

Надзвичайно актуальним стає налагодження інформаційного обміну в галузі інновацій, що обумовлюється відчутнішим технологічним лідерством розвинених країн. У сьогоднішній кризовій ситуації, за відсутності коштів, загальмованості інноваційного процесу в останні 10-15 рр. ми маємо мало шансів у змаганні за технологічне лідерство. Тому найактуальнішим для нас є технологічне копіювання, запозичення та адаптація чужого досвіду до конкретних умов виробництва. По цьому шляху йшла Японія. А результати її соціально-економічного розвитку добре відомі. Основу концепції японського підходу склали дві визначальні ідеї: 1) уявлення про систему управління як таку, що складається із “жорсткої” і “м’якої” частин підсистем; 2) поєднання аналізу на макро – і мікрорівні і врахування їх взаємного впливу на суспільне життя і господарські рішення. До “жорсткої” частини на макрорівні належить податкова, інвестиційна, науково-технічна та енергетична політика держави, на мікрорівні – це автоматизація, обладнання підприємств, комп’ютеризація та інформаційні технології, раціональне використання ресурсів та енергії. До “м’якої” підсистеми на макрорівні належить державне ставлення до бізнесу, відносини управління і праці, ідеологія і встановлені цінності та пріоритети, стан і характер об’єднання підприємств та організацій, їх асоціації, на мікрорівні – це система правил, інструкцій і типових методів виконання робіт, які лежать в основі постановки і виконання завдань та поведінки людей, порядок найму і звільнення, поширення інформації, соціальні нововведення. У суспільстві роблять акцент на тому, що успіхи можуть бути значно примножені в усіх сферах його діяльності, якщо в основу останньої буде покладено інноваційні надбання. Не можна забувати також про те, що коли результати науки не апробуються практикою, то наука деградує, а суспільство втрачає фундамент не тільки цивілізованого сьогодення, але і майбутнього.

1. *Вільні економічні зони (міжнародні аспекти)*. К., 1993. 2. *Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент*. М., 1998. 3. *Урядовий кур’єр*. 1999. № 214.

УДК 338. 658

Козик В.В.

ДУ "Львівська політехніка", кафедра економіки
і менеджменту інвестицій та нерухомості

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.

© *Козик В.В., 2000*

Розглянутий економічний стан реального сектору економіки та встановлені тенденції його розвитку та інвестиційного забезпечення. Запропоновані організаційні та мотиваційні механізми залучення інвестицій у виробництво, активізації інвестиційної діяльності підприємств та їх об’єднань на основі світового та вітчизняного досвіду.

Economic state of development of the real sector of the economy is examined and tendencies of its development and investment securing are established. Organizational and motivational mechanisms of investments in production, of activating investment activities of enterprises and their unions on the base of the world and home experience are suggested.

Економічна криза в Україні спричинила скорочення валового внутрішнього продукту (ВВП), чому значно сприяв діючий економічний механізм перехідного до ринку періоду. Створились умови, коли стали не вигідними інвестиції в реальний сектор економіки. У такій ситуації різко знизилась інвестиційна активність, а, як наслідок, частка валового нагромадження основного капіталу в складі ВВП. У 1998 р. ця частка становила 19,5 % проти 24 % у 1990 р. і 20 % у 1997 р. Це викликало не лише зниження темпів приросту ВВП, але й суттєве падіння обсягів виробництва, що, своєю чергою, зумовило зменшення частки нагромадження у ВВП та абсолютного розміру нагромадження. Така ситуація, коли скорочення частки нагромадження у ВВП (та національному доходу) нижче за певну критичну межу викликає ланцюгову реакцію (човникового типу) провального падіння інвестицій і обсягів виробництва при взаємному посиленні цих двох типів падіння розглядається як закономірність кризового антирозвитку [1, с.132].

В економіці України останніх років власне і складалася така ситуація. Невпинно скорочувались обсяги промислового виробництва та капіталовкладень.

Найбільш кризовим для промисловості виявився 1994 р., коли виробництво промислової продукції зменшилося на 27,3 %. Починаючи з 1995 р. темпи спаду виробництва почали уповільнюватися і у 1996 р. становили 5,1 %, у 1997 р. – 1,8 % і у 1998 р. 1,5 % до попереднього року. Обсяг капітальних вкладень за останні 8 років скоротився майже у 4,6 раза. Проте, починаючи з 1997 р. темпи зниження обсягів капітальних вкладень значно зменшилися: у 1996 році проти 1995 року (– 22 %), у 1997 році проти 1996 р. (– 8,8 %), а у 1998 р. проти 1997 р. за статистичними даними обсяг капітальних вкладень навіть зріс на 6,1 %. Але це зростання зумовлене, значною мірою, зростанням цін та девальвацією гривні.

Позитивною тенденцією останніх років є збільшення інвестицій на введення в дію основних фондів виробничого призначення. За період 1995-1999 р. обсяг капітальних вкладень в об'єкти виробничого призначення зріс на 11 % і досяг у 1999 р. 70 відсотків від загального обсягу капіталовкладень (див.таблицю).

Структура капітальних вкладень

	Роки					
	1985	1990	1995	1997	1998	1999
Капітальні вкладення в об'єкти виробничого призначення, %	73	72	59	66	69	70
Технологічна структура капітальних вкладень, %						
– будівельно-монтажні роботи	50	44	66	56	51	49
– устаткування, інструмент, інвентар	41	43	27	36	41	43
– інші капітальні роботи і витрати	9	13	7	8	8	8
Відтворювальна структура капітальних вкладень по об'єктах виробничого призначення, %						
– на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств;	44,8	61,4	53,3	59,1	62,1	н. д.
– на будівництво нових підприємств, включаючи розширення діючих підприємств;	53,9	34,3	38,8	33,2	32,2	н. д.
– на окремі об'єкти діючих підприємств	1,3	4,3	7,9	7,7	5,7	н. д.

Змінюється технологічна структура капітальних вкладень: у 1985 р. у їх структурі 50 % складала будівельно-монтажні роботи, 41 % – устаткування, інвентар та інструмент, 9 % – інші капітальні роботи і витрати. У 1990 р. ці складові становили відповідно 44 %, 43 % та 13 %.

43 % і 13 %, у 1995 р. – 66 %, 27 % і 7 %, а вже у 1999 р. – 49 %, 43 % і 8 %. Погіршення технологічної та відтворювальної структури інвестицій, особливо у 1990-1995 рр., спостерігався у період значного спаду інвестиційної активності, що означала суттєві якісні та кількісні втрати в інвестиційному процесі. У структурі капітальних вкладень позитивними тенденціями є зниження питомої ваги будівельно-монтажних робіт та зростання питомої ваги інвестицій в обладнання, інструмент та інвентар. Тому статистика змін структури капітальних вкладень характеризує певну економічну політику країни, вказує на державні пріоритети.

В економічній політиці України останнього часу спостерігається тенденція перенесення акцентів у інвестиційній політиці на рівень регіонів та безпосередньо підприємств. Значно зменшується участь у цих процесах держави, хоча історія розвитку передових країн свідчить про невпинне зростання державної участі у соціально-економічному розвитку. За даними Світового банку за більш ніж столітню історію відзначалась така динаміка частки витрат держав у ВВП високорозвинутих країн світу: 1880 р. – 8 %, 1937 р. – 15 %, 1980 р. – 44 %, 1996 р. – 49 % [5]. Тобто, держави активно впливають на визначені для себе пріоритети, використовуючи значну частину виробленого ВВП. З іншого боку, держави проводять таку економічну політику, яка сприяє зростанню ВВП.

Для України при її невеликому обсягу ВВП і необхідності вирішення складних соціально-економічних програм ними повинні бути питання, що стосуються розвитку виробництва. Це вимагає створення економічної системи, яка б забезпечила потік коштів у її реальний сектор. В умовах відсутності можливостей з боку держави у виділенні інвестицій для таких потреб система повинна містити, насамперед, дієві організаційні та мотиваційні механізми. Це, значною мірою, створення сприятливого інвестиційного законодавства та формування інвестиційної інфраструктури, підтримка організаційних заходів, які з'єднують промисловий капітал із банківським. Мета цих заходів – створення для інвестицій вигідніших, ніж для короткотермінових фінансових вкладень, умов. Сьогодні часто найневигіднішими є інвестиції, вкладені у найважливіші об'єкти інфраструктури з тривалими термінами будівництва, хоч домінування поточних інтересів над довготерміновими для інвестицій згубне.

Для інтенсифікації залучення інвестицій у виробництво законодавство розвинених країн передбачає багато спеціальних механізмів регулювання грошових потоків. Особливо жорстке регулювання необхідне в період економічної кризи, коли концентрація капіталу на пріоритетних напрямках забезпечує вихід з кризи. Це підтверджує досвід країн, які свого часу не лише вийшли з кризи, а й займають нині провідні позиції у світі. Таке регулювання здійснювалось переважно через комерційні банки. Так, у ФРН, Франції та Нідерландах в період кризи центральні банки зобов'язували комерційні банки 30-35 % своїх капіталів спрямовувати у пріоритетні сфери економіки та експортні виробництва. Велика увага приділялась довготерміновому інвестуванню. У США комерційним банкам, які вкладали кошти у довготермінове інвестування, від Федеральної резервної системи надавались пільги у вигляді зменшення облікової ставки. Уряд Японії зобов'язував комерційні банки половину інвестиційних коштів спрямовувати у довготермінові проекти, заморожувати депозити з наступним інвестиційно-орієнтованим використанням, зберігати більшу частину коштів у Центральному інвестиційному банку, де їх використовували як інвестиції. У країнах азійсько-тихоокеанського регіону застосовувалось цільове визначення кредитних ставок залежно від значення фінансових проектів [2, с.68]. Отже, робилось все для того, щоб стало

вигідним використання коштів у реальному секторі економіки і не вигідним у спекулятивних цілях.

На жаль, в Україні законодавство стосується переважно іноземних інвестицій і майже не регламентує регулювання внутрішніх грошових потоків. Центральний банк не має достатнього впливу на комерційні банки і не може визначати їх кредитну політику.

Не мають, а об'єктивно і не можуть мати значного впливу на інвестиційну ситуацію банки України. По-перше, сума їх капіталів є малою порівняно з необхідними інвестиціями для розвитку економіки, а по-друге – банки не зацікавлені у вкладенні коштів у реальний сектор економіки через низький рівень дохідності вкладень. У результаті сума наданих коштів є незначною. Так, у 1997 р. загальна сума кредитів становила 8769 млн. грн., з них Національний банк надав 3569 млн. грн., а комерційні 5200 млн. грн. Середня сума кредитів одного комерційного банку у 1997 р. становила близько 22,5 млн. грн. У структурі наданих кредитів переважають короткострокові: у 1997 р. їх частка становила понад 90 % кредитів комерційних банків, а довгострокові – лише 10 %.

Певний вплив на інвестиційну ситуацію могло б мати трансформування на прийнятних умовах заощаджень населення у довготермінові вкладення та використання у реальному секторі депозитів на рахунках підприємств, організацій та населення в банках України. У 1997 р. ця сума становила 8022 млн. грн., що ненабагато менше за суму виданих банками України кредитів. Сьогодні держава майже не робить ніяких зусиль для залучення в реальний сектор такого важливого джерела інвестицій. Необхідне створення законодавчих гарантій повернення та забезпечення належної зацікавленості в наданні державі довгострокового кредиту.

Інвестиційна інфраструктура існує у інвестиційній сфері економіки і за предметною ознакою є конгломератом спеціальних галузей, установ та офіційних органів, що повністю або частково обслуговують інвестиції. В інвестиційну сферу економіки входять не тільки галузі матеріального виробництва, а й фінансово-кредитні та інституційні установи, об'єкти і суб'єкти інтелектуальної діяльності. Її основоположні компоненти відповідають за своєчасне фінансування інвестицій, забезпечення прогресивним технологічним устаткуванням та механізмами, новими засобами виробництва, інвестиційними ресурсами тощо. Центральне місце у структурі інвестиційної сфери економіки займає будівництво. За своєю основною функцією воно має яскраво виражене інвестиційне спрямування. На будівельно-монтажні роботи припадає понад 50 % щорічних капіталовкладень. Від стану галузі, її матеріально-технічного забезпечення значною мірою залежить ефективність використання інвестицій. За останні роки у будівництві сталися суттєві структурні та організаційні зміни, що мають значення для всього фінансово-інвестиційного комплексу. Змінюється собівартість виконання робіт в бік зниження частки матеріалів та витрат, збільшення накладних видатків та витрат на утримання і експлуатацію будівельних машин і механізмів. Це пояснюється зміною співвідношення витрат на нове будівництво та технічне переозброєння і реконструкцію підприємств, впливом цінових чинників, фізичним зношенням і старінням будівельних машин і обладнання. Швидке зростання інвестиційної активності вимагає прискореного нарощування матеріально-технічної бази будівництва, вдосконалення ціноутворення та договірної роботи.

Перехід на ринкові умови господарювання зумовив необхідність зміни організаційних структур управління будівництвом. Крупні будівельні об'єднання і трести перетворились переважно у колективні чи реструктуризовані підприємства. Впроваджуються в життя і нові

форми організації та управління будівництвом ("професійне управління", управління проектом тощо).

Необхідне сприяння в реформуванні будівельної галузі, остаточним результатом якого повинно бути зниження частки будівельно-монтажних робіт у структурі КВ і збільшення їх фізичних обсягів.

