

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

під загальною редакцією к.е.н., доцента І.А.Косач

2015

УДК 330.34
ББК 658(4Укр)
К55

Схвалено рішенням Вченої ради Чернігівського національного технологічного університету від 23.03.2015 р. Протокол № 3

Рецензенти:

Ігнат'єва І.А., доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного університету технологій та дизайну

Левківський В.М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту Чернігівського національного педагогічного університету

Колектив авторів:

І.А.Косач, к.е.н., доц.(вступ, висновки, п.3.2); В.Ф.Савченко, д.е.н., проф.,заслужений економіст України (п.1.1); С.М.Вдовенко, д. н. з держ. упр., проф. (п.1.2); В.В.Микитенко, д.е.н., проф., головний науковий співробітник відділу стратегічного потенціалу сталого розвитку ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», Кузьменко Л.М., д.е.н., проф., головний науковий співробітник відділу проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва Інституту економіки промисловості НАН України» (п.1.3); Н.В.Ткаленко, к.т.н., доц., проф. кафедри менеджменту ЧНТУ, О.П. Мовчан, заст. ген. директора ЗАТ «Сінет», Я.Л.Желдак, здобувач ЧНТУ (п.1.4); Л.С. Ладонько,к.е.н., доц. (п.2.1); О.О. Демешок, к.е.н.,доц., докторант відділу стратегічного потенціалу сталого розвитку,ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» (п.2.2);В.В.Лимар, к.е.н., старший викладач кафедри аграрної економіки НУБіП, Ніжинський агротехнічний інститут (п.2.3); А.В.Кунденко, к.е.н., доц. (п.3.1); Т.М.Лаптії(п.3.3); Н.В.Філіппова, к.е.н. (п.3.4); Г.В. Старченко, к.т.н., доц.(п.4.1); І.В.Калінько, к.т.н., доц. (п.4.2); М.С. Дорош, к.т.н., доц., Д.М. Ітченко, викл.(п.4.3);О.В.Михайловська,к.е.н.,доц.(п.5.1);Ю.М.Карпенко,к.е.н.,доц.,Н.Л.Карпенко,ст.викл. (п.5.2); О.М.Клименко, к.е.н., доц., О.В.Полякова, к.е.н.,доц. (п.5.3), І.А. Баранюк (розділ 6).

Стратегічні пріоритети розвитку промислового сектору економіки.
Монографія під загальною редакцією к.е.н. І.А. Косач. – Ніжин:
ФОП Лук'яненко В. В. ТПК «Орхідея», 2015. – 260 с.

ISBN

Монографія присвячена виявленню напрямів, засобів, методів та механізмів розв'язання проблем, що стоять перед промисловими підприємствами в умовах сьогодення, за допомогою стратегічного підходу. Дослідження включає в себе розробку основних теоретичних, методологічних та практичних питань визначення ролі та місця промислового сектора в суспільному розвитку. Розглянуто сучасний стан розвитку вітчизняної промисловості із врахуванням світових тенденцій розвитку галузі, внутрішніх виробничих порцій, фінансово-інвестиційