

6. Державний комітет статистики України. Експрес-випуск від 31.03.2010 № 78 [електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Система мониторинга основных макроэкономических показателей развития Украины (1991—2010 гг.) [електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://inventure.com.ua/main/analytics/barometer/makroekonomicheskii-monitoring>
8. Перспективы развития мировой экономики. Апрель 2010. Международный Валютный Фонд [електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2010/01/pdf/textr.pdf>
9. The World Factbook. Central Intelligence Agency [електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>
10. The Global Competitiveness Report 2010—2011. World Economic Forum [електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011-0?ol=1>
11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. — К.: Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.
12. Економіка України за 1991—2009 роки / за заг. ред. акад. НАН України В. М. Гейця [та ін.]; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. — К.: Держкомстат України, 2010. — 112 с.
13. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Держкомстат України. — К., 2009. — С. 10.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2010 р.

УДК 336.2

Л. Ю. Бігунов-Новіков, аспірант,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДОЦІЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ НАУКОВО-ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖЕВИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто доцільність створення науково-виробничих мережових бізнес-структур в Україні. Ефективність таких структур досліджується з точки зору порівняльного інституційного аналізу фірми. Мережева науково-виробнича кооперація розглядається як альтернатива ринкової та ієрархічній формі управління інноваційним процесом в Україні.

Ключові слова: транзакційні витрати, мережеві бізнес-структури, інноваційний процес

Вступ. Безальтернативним шляхом української економіки є інноваційний розвиток. Після розпаду СРСР в Україні залишилися потужні науково-дослідна і виробнича база, але за часів незалежності була втрачена науково-виробнича кооперація. Це призвело до втрати конкурентоспроможності як української науки, так і українського бізнесу, їх автономного здебільшого неефективного функціонування. У складі СРСР Україна, по даним ЮНЕСКО, забезпечувала біля 40 % усієї науково-технологічної продукції Союзу, доля нашої країни в світовому інженерно-технологічному потенціалі становила 7 %, демонструючи дуже високий рівень науково-виробничої співпраці. Сьогодні доля України на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у 2,5—3 трлн дол. США, складає всього 0,1 %. За роки незалежності, за даними Держкомстату, в 14,3 разу зменшилося впрова-

дження нових видів техніки та технологій на українських підприємствах. Тому нагальним є питання побудови інституціонального механізму відновлення науково-виробничої кооперації в нових ринкових умовах господарювання. Ринок як координаційний механізм виконання трансакцій здебільшого є неефективним для передачі (обміну) знань, інновацій, технологій, будь-яких активів у нематеріальній формі [1]. У той же час, запровадження інноваційного процесу в рамках адміністративно-командного механізму (ієрархії, вертикально інтегрованої структури) є занадто довгим та витратним шляхом [2]. Альтернативою побудови інституційного механізму відновлення науково-виробничої кооперації є застосування мережових зв'язків фірми в рамках інноваційного процесу. Такий механізм організаційно, зокрема, може реалізовуватись у вигляді науково-виробничих мережових бізнес-структур.

Постановка задачі. Метою роботи є дослідження доцільності створення науково-виробничих мережових бізнес-структур як ефективного інституціонального механізму відновлення науково-виробничої кооперації в Україні. Для дослідження буде використано порівняльний інституціональний та статистичний аналіз.

Результати. Фірма з інституційної точки зору розглядається як механізм зменшення транзакційних витрат господарської діяльності. Аналіз фірми здійснюється на рівні виконання окремих трансакцій у рамках господарських процесів. Деякі трансакції доцільно провадити в рамках ринку (аутсорсинг), деякі — в рамках ієрархії (обмін специфічними активами) [3]. Ринок чи ієрархія потребують високого рівня оціненості активів, які виступають предметом обміну. Але коли мова йде про нематеріальні активи (впровадження інновацій), обмін ускладнюється через важкість встановлення ціни обміну на такі активи. Таке ускладнення в оцінці активів пов'язане як із проблемами ідентифікації активів, так і з їх вартісним виміром через відсутність аналогів та неможливістю достеменно спрогнозувати вигоди від придбання таких активів у майбутньому. В свою чергу, проблеми оцінки активів стимулюють появу мережових форм обміну та виникнення на їх основі мережових бізнес-структур. На відміну від ринкового та ієрархічного контрактного (інституційного) механізму здійснення трансакцій, мережевий обмін дозволяє уникнути зайвих транзакційних витрат на оцінку активів у рамках здійснення контрактного процесу, оскільки такі контракти (формальні чи неформальні) не містять умов визначення ціни контракту. Натомість, сторони встановлюють принципи розподілу майбутніх вигід та витрат, зберігаючи власність на активи. Найпростішою формою мережевого контракту є агентський договір, коли одна сторона (Агент) отримує відсоток винагороди від вартості проданої продукції іншої сторони (Принципала). На момент підписання контракту жодна із сторін не знає його ціни, але обидві сторони встановлюють принцип розподілу майбутніх вигід та витрат. У даному випадку винагорода агента залежить виключно від його здатностей та компетенцій, які неможливо оцінити на *ex ante* стадії домовленостей. Більш складними формами мережових відносин є стратегічні альянси, наукові парки, інвестиційні опціонні угоди, науково-виробничі мережеві бізнес-структури тощо.

Фірма є певним «пучком» трансакцій, який вбудований у ланцюг створення вартості продукції (в інноваційних галузях — інноваційний процес виробництва продукції). Застосування мережевої, ринкової чи ієрархічної форми управління трансакціями пояснюється питаннями ефективності їх здійснення, зокрема витратами на їх виконання. Іншими словами, управлінець, застосовуючи простий порівняльний інституційний аналіз, має можливість досягти виконання господарських трансакцій за найменших управлінських витрат. Причому для цього йому не по-

трібний точний кількісний вимір транзакційних витрат, достатньо лише проаналізувати активи обміну з точки зору їх оціненості. Загальний управлінський алгоритм вибору того чи іншого механізму наступний:

1) аналіз транзакцій, які виконує фірма (основний аналіз стосується якості активів, які обмінюються в рамках виконання такої транзакції);

2) вибір координаційного механізму виконання транзакцій (ринок, ієрархія, мережа);

3) реалізація контрактного механізму.

Реалізація контрактного механізму вимагає побудови відповідних економічних, організаційних та соціальних механізмів здійснення транзакцій. Нижче в табл. 1 показано та описано економічний, організаційний та соціальні механізми, властиві контрактним формам управління.

Таблиця 1

**ЕКОНОМІЧНИЙ, ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА СОЦІАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ,
ВЛАСТИВІ КОНТРАКТНИМ ФОРМАМ УПРАВЛІННЯ**

№	Контрактна форма управління	Економічний механізм	Організаційний механізм	Соціальний механізм
1	Ринок	Аналіз «Купляти-виробляти»; аналіз економії на масштабах	Класична контрактиція, аутсорсинг, купівля на стороні, торги та конкуренція	Суди як механізм вирішення спорів, історична ринкова поведінка
2	Ієрархія	Упровадження стандартів управління, нормативів, систем управління витратами, показників ефективності тощо	Об'єднане управління; лінійна, функціональна, дивізіональна, матрична організаційні структури	Система мотивації на показниках діяльності, побудова корпоративної культури
3	Мережа	Застосування методів розподілу майбутніх вигід/витрат від обміну активами; методів оцінки ефективності на основі спільного використання активів, розподілу ризиків; застосування методу реальних опціонів для оцінки інвестиційних проектів тощо	Командна (проектна) організація праці; багатостороннє управління, право остаточного контролю та прийняття рішень при періодичному прийнятті спільних рішень між учасниками транзакцій; створення ефективних засобів передачі інтелектуальних, нематеріальних активів, гнучкості, динамічності управлінських рішень	Обмежений доступ до мережі фірм поза межами мережі; Макрокультура в межах мережі (встановлення єдиних правил, культури діяльності); Колективні санкції (колективні процедури вирішення спорів); Репутація (репутація учасників мережі, історії їх бізнесової діяльності)

В Україні доцільно створювати мережеві бізнес-структури для відновлення науково-виробничої кооперації. Сучасна наукова пропозиція від українських учених, науково-дослідних інститутів та інших носіїв потенційних інновацій не відповідає попиту з боку українського бізнесу. Основною проблемою є не брак коштів українських підприємств, а відсутність ефективних інституційних механізмів співпраці. Ринок не дозволяє передати знання та технології, в той час як вертикальна інтеграція наукових установ і бізнесу або обмежена законодавчо, або недоцільна з огляду на вартість такої інтеграції. Альтернативою є інтеграція бізнесу та науки на основі виконання мережевих контрактів у рамках інноваційного процесу.

Рис. 1 демонструє майже пряму залежність між інноваційною активністю українських підприємств та величиною мережових бізнес-структур (об'єднань підприємств) в Україні за 2001—2010 рр. [4]. За проаналізований період питома вага підприємств, що займалися інноваціями скоротилася вдвічі, аналогічна статистика спостерігається для мережових бізнес-структур.

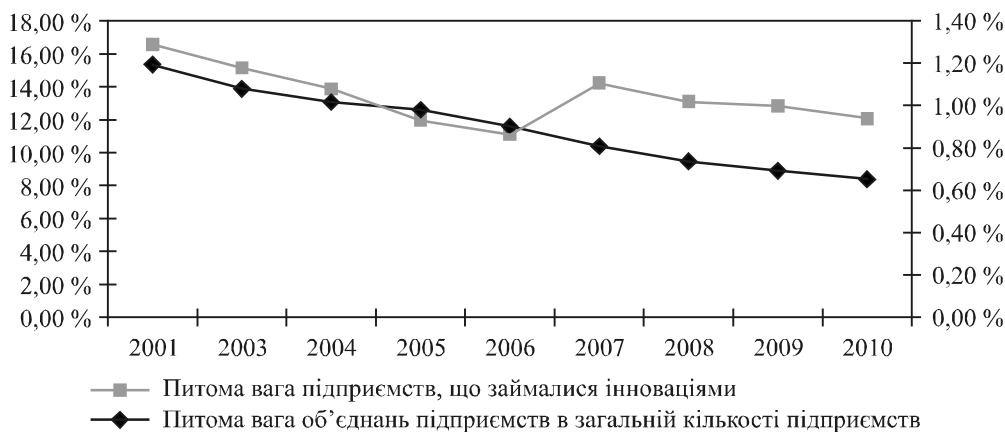


Рис. 1. Динаміка питомих ваг підприємств, що займалися інноваціями та питома вага об'єднань підприємств у загальній кількості в Україні за 2001—2010 рр.

У загальному розумінні, інноваційний процес ділиться на наступні послідовні транзакції: опрацювання бізнес-ідей, відбір перспективних проектів на реалізацію, фундаментальні та прикладні дослідження, дослідно-конструкторські роботи, впровадження у виробництво, виробництво-збут продукції.

Нижче в табл. 2 продемонстровано можливі найефективніші контрактні форми управління в рамках інноваційного процесу.

Таблиця 2

**ДОЦІЛЬНІСТЬ ВСТАНОВЛЕННЯ КООРДИНАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ВИКОНАННЯ
ТРАНЗАКЦІЙ У РАМКАХ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ**

№	Транзакція	Контрактна форма управління
1	Опрацювання бізнес-ідей, відбір перспективних проектів на реалізацію	Мережа чи Ієрархія*
2	Фундаментальні та прикладні дослідження	Мережа
3	Дослідно-конструкторські роботи, впровадження у виробництво	Мережа
4	Виробництво та збут на стадії росту продажів продукції	Ієрархія
5	Виробництво та збут на стадії зрілості продукції та зменшення її продажів	Ринок та ієрархія

Транзакція 1. Може виконуватися як у рамках ієрархічного механізму, так і в рамках мережових контрактних відносин. Якщо підприємство не має партнерських відносин з іншими підприємствами в сфері спільної маркетингової стратегії, воно використовує ієрархічні процедури опрацювання бізнес-ідей розвитку в рамках своєї бізнес-стратегії.

* У рамках кожної транзакції під номером 1, 2, 3, 4 допускаються певні ринкові контрактні відносини. Зокрема, на стадії опрацювання бізнес-ідей фірма може додатково замовити маркетингове дослідження на ринку.

Трансакція 2. Фундаментальні та прикладні дослідження найефективніше виконувати в рамках мережових контрактних відносин. Результат досліджень є непередбачуваним, тому оцінити інтелектуальні, нематеріальні активи, які обмінюються на цій стадії достеменно ніколи неможливо. Ринковий контракт не дозволить передбачити всі не прогнозовані випадки, які виникнуть на *ex post* стадії виконання домовленостей у силу обмеженої раціональності. Через це між сторонами виникнуть тертя, які призводитимуть до додаткових транзакційних витрат опортунізму. З іншого боку, створити необхідне знання в рамках окремої фірми занадто дорого або/і довго. Тому максимальний ефект від співпраці досягається при створенні мережових принципів.

Трансакція 3. Логіка виконання третьої трансакції в рамках мережового механізму аналогічна тій, що викладена в поясненні до Трансакції 2.

Трансакція 4. На стадії виходу продукції на ринок фірма отримує шумпетерські ренти через відсутність аналогів інноваційної продукції на ринку. За таких умов виробництво багатьох видів комплектуючих та безпосереднє виробництво здійснюється в рамках окремої ієрархії. В таких умовах обмін стає умовно оціненим, оскільки підприємство починає отримувати фінансовий результат від використання активів. Тільки збут продукції, якщо він не унікальний, може бути переданий на аутсорсинг, куплятися на ринку в рамках 4-ї трансакції.

Трансакція 5. По мірі появи конкурентів виробництва продукції, виникнення постачальників комплектуючих та матеріалів для неї, виробництво комплектуючих або безпосереднє виробництво можна придбавати на ринку, оскільки ринок здатен акумулювати більший попит, а значить, за рахунок ефекту масштабу, зменшити ціну виробництва продукції. Фірма на цій стадії в рамках ієрархії здійснює переважно тільки маркетинг, який залишається унікальним. За таким принципом сьогодні функціонують більшість провідних компаній автомобілебудування (наприклад, Toyota), виробники брендового одягу та взуття (наприклад, Nike) та інші підприємства, які функціонують в інноваційних галузях (кіноіндустрія, авіабудування, побутова техніка електроніка тощо).

Головними перевагами мережового принципу виконання трансакцій є розподіл ризиків між учасниками мережових бізнес-структур, скорочення інвестиційних і виробничих витрат у перерахунку на одного учасника, а також часу на створення нової продукції та технологій. За рахунок цих переваг набагато більше проектів стають інвестиційно привабливими, а підприємства отримують змогу здобути конкурентні переваги за рахунок збільшення долі наукоємності своєї продукції.

Формами формальної організації взаємодії є меморандуми про стратегічне співробітництво, договори про спільне використання активів тощо. На стадії затвердження спільних проектів — обов'язкове формальне закріплення принципів набуття майбутніх вигід реалізації проекту. Зокрема, можливі вигоди від реалізації проекту можливо визначати залежно від:

- характеру розподілу ризиків (операційних, фінансових), які несуть учасники;
- важливості (критичності) ресурсів, компетенцій, які використовуються учасниками для досягнення цілей;
- кількості ресурсів (у т.ч. часу), які будуть використані при досягненні цілей.

Застосування мережових контрактних механізмів при налагодженні інноваційного процесу дозволить відновити науково-виробничу кооперацію в Україні. Основними учасниками таких науково-виробничих мережових бізнес-структур повинні стати провідні українські підприємства, які мають визначати пріоритетні напрямки свого розвитку, формувати попит на інновації. Зі сторони науки можлива участь НАН України, науково-дослідних інститутів, ВНЗ, галузевих інститутів, венчурних фірм, фізичних осіб-інноваторів та інших учасників, які є носіями потенційних інновацій.

Інституційний аналіз показує переваги науково-виробничої кооперації. Важливим є державне стимулювання переходу підприємств та наукових установ до такої співпраці. Наприклад, на базі прийняття ЗУ «Про об'єднання підприємств та наукових установ» або інших нормативно-правових актів, які б закріплювали принципи розподілу вигід та витрат між членами об'єднань підприємств, полегшували б трансфер та захист інтелектуальної власності, стимулювали витрати на інноваційну діяльність тощо.

Висновки. Новий інституційний аналіз фірми є новітньою теорією фірми і має велике теоретичне та практичне значення. Перш за все, він дає змогу набагато глибше розуміти природу та функціонування господарських суб'єктів у цілому. Стає зрозумілим, що прибуток, рівень інвестицій, інші фінансові показники не є факторами зростання, оскільки первинними є побудова ефективних механізмів управління контрактними відносинами, все інше — лише наслідок інституційних перетворень.

Подальші дослідження інституціонального аналізу фірм перспективне з точки зору формування аналітичного апарату кількісного виміру рівня оціненості активів обміну, що полегшить аналіз трансакцій; застосування методу опціонів при інвестиційній оцінці проектів у рамках мережевих-бізнес структур; комбінування ресурсного підходу розвитку фірми та нової інституційної теорії, що дало б можливість повніше дослідити активи, якими обмінюються економічні агенти.

Література

1. Coase, R. (1937). The nature of the firm. — *Economica*, 4, p. 386—405.
2. Powell W.W. 1990. Neither market nor hierarchy: Network forms of organizing. IN B. Staw & L.L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior*: 295—336. Greenwich, CT: JAI
3. О. И. Уильямсон. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Научное редактирование и вступительная статья В. С. Катькало; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катькало. Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
4. Дані Державного комітету статистики України.

Стаття надійшла до редакції 11.06.2010 р.

УДК 338.2

З. О. Жученко, аспірант,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ КАПІТАЛУ ПУБЛІЧНИМИ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто основні тенденції щодо використання вітчизняними публічними акціонерними товариствами (ПАТ) інвестиційних ресурсів, у тому числі, на міжнародних ринках капіталу. Оцінено потенціал агропромислових ПАТ України з позицій їх інвестиційної привабливості у контексті можливостей доступу до міжнародних інвестиційних ресурсів. Окреслено ключові перспективи розвитку ПАТ України у сфері пошуку і використання нових джерел інвестиційних ресурсів.

Ключові слова: інвестиційні ресурси підприємства, інвестиційний процес, публічні акціонерні товариства, первинне розміщення акцій (IPO), приватне розміщення акцій (PP), міжнародні ринки капіталу, агропромисловий холдинг.