

ющихся странах и повышением роли инжиниринга в области модернизации предприятий, организации производства и контроля, обучения персонала, внедрения эффективных методов планирования и систем управления производством и ресурсами.

Поэтому в настоящее время основной ареной конкурентной борьбы становятся рынки развитых стран, на которых могут соперничать только технически оснащенные инжиниринговые компании, владеющие новейшими технологиями, передовыми ноу-хау и организующие свои операции на современном уровне стратегии маркетинга. Это, в свою очередь, влияет и на условия спроса на рынках развивающихся стран, где, с одной стороны, усиливается конкуренция национальных инженеров-консультантов, а с другой — ужесточаются требования к иностранным инжиниринговым компаниям.

В этих условиях, чтобы оставаться конкурентоспособной, инжиниринговая фирма должна существенно диверсифицировать набор услуг (включить услуги в сфере экономики, торговли, финансов, кадровой политики и других смежных областях), который она может предложить заказчику, повысить их качественный уровень и производительность.

Важнейшим фактором конкурентоспособности инжиниринговых фирм является преимущество в области технологий — способность найти, приобрести или самостоятельно разработать новую уникальную технологию в той или иной сфере инжиниринговой деятельности. Руководителем проекта чаще всего назначается инжиниринговая компания, которая обладает уникальными ноу-хау в области управления, позволяющими сократить стоимость и сроки реализации проекта.

Одним из ключевых факторов конкурентоспособности инжиниринговых фирм, помимо умения сконцентрировать производственно-технические и организационные ресурсы (тесные взаимосвязи со строительными компаниями и с поставщиками оборудования и материалов), является возможность привлекать для реализации проекта финансовые средства. В этой связи исключительную роль играет взаимодействие инжиниринговых фирм с национальными и международными финансовыми и банковскими структурами.

Таким образом, выход на международный рынок инжиниринговых услуг, который был не простой задачей и в предыдущие годы, в настоящее время связан с еще большими трудностями. В условиях жесткой конкуренции эффективное продвижение инжиниринговыми организациями из стран с переходной экономикой услуг на зарубежные рынки может быть обеспечено за счет развития сотрудничества с ведущими национальными и международными инжиниринговыми компаниями посредством создания совместных предприятий либо участия в реализации проектов на условиях субподряда.

А.В. Сирко

**Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
Н.Н. Найдич**

Киевский национальный торгово-экономический университет

КОРПОРАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ УКРАИНЫ

Условием и результатом рыночной трансформации экономики индустриального типа является формирование мощного корпоративного сектора. Роль корпоратизации в качестве условия системных преобразований в посттоталитарной экономике состоит, во-первых, в акционировании предприятий как способе разгосударствления и приватизации государственной собственности; во-вторых, в создании конкурентной среды за счет предприятий различных форм собственности и хозяйствования; в-третьих, во внедрении в экономическую систему эффективных механизмов привлечения капитала и интеграции национального хозяйства в мировую экономику. Предполагаемым результатом широкомасштабной реструктуризации переходной экономики в условиях глобализации, несущей не только широкие возможности сотрудничества стран, но и реальные угрозы национальной экономической безопасности, должны явиться, по нашему убеждению, в числе прочих достижений крупные интегрированные структуры корпоративного типа, чьи стратегические предпринимательские интересы во многом пересекаются с общенациональными интересами.

Становление корпоративного сектора в транзитивной экономике, как показывает опыт многих стран, представляет собой весьма противоречивый, остроконфликтный процесс. Он отражает не только объективно присущую акционерной собственности и корпорации как форме хозяйствования совокупность противоречий, но и специфику проявления последних в условиях отсутствия или неполноты соответствующей нормативно-правовой базы, слабости конкуренции, неразвитости рыночной инфраструктуры, отсутствия корпоративной культуры и полноценных институтов гражданско-

го общества. В силу этих обстоятельств новые предпринимательские структуры корпоративного типа — акционерные общества, холдинги, концерны, финансово-промышленные группы и иные стратегические альянсы — зачастую не реализуют на деле ассоциативную природу акционерного капитала, воспроизводят административные методы хозяйствования, вместо средства повышения экономической эффективности крупного бизнеса и структурной перестройки национального хозяйства становятся орудием хищнического передела собственности и личного обогащения.

В Украине по итогам первоначальной аренды с выкупом, а затем, начиная с 1995 г., массовой приватизации в 2000 г. функционировали почти 36 тыс. акционерных обществ, общая численность акционеров составляла свыше 19 млн человек, или почти 40 % населения страны. Тем не менее, более половины промышленных предприятий остаются убыточными. Несмотря на принятый еще в 1996 г. Закон о промышленно-финансовых группах в Украине, официально не зарегистрирована ни одна ФПГ, хотя в теневом секторе экономики таковые, безусловно, существуют.

Обобщение опыта функционирования корпоративных форм предпринимательства в Украине позволяет нам выделить основные его проблемы и тенденции развития, а именно:

формальное и быстрое изменение форм собственности не сопровождается обязательным повышением эффективности производства;

самоустранение государства от использования принадлежащих ему корпоративных прав способствует теневому перераспределению собственности за счет государства;

существует тенденция к искусственному расчленению и раздроблению крупных хозяйственных комплексов;

права и ответственность акционеров и менеджеров четко не разграничены и не упорядочены законодательно, что способствует конфликтности интересов субъектов корпоративных отношений;

отсутствует взвешенная и последовательная государственная промышленная и структурная политика, ориентированная на формирование отечественного конкурентоспособного производства, крупных интегрированных корпоративных структур, способных служить локомотивом устойчивого экономического роста и интеграции в систему международного разделения труда.

Особенно характерными для ситуации в корпоративном секторе Украины являются, во-первых, соединение в одном лице фактического собственника и руководителя акционированного предприятия, который сумел приобрести большинство акций благодаря узаконенным льготам в процессе приватизации и последующим манипуляциям с "распыленными" акционерами; во-вторых, отсутствие полноценного рынка корпоративного контроля, из-за чего проблематичным остается появление стратегического инвестора и устранение неэффективного менеджмента предприятий; в-третьих, значительная правовая неурегулированность корпоративных отношений. Образование и функционирование корпоративного сектора в Украине обеспечивается общим законодательством, уравнивающим его с другими субъектами предпринимательства. Закон "Об акционерных обществах" до сих пор отсутствует.

Таким образом, состояние корпоративного предпринимательства в Украине свидетельствует, с одной стороны, о незавершенности реальной приватизации условий производства как экономической основы рыночного поведения хозяйствующих субъектов, а с другой — о необходимости обязательного непосредственного и регулирующего участия государства в обеспечении эффективных структурных изменений и создании благоприятных институциональных условий для крупного предпринимательства.

С.В. Насиловская
АСБ "Беларусбанк" (Минск)

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Одним из краеугольных камней построения любой маркетинговой концепции является положение о том, что потребители ищут не товар, а возможность удовлетворить собственные потребности путем приобретения этого товара, что является предпосылкой поиска решения проблем.

Стоит отметить, что в настоящее время банки можно условно разделить на две группы, одна из которых имеет преобладание депозитного портфеля над кредитным — банки с ориентацией на привлечение ресурсов, а вторая, наоборот, кредитного над депозитным — банки с ориентацией на размещение ресурсов. Впрочем, не существует банков, которые принадлежали бы к одной из групп постоянно.