Важливою умовою розвитку та підвищення ефективності діяльності інвестиційної інфраструктури є розвиток ринкової інфраструктури – системи підприємств, організацій та закладів, що обслуговують ринок і допомагають йому нормально функціонувати: товарних, ринкових, валютних бірж, бірж праці, банків та інших фінансових організацій, окремих складових ринку - ринку праці, ринку товарів, ринку цінних паперів тощо.

Аналіз відтворювальної структури капітальних вкладень по об'єктах виробничого призначення показує тенденцію переважного використання інвестицій на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств. Демонтуються виробничі потужності, закриваються для повного переобладнання або ліквідації десятки підприємств. Часто цей процес є некерованим. Водночас масштабна реконструкція виробничих потужностей та закриття підприємств доцільна, лише якщо наявні достатні інвестиційні ресурси. Винятком можуть бути лише виробництва, які вигідно демонтувати з позицій економії ресурсів, особливо енергетичних. В іншому випадку можна позбутися потужностей, які під виглядом реконструкції виводяться з виробничої діяльності. Проведення таких заходів, особливо в життєзабезпечувальних та пріоритетних галузях, повинно контролюватися державними органами.

До передбачених законодавством України організаційних форм, що можуть забезпечити розширення та відтворення ключових галузей виробництва, належать холдингові компанії та промислово - фінансові групи.

Холдингові компанії створюються під час корпоратизації та приватизації підприємств через поглинання одного господарського суб'єкта іншим та придбанням контрольного пакета акцій. Як правило, холдингові компанії формуються за галузевим принципом, з часом диверсифікуючи свою діяльність і займаючись торгівлею, посередницькою чи кредитно-фінансовою діяльністю тощо. У провідних галузях промисловості можливе створення державних холдингових компаній через викуп акцій, передбачених до приватизації державних підприємств. Холдингова компанія може мати різні юридичні форми – державна структура, АТ, ТЗОВ, приватна компанія. Іменними Указами Президента України створюються спеціфічні холдингові компанії для забезпечення інтересів держави в певному напрямку господарської діяльності чи галузі (наприклад: Державна акціонерна холдингова компанія "Укрресурси", Державна акціонерна компанія "Укрзакордоннафтогазбуд"). У цьому випадку статутний фонд утворюється не за рахунок контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств, а через передачу майна підприємств, що ввійшли до складу компанії. Акції таких компаній, що випускаються на розмір статутного фонду, є загальнодержавною власністю до прийняття спеціального рішення стосовно приватизації майна компанії.

Другу групу перспективних в інвестиційному плані господарських об'єднань складають промислово-фінансові групи (ПФГ). У таких об'єднаннях промисловий капітал підприємств об'єднується з банківським капіталом банків чи інших фінансових структур. Вигода від діяльності ПФГ формується за рахунок їх об'єднаного функціонування: мобільний банківський капітал покриває потреби фінансових ресурсів підприємств, а тимчасово вільні кошти підприємств вже як банківський капітал можуть використовуватись для емісії цінних паперів, валютних операцій, надання позик тощо. Світовий досвід підтверджує, що злиття

промислового і банківського капіталу прискорює подолання інвестиційної кризи в тих галузях, де утворюються ПФГ, а диверсифікація їх діяльності має значний вплив і на інші сфери країни. Крім того, ПФГ є основою створення транснаціональних компаній, які відіграють вирішальну роль у розвитку світового господарства.

В Україні створення ПФГ регламентується законом "Про промислово-фінансові групи". Дозволяється реєструвати ПФГ лише під конкретні державні програми, затверджені Верховною Радою України. Генеральну Угоду про спільну діяльність суб'єктів ПФГ з вказанням терміну її існування затверджує Кабінет Міністрів. Якщо ще врахувати необхідні погодження з Фондом державного майна України, відповідним галузевим міністерством, антимонопольним комітетом, то створення ПФГ не є простим. Можливо, у цій складності причина того, що сьогодні в Україні ПФГ достатньо не розвиваються, хоча відбувається приватизація і акціонування з структурною перебудовою та демонополізацією, трансформування галузевої структури управління виробництвом, є банки та інші фінансові структури. З іншого боку, як свідчить світовий досвід, реальними та ефективними можуть стати лише ті ПФГ, ініціаторами яких виступають банки. Водночас законодавство України не передбачає, а лише допускає обов'язкову участь у ПФГ банку. Не сформовані сьогодні в Україні і потужні банки, а наявним банкам вигідніше надавати короткотермінові кредити, а не вкладати кошти у виробництво. У розвинутих країнах для інвестування великих проектів навіть створюють об'єднання банків.

Ефективне фінансування ПФГ можливе за умови залучення, крім банку, фінансових компаній та інших фінансових інститутів для формування значних фінансових коштів, оскільки промислові підприємства переважно знаходяться у важкому фінансовому стані і потребують реконструкції та технічного переозброєння. Власне це і є головною причиною недостатнього розвитку ПФГ в Україні. Важливу роль може відіграти держава, викупуваючи частину акцій підприємств з наступним їх продажем іншим учасникам ПФГ. Інший шлях розширення діяльності ПФГ полягає у спрощенні процедури реалізації з наданням права їх організації на нижчих рівнях для вирішення регіональних програм.

Добре зарекомендувала себе у світовій та вітчизняній практиці нова форма господарських об'єднань – кластери [6, с.343-352]. Вони відомі і дають позитивні результати як у промислово розвинутих країнах, так і у країнах, що розвиваються, та країнах, які перебувають на етапі трансформації економіки. За державної організаційної підтримки такі об'єднання в Україні можуть суттєво впливати на економічну ситуацію вже найближчим часом. У [6, с.344] наведене означення кластера, яке дав Міхаел Е. Портер: "**Кластер** – це географічна група взаємозалежних компаній і асоційованих інститутів у певній галузі, які пов'язані спільними цілями і доповнюють одне одного". Простіше: **кластер** – це об'єднання за територіальною ознакою схожих, пов'язаних між собою, взаємодоповнювальних підприємств [7, с.17]. Кластер об'єднує [6, с.344]:

- виробників кінцевої продукції і сервісні організації, які їх обслуговують;
- постачальників матеріалів, комплектуючих деталей, машин і устаткування, послуг та інформації для реалізаторів кінцевої продукції;
- фірми, які надають необхідні послуги і виробляють додаткові вироби, зокрема інформаційне і технічне забезпечення;
- канали розподілу готової продукції;
- організації, які забезпечують дослідження, перевірку стандартів, підготовку спеціалістів;
- торговельні асоціації.

Такі об'єднання сприяють підвищенню продуктивності праці, швидкому впровадженню інновацій, стимулюють створення нових підприємств.

Перспективність створення таких об'єднань зумовлена, насамперед тим, що досі багато підприємств ще зберігають зв'язки між собою і мають певний досвід роботи у складі різних об'єднань часів Радянського Союзу.

1. Бард В.С. *Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики* М., 1998. 2. Губський Б.В. *Інвестиційні процеси в глобальному середовищі*. К., 1998. 3. *Статистичний щорічник України за 1997 рік*. К., 1999. 4. *Україна: Інформаційно-статистичний довідник*. К., 1999. 5. Трефілов В.И. *Может ли Украина стать европейским "тигром"* // *Деловая Украина*. 2000. № 9 (737). 6. Соколенко С.І. *Глобалізація і економіка України*. К., 1999. 7. *Кластерна модель регіонального розвитку // Перспективні дослідження*. 1999. № 2.

УДК 338

Петрович Й.М., Семенів О.М., Кіт А.Ф.

ДУ “Львівська політехніка“, кафедра економіки підприємства і менеджменту

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

© Петрович Й.М., Семенів О.М., Кіт А.Ф., 2000

У статті розглянуто проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств в Україні, аналізуються фактори, які її визначають в умовах глобалізації світової економіки. Розкрито механізми та шляхи забезпечення конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах.

In the article is considered problems of maintenance of competitiveness of the enterprises in Ukraine, the factors are analyzed which determine it in conditions globalization of world economy. The mechanisms and roads of maintenance of competitiveness of the enterprises in modern conditions are uncovered.

Конкурентоспроможність підприємства як оцінка його можливостей на ринку викликає підвищену увагу дослідників, науковців, практиків. Ця проблема розглядається у багатьох наукових дослідженнях, теоретичних розробках, практичних рекомендаціях на всіх континентах світу. Найвідоміші підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції були розроблені ще в 50-60 рр. ХХ століття. До 70-х років належать перші спроби розробки концепції конкурентоспроможності підприємства [1].

Найпоширенішими в 70-80 роках стали спроби обґрунтування конкурентних переваг підприємства, моделювання конкурентоспроможних структур, розробки еталонних моделей конкурентоспроможних підприємств [1, 2].

У публікаціях з даних проблем розроблено багато методичних питань визначення показників окремих аспектів конкурентоспроможності підприємств, які широко використовуються в промисловості для маркетингових досліджень, обґрунтування організаційно-технічних проектів та заходів з моделювання нових виробів, технологій, виробництв, впро-