняттям «машинне навчання» (створення алгоритмів, які дозволяють комп’ютерам «вчитися», аналізуючи вхідні дані). Ці підходи охоплюють [5]:

- експертні системи (по суті, програми, що аналізують великі масиви даних за наперед визначеними правилами; вже у 80-х роках експертні системи мали широке комерційне застосування);
- системи, які шукають розв’язання проблем шляхом перебирання схожих розв’язків для схожих проблем (*Case-based Reasoning*);
- системи базованого на поведінці штучного інтелекту, які розділяють інтелект на набір частково автономних програм поведінки, котрі запускаються залежно від зміни зовнішнього середовища. Саме на таких системах базується поведінка більшості сучасних роботів.

Натомість школа *обчислювального штучного інтелекту, CI* передбачає ітеративний шлях розвитку або навчання. Себто штучний інтелект, приймаючи різні рішення у схожих ситуаціях і оцінюючи їх наслідки, нагромаджує власний досвід оптимальної поведінки. Таку методику використовують [5]:

- ▶ штучні нейронні мережі (*Artificial Neural Networks*) – системи, що складаються зі штучних нейронів, які постачають у мережу інформацію, і оптимізують свою структуру відповідно до отриманої інформації;
- ▶ системи з нечіткою логікою (*Fuzzy Logic*), які оперують, радше, ймовірностями, ніж фактами, і широко використовуються в сучасній побутовій техніці;
- ▶ еволюційні алгоритми, що використовують методики пошуку оптимального рішення, запозичені в біології, – «конкуренцію» рішень, їх «мутації» і «виживання» найкраще пристосованого.

Окремо від зазначених вище напрямків йде розвиток *систем штучного інтелекту, що імітують роботу людського мозку*. У цих системах використовуються спеціальні моделі на основі психофізіологічних даних. Хоча такий підхід видається одним із найперспективніших, реальних успіхів такі роботи принесли поки що небагато, оскільки штучний інтелект створюється для того, щоб підсилити якісь людські можливості, і він ніяк не може бути простим повторенням людського. Вихід за грань обмеженості людських можливостей за рахунок складних алгоритмів математичного мислення – це проблема, яка в принципі може бути вирішена [5]:

У межах наукового напрямку «ШІ» дістала розвитку велика кількість окремих предметних галузей, в яких працюють дослідники з багатьох країн. Нижче наведено короткий огляд найбільш вражаючих, на наш погляд, сучасних розробок з використанням ШІ [6].

Автономне планування. Бортова автономна програма Remote Agent агенції NASA для автоматизації процесів планування операцій, які виконуються на космічному апараті. При цьому програма здатна виробляти плани на основі цілей високого рівня, що задаються з Землі, та контролювати роботу космічного апарата в ході виконання планів шляхом виявлення, діагностування та усунення збоїв по мірі їх виникнення [7].

Автономне управління. Система комп'ютерного зору Alvinn в змозі забезпечити автоматичне керування автомобілем у складних дорожніх умовах,

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

при цьому враховуючи попередній досвід, який отримано в учбових заїздах [8].

Діагностика. Медичні інтелектуальні програми, які спроможні замінити досвідченого лікаря одразу в декількох галузях медицини [9].

Планування постачання. Інтелектуальна система DART (*Dynamic Analysis and Replanning*) для забезпечення автоматизованого планування поставок і складання графіків перевезень. Дана програма дозволяє за кілька годин розробляти такі плани, для створення яких традиційними методами знадобилися б тижні [10].

Робототехніка. Система HipNav, у якій реалізовані методи комп'ютерного зору для створення тривимірної моделі анатомії внутрішніх органів пацієнта. На основі зазначеної моделі здійснюється робототехнічне управління процесом монтування протезу замість тазостегнового суглобу [11].

Розуміння природної мови. Програма Proverb, в якій використовуються обмеження на можливі заміники слів. Ця програма містить базу знань великого обсягу зі словниками та правилами граматики [12].

Вважається, що розвиток сучасних систем штучного інтелекту розпочався з 50-х років ХХ століття. Цьому сприяла програма, що була розроблена А. Ньюеллом і призначена для доведення теорем числення під назвою «Логік-Теоретик». Деякі автори називають цю систему експертною. Вказана робота поклала початок першого етапу досліджень в галузі штучного інтелекту, пов'язаного з розробкою програм, які розв'язують задачі на основі використання різноманітних евристичних методів. Цей етап обумовив появу і розповсюдження терміну штучний інтелект. Розвиток електронно-обчислювальної техніки у 50–60 роках ХХ століття дозволив втілити частину теоретичних ідей «у металі», що обіцяло великі перспективи в найближчому майбутньому.

При цьому, спеціалісти в галузі штучного інтелекту завжди прагнули розробити такі програми, які могли б в деякому розумінні «думати», тобто розв'язувати задачі таким чином, який би вважався розумним при вирішенні цієї проблеми людиною. Проблема вважається інтелектуальною, якщо алгоритм її розв'язування априорі не відомий. На початку розвитку штучного інтелекту були спроби моделювати процес мислення людини, але ці спроби зазнали краху. Розробити універсальні програми, як стало зрозуміло, є без-

перспективною справою. В зв'язку з тим, що важко забезпечити універсальність програми, зосередження розробок перейшло на загальні методи і прийоми спеціальних програм [13].

Тобто, вже в сімдесятих роках минулого століття стало зрозумілим, що наявна технічна база дозволяла дуже мало чого реалізувати у створенні штучного інтелекту. Практичних (і бажано – придатних для застосування в тодішній холодній війні) результатів дослідження штучного інтелекту не давали. Як наслідок, зайняті переважно гонкою озброєнь уряди європейських країн перемістили фінансові ресурси на інші напрями «битви технологій». Так, наприклад, у 1973 р. у Великобританії уряд припинив фінансування досліджень штучного інтелекту практично в усіх університетах країни [5].

З 70-х років зусилля вчених концентрувалися на таких напрямках:

- ▶ розробка методів подання, тобто способів формулювання проблем таким чином, щоб їх можна було легко вирішити;
- ▶ розробка методів пошуку, тобто доцільних способів управління ходом рішення завдання, щоб воно вирішувалося протягом реального часу за допомогою реальних засобів.

На початку 80-х років було зроблено такий висновок: «ефективність програми вирішення задач залежить від знань, які в неї закладені, а не тільки від формул і схем висновків, які вона використовує». Сьогодні розвиток фундаментальних досліджень в галузі штучного інтелекту передбачає вирішення зокрема таких проблем [13]:

- ▶ автоматизоване створення програмного продукту;
- ▶ автоматизований переклад, інформаційний пошук, генерація документів, організація природного діалогу між користувачем і комп'ютером;
- ▶ обробка та сприйняття природної мови та тексту;
- ▶ системи технічного зору та розпізнавання образів;
- ▶ створення баз знань;
- ▶ створення експертних систем.

Так, на початку 80-х рр. Управління перспективних військово-дослідницьких проектів (DARPA) у США та «Проект створення комп'ютерів

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

п'ятого покоління» в Японії ще отримували надзвичайно потужне урядове фінансування. Але й там, не досягши швидких практичних результатів, фінансування припинили, і настав період, відомий як «зима для штучного інтелекту». Під час «зими», що тривала понад десять років, дуже багато дослідників мусили переміститися в суміжні наукові галузі. До середини 90-х років переважна більшість робіт у галузі штучного інтелекту мала теоретичний характер, що й обумовлювало невеликі обсяги фінансування таких робіт як з боку приватних фірм, так і розвинених держав.

Проте, починаючи з другої половини 90-х рр. минулого століття, знову розпочалося урядове і комерційне фінансування університетських розробок. В цей період інформація почала відігравати роль товару, який можна було купити або продати, і суспільство з цього моменту одержало назву «інформаційного».

Головною метою такого суспільства стало використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та найновіших знань для створення нових технологічних інновацій (тобто *знань типу «як діяти»*), конвертування їх в нові товари та послуги і в цілому підвищення їх доданої вартості на всьому технологічному ланцюжку – «від ідей до товару чи послуги». Таким чином, на рубежі століть з'явилася концепція формування суспільства нового типу, коли інформація почала набувати нової форми – гармонізованих знань. В цей період важливе значення, крім знань типу «як діяти», набули *знання типу «як співіснувати»*, які почали гармонізувати внутрішні і зовнішні протиріччя суспільства. Це суспільство одержало назву К-суспільства. В силу зазначених вище обставин, на початку нового тисячоліття склалися реальні умови для побудови міжнародної економічної системи нового типу – економіки, що базується на знаннях (*Knowledge Based Economy*), як такої, що поєднує ІКТ з людським, творчим компонентом [14 – 15].

Особливо бурхливого розвитку роботи зі створення штучного інтелекту одержали з появою у 2002–2004 рр. концепції конвергенції NBIC-технологій [16]. Як наслідок, озброєні новітньою обчислювальною технікою, яка за останніх два десятки років здійснила неймовірний стрибок уперед, дослідники штучного інтелекту знову стали потрібні суспільству.

Сьогодні дослідники все частіше стверджують, що прогрес у будь-якій галузі людської діяльності у найближчі 10 – 20 років буде пов'язаний, насам-

перед, з *атомно-молекулярними побудовами*. Інтеграція окремих компонентів на атомно-молекулярному масштабі приводить до досить складного поведіння й різкого ускладнення залежностей, що зв'язують процеси на молекулярному рівні з тими кінцевими властивостями макросистем, які визначають цінності людського життя. У процесах на рівні наномасштабів виявляються об'єднаними ті характеристики й властивості, які на більш високих рівнях вивчення описуються окремо *біологією, фізикою, хімією* (узагальнено, *нанонаукою*) і інформаційними технологіями. Проблема такого злиття наук на нанорівні буде винятково важливою й може мати революційне значення для подальшого розвитку науки взагалі. Тому глибинний методологічний і філософський зміст нанотехнологій полягає в тому, що вони виявляються єдиним загальним фундаментом для всіх сфер діяльності людини [17].

Технологічні можливості, які відкриваються в процесі конвергенції NBIC-технологій, невідворотно призведуть до серйозних культурних, філософських і соціальних потрясінь. Зокрема, це відноситься до перегляду традиційних уявлень про такі фундаментальні цінності, як життя, розум, людина, природа, існування.

Поява сильного штучного інтелекту буде означати, що визначені алгоритми поведінки, з одного боку, можуть бути жорстко запрограмованими і повністю зрозумілими для програмістів, а з другого боку можуть реалізовувати розумну поведінку у комп'ютерів і роботів. Стирання границь між живим і неживим може лишити смислу «абсолютне» розуміння життя. Але якщо немає нічого «абсолютно» живого, то багато традиційних цінностей також розмиваються. Вже сьогодні живі істоти створюються «штучно» – за допомогою генної інженерії. Вже недалеко той час, коли стане можливим створювати складні живі істоти (в тому числі за допомогою нанобіотехнологій) з окремих елементів молекулярних розмірів. Тобто, крім розширення границь людської творчості, це незворотно буде означати трансформацію нашого уявлення про народження та смерть.

У свою чергу, розвиток гуманоїдних роботів і надання їм штучного інтелекту призведе до стирання границь між людиною і роботом.

Таким чином, сьогодні перед людством стоїть питання: розум – це властивість тільки живої матерії, або це значно більш широке поняття (оскільки

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

штучний інтелект, у звичному розумінні, пов'язується з неживими технологіями)?

На думку фізіолога Олега Кришталя, проблема тут у визначеннях [5]. Комп'ютери можуть бути зроблені як завгодно «розумними». І якщо ми розуміємо розум як систему опрацювання інформації, для розуміння під розумом комп'ютерної інформаційної системи немає жодних перешкод. Інше питання – чи можна реалізувати таку ж потужну систему в рамках існуючих інформаційних технологій, у системі наявних технічних втілень – на базі технологій, побудованих на фізиці твердого тіла. Чи можна отримати на їхній основі результати, які повноцінно відповідали б результатам опрацювання інформації, отриманої в результаті біологічних процесів?

Пошуки відповіді ведуться в багатьох напрямках, в тому числі:

- 1) Проект, який виконують у Лозанні швейцарські нейрофізіологи та американські кібернетики, суть якого в тому, щоб із допомогою комп'ютерів *змодельовати інформаційну поведінку на першому етапі функціональної одиниці кори головного мозку людини* [5]. Кора головного мозку влаштована як набір мікроскопічних колонок, які складаються з нейронів. Комбінуючи можливості фізіології, молекулярної біології, тривимірної мікроскопії, намагаються чітко й повністю відновити одну з таких колонок. А щоб вона функціонувала, використовуються найпотужніші комп'ютери світу.

Нанотехнологія (як процес створення структур, що мають молекулярні розміри) лежить у самій основі життя, оскільки життя – це сукупна організована робота мільйонів наномашин. У зв'язку з цим треба усвідомлювати, що комп'ютери – дискретні машини, тоді як навіть один нейрон – це наногібрид дискретних і аналогових обчислювальних елементів. І описати аналітично поведінку одного нейрона з його надскладною діяльністю – абсолютно нерентабельне завдання. Тому спроба змодельовати одну колонку – це спроба знайти відповідні технології для створення ефективного штучного інтелекту. Якщо вдасться знайти якийсь спільний алгоритм і зрозуміти, як організована людський мозок – природна обчислювальна машина, тоді не треба буде виконувати вкрай складну механістичну реконструкцію. Як перша спроба кібернетичний підхід необхідний. Але вважати, що можна закласти всю структуру мозку в комп'ютер і мати на цій основі розум, – це нераціонально і не має сенсу.

Можна припустити, що вдасться створити інформаційно-когнітивні сукупності машин, які переважатимуть мозок, у рамках неживої матерії. Але набагато швидше створити штучний інтелект шляхом відтворення нормального живого інтелекту, який надала людині природа. Цей штучний людський інтелект буде мати прикладне призначення, з яким не може впоратися людина [5].

Наприклад, перебіг людських думок їй самій не підконтрольний. Людська свідомість від'єднана стіною від її ж могутнього природного комп'ютера – людина спілкується з ним не безпосередньо, а в основному за допомогою слів. Людство використовує цей комп'ютер мізерно. Він працює за зовсім іншими законами, ніж звичайний «неживий» комп'ютер.

Мозок – це мільйони паралельно з'єднаних комп'ютерів. Тобто в нього зовсім інший принцип роботи. Створення штучного інтелекту, насамперед, дозволить створити живі машини з гігантською ефективністю, яка людям, як біологічним створінням, і не снилася. Обмеженість людини у тому, що вона не панує над своєю свідомістю і не контролює її. Людина підпорядковується емоційним імпульсам, сигналам тіла, суспільству. Тому штучний живий супермозок може виявитися чимось принципово могутнішим у вирішенні конкретних прикладних завдань, які людству, безперечно, доведеться вирішувати. Питання в тому, чи зможе людство як сукупність істот стати надмозком?

І якщо це вдасться, то скоріш не в рамках кібернетики, а в рамках біотехнологій, оскільки ефективність, підказана природними системами, вже сьогодні виявляється непорівнянною з тим, що може бути придумане в рамках небіологічної технології. Скоріш за все, значні результати у сфері розробок штучного інтелекту з'являться тільки після того, як удасться перейти від твердотільної технології до біотехнології.

Конструювання штучного живого розуму, на думку О. Кришталя, є не просто переходом на наступний щабель еволюції людини, на який потрібні мільйони років. Сьогодні молекулярна біологія здатна зробити це за місяць. Таким чином, можна припустити, що свідомість – це адаптаційний плід еволюції, який дозволив людству адаптуватися до іншої шкали часу: замість мільйонів років – роки. І це неймовірно «вигідно», але настільки ж і небезпечно і загрожує загибеллю. Загибель для людства може народитися фак-

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

тично в будь-якій молекулярно-біологічній лабораторії – досить з'явитися вірусів-мутанту.

Якщо людство хоче зберегтися, то в найближчому майбутньому воно має прийти до зовсім іншого стану: до стану мурашника, в якому між людьми таємниць не залишиться. Сьогодні людство на шляху до іншої форми мови – метамови. Вона дозволить спілкуватися з набагато більшою ефективністю, яка відповідає ефективності людського мозку і була б сумірна проблемам, що постануть у майбутньому.

Інформаційна ідея, яка лежить в основі живого, проста, порівняно з тим, як складно вона втілюється. Тобто необхідно знайти настільки ж простий алгоритм утілення живих інформаційних систем. Існування живого штучного інтелекту перестане бути фантастикою, але це змінить і людину. А на шляху до цього зміниться і саме коло людських цінностей і понять;

- 2) У серпні 2009 р. журнал «New Scientist» опублікував статтю про нову розробку британських інженерів з університету міста Рідінг [17]. Дослідники створили *робота, контрольованого клітинами живої мозку*, але поки у дуже спрощеному варіанті. У ролі мозку виступає невеличкий мозок пацюка, який передає сигнали невеличкому роботу на колесах, і машина здатна рухатися. Усього робот отримує сигнали від приблизно 300 тис. мозкових нейронів, кожен з яких виявляє незначну електричну активність, а спеціальний інтерфейс цю активність уловлює і транслює в машинні сигнали.

Завдання вказаних досліджень полягає не тільки і не стільки у створенні кіборгів, які об'єднують у собі механічну і біологічну складову, скільки в дослідженні мозкової активності. Вчені сподіваються краще зрозуміти нейронні електронні процеси, що дозволить пролити світло на такі захворювання, як епілепсія. Раніше медики зафіксували, що у людей під час нападів епілепсії блокуються конкретні ділянки нейронів. Британські фахівці припускають, що, вплинувши на uszkodжені нейрони електрично, хімічно чи фізично, можна буде відновити їхню працездатність.

У разі успіху з паціючим мозком згодом в університеті Рідінга сподіваються провести випробування і на мозковій тканині складніших організмів, приміром, мавп. Одночасно з цим творці методики мають з'ясувати відмінності в процесах функціонування мозку пацюків, мавп і людей;

3) У середині 2010 р. спеціалісти з японського Національного інституту з дослідження матерії разом з міжнародною групою вчених розробили *штучний інтелект, заснований на біомолекулярному обчисленні і спроможний виробити у роботів творче мислення* [18]. Але вживлювати цю новинку вчені поки не наважуються. «Новий спосіб обробки інформації за принципом нагадує роботу людського мозку. У голові кожного з нас мільйони нейронів постійно взаємодіють один з одним, одночасно обробляючи таку кількість інформації, з якою не може справитись жоден суперкомп'ютер», – відмітив керівник проекту – індійський фізик Аніран Бандіопадхія. Основний принцип, на якому побудований штучний інтелект, стоїть в тому, що будь-яка інформація може передаватись тільки в одному напрямку, кожній окремій молекулі, а кількість таких напрямків може досягати трьох сотень. Керуючий директор Передового центру нанообчислень Японії Дайсуке Фудзіта пояснив, що «в основу принципу закладено скануючий пристрій у формі вістря, яке здається нерухомим, але на реально воно рухається, зчитуючи інформацію з носія. Розмір носія цієї інформації складає всього один нанометр, а молекули працюють як клітини мозку. На моніторі комп'ютеру їх можна споглядати у трьохвимірному зображенні, що дозволяє вирішувати ті задачі, які були недоступні нинішнім обчислювальним системам». Вчені впевнені, що даний винахід можна буде застосовувати у медицині для діагностики і лікування онкологічних захворювань. Лікарі будуть вводити у ракові пухлини молекулярні системи, що програмуються, і які будуть перетворювати хворі клітини на здорові. При цьому вчені сподіваються, що їх винахід зможе повторити шлях еволюції від найпростішого організму до самостійно мислячого інтелекту.

На думку Івана Сальникова, провідного фахівця Інституту проблем штучного інтелекту НАН України, штучний інтелект буде розвиватись у двох основних напрямках [18]:

- ▶ у «класичному», з використанням формальної логіки, статистичного аналізу і класичних автоматів – для розв'язання класичних проблем;
- ▶ з використанням ітеративного навчання, нейронних систем, систем із нечіткою логікою, когнітивних методів, багатоагентних технологій, нейрологічних засобів тощо – для неklasичних проблем.

5. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності

Тобто дослідження й розробки у цій галузі будуть вестись від інтелектуальних роботів, які виконують суто технічні автоматичні дії, – до інтелектуальних нанороботів і «наночовнів», що блукають людськими судинами, вишукуючи погані або хворі клітини, до спротезованих на сучасному рівні людських рук, ніг та інших частин або органів живої людини.

Наприклад, про створення гуманоїдних роботів повідомляють відразу кілька провідних фірм Японії: Хонда, Азімо, Соні, Фьюджи та інші. Деякі з цих роботів добре ходять і навіть бігають, мають високий рівень інтелектуальної поведінки, можуть грати у м'яч, розпізнають обличчя, голоси, ведуть діалог із людиною на різні теми за вибраною тематикою. Так, у Токіо японська корпорація Хонда демонструвала, як сигнали мозку, що розпізнаються з допомогою магніторезонансного сканера, передаються на роботизовану руку, яка повторює раніше побачені нею рухи руки живої людини.

За останні десять років на всіх міжнародних виставках сучасних комп'ютерних технологій і телекомунікацій ЦЕВІТ (м. Ганновер, Німеччина) демонструються різні робототехнічні системи: від «свідомих» іграшок зі складною поведінкою і комунікабельністю до антропоморфно-гуманоїдних механічних пристроїв із електронною начинкою та штучними частинами, що імітували різні анатомічні структури людського тіла: руки, ноги, голови, тулуби тощо.

Передбачається, що вже в недалекій перспективі гуманоїдні роботи обслуговуватимуть людину в різноманітних ситуаціях і станах, знайдуть воєнне застосування, використовуватимуться як поодинці, так і в групових варіантах: футбол, бойові операції, боротьба з терористами і т. п.

В Україні також ведуться досить інтенсивні розробки з проблем штучного інтелекту. Так, традиційно, основний обсяг науково-дослідних робіт у галузі ШІ проводиться фахівцями *Відділення інформатики НАН України*. Відповідно й переважна більшість бюджетних коштів, які спрямовуються на підтримку досліджень у цій галузі, витрачається установами *Відділення інформатики*. У таблиці наведені основні досягнення української академічної науки по створенню інтелектуальних засобів різноманітного призначення, та їх значущість для України і Світу [19].

**Перспективні розробки вчених Відділення інформатики НАН України у галузі
штучного інтелекту у 2005 – 2010 рр.**

№ з/п	Науковий доробок у галузі штучного інтелекту	Керівник розробки	Відношення розробки до проблем України
1	2	3	4
1	Технологія створення систем обслуговування з поверненням заявок для сучасних Call-центрів	Акад. НАН України І. М. Коваленко	Муніципальне управління
2	Моделі та методи моніторингу стану навколишньо-го середовища для створення інформаційно-аналітичних систем прогнозування виникнення і розвитку небезпечних ситуацій соціального, техногенного та екологічного характеру	Чл.-корр. НАН України А. О. Морозов	Екологічна безпека
3	Математичне і методичне забезпечення для оцінки запасів підземних вод	Акад. НАН України І. С. Сергієнко	Природні ресурси
4	Формалізована онтологічна модель профілю експерта та метод використання організаційних онтологій для формування області експертизи спеціалістів	Акад. НАН України П. І. Андон	Виробничо-експлуатаційна сфера
5	Засоби розпізнання образів (на основі класифікації і кластеризації мімічних проявів та емоційного стану обличчя людини) для створення систем безпеки та систем протидії тероризму	Акад. НАН України Ю. Г. Кривонос	Безпека особистості та суспільства
6	Інтелектуальні методи оцінювання вразливості країн до впливу сукупності глобальних загроз, зокрема техногенних систем на людину й навколишнє середовище	Акад. НАН України М. З. Згуровський	Безпека громадян і держави в цілому
7	Теоретичні засади підходу до проектування онтологікеруваних інформаційних систем	Акад. НАН України О. В. Палагін	Інформатизація суспільства
8	Класи принципово нових інформаційних технологій, які дозволяють будувати механізми комп'ютерного образного мислення та впроваджувати їх при розробці високотехнологічних наукомістких пристроїв та засобів обробки інформації	Чл.-корр. НАН України А. В. Анісімов	Інформатизація суспільства

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
9	Методи інтелектуального сприйняття відеоінформації, принципи побудови інтелектуальних відеопроцесорних пристроїв реального часу	Чл.-кор. НАН України В. П. Божун	Безпека громадян і держави в цілому

Крім того, міжнародні контакти українських науковців у галузі ШІ здійснюються, головним чином, через *Асоціацію розробників та користувачів інтелектуальних систем (АРКІС)*. Асоціація АРКІС заснована у 1992 р. і організаційно входить до складу Європейського координаційного комітету зі ШІ. Основна мета асоціації полягає у сприянні розробці і впровадженню інтелектуальних технологій в Україні та в усьому світі. В рамках АРКІС проводяться дослідження у таких напрямках: методологічні та філософські основи ШІ; когнітивні моделі; інженерія знань; машинна обробка природно-мовних текстів; інтелектуальні системи автоматизованої підтримки наукових досліджень; онтологічний інжиніринг.

Результати, які отримані у ході зазначених вище досліджень було використано в проєктах по створенню:

- ▶ Confor (системи інтелектуального аналізу даних);
- ▶ Analogy (програмного комплексу для вирішення задач на основі аналогії);
- ▶ Конспект (системи збирання тематичної текстової інформації);
- ▶ Discret (системи дискретизації числових даних);
- ▶ Manager (комплексу програмно-методичних засобів автоматизації процесів аналізу ситуацій й прийняття рішень);
- ▶ Gobsec (системи планування інвестицій).

В Україні можна відзначити досягнення при розробці штучних суглобів, складових частин хребта людини та інших протезів. В Інституті проблем штучного інтелекту МОН та НАН України під керівництвом директора інституту члена-кореспондента НАН України А. І. Шевченка розробляється наукова програма створення гуманоїдних роботів як роботів нового покоління, порівняно з тими, що розроблялися в інституті до цього. Інститут має і досвід, і висококваліфіковані кадри вчених, конструкторів та дослідників

різних спеціальностей, аби розпочати вирішення складних проблем гуманізації тих робіт з інтелектом, котрі вже були розроблені в інституті. Створені в інституті роботи вже навчилися розпізнавати мовні та зорові образи, виконують різноманітні механічні дії й рухи, в тому числі і самостійно за наперед заданою програмою пошуку та маніпулювання [3].

Фахівці вважають, що подальший розвиток когнітивних функцій штучного інтелекту вже в недалекому майбутньому може призвести до «самоусвідомлення» систем штучного інтелекту, себто до появи штучної свідомості. Взагалі XXI століття прогнозується як століття штучної фауни і флори. І не останнє місце серед цих штучних створінь посідатимуть гуманоїдні інтелектуальні роботи, не виключено – і «штучні люди». Як свого часу ввійшли в кімнату персональні комп'ютери, так і в поточному столітті в кімнату майже кожного мешканця прийдуть штучні робототехнічні системи зі штучним інтелектом та штучною свідомістю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Медведев Д. А. Конвергенция технологий – новая детерминанта развития общества // Новые технологии и продолжение эволюции человека? Трансгуманистический проект будущего / Отв. Ред. Валерия Прайд, А.В. Коротаев. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – С.47 – 84.
2. Роко М. К. Конвергенция и интеграция / Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности. – М.: Техносфера, 2008. – 352 с.
3. Искусственный интеллект: современный подход, 2-е изд.: Пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1408 с.
4. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс/ пер. с англ. – [2-е изд.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1104 с.
5. Паньо К., Паньо Т. Чекаючи на робо // Дзеркало тижня, 22.07.2006, №28. – С.15.
6. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://onlinelibrary.wiley.com>
7. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.artsoc.ru>
8. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.autooban.de>
9. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.eng.nus.edu>
10. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.aiportal.ru/>
11. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.ai-lib.ru/>

5. Інноваційний розвіток як фактор конкурентоспроможності

12. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.rriai.org.ru/>
13. Кожем'яко В. П., Дмитрук В. В., Белік Н. В. Наука і технічна творчість в навчальному процесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.opticstoday.com/katalog-statej/statina-ukrainskom/shtuchnij-intelekt/istoriya-rozvitku-galuzi-shtuchnogo-intelektu.html>
14. Згуровський М. Путь к информационному обществу: от Женева до Туниса // Зеркало недели, 03.09.2005, №34. – С.16.
15. Згуровський М. Шлях до суспільства, побудованого на знаннях // Дзеркало тижня, 21.01.2006, №2. – С.14.
16. Roco M. C., Bainbridge W. S. (eds). *Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science* / Arlington: Clower Academic Publisher, 2004.
17. Паньо К., Паньо Т. Пацюк на коліщатах // Дзеркало тижня, 12.09.2009, №34. – С.12.
18. Японцы изобрели искусственный мозг // Вести, 17.06.2010 [Електронний ресурс].
19. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Шостак І. В. Перспективи розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і штучного інтелекту в економіках країн світу та України: монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, І. В. Шостак. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 492 с.

.....

Наукове видання

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ:

ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Монографія

Під ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С.,
д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О.,
д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б.

Підписано до друку 20.12.2012 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура ArnoPro. Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 19,9.
Обл.-вид. арк. 23,9. Наклад 300 прим. Зам. № 678.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»
61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 7034021, 7034001.
e-mail: vdinzhek@gmail.com; www.inzhek.kharkov.ua
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ

.....
проблеми науки та практики

Монографія є традиційним щорічним виданням, яке поєднує широке коло напрацювань відомих українських та російських науковців у сфері теорії і практики конкурентоспроможності та інновацій. Розглянуто проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств, територій та національної конкурентоспроможності, взаємозв'язку конкурентоспроможності та інновацій.

Видання призначене для науковців, викладачів економічних та інших навчальних закладів, які спеціалізуються на проблемах конкурентоспроможності та інновацій, управлінців всіх категорій, підприємців, аспірантів та студентів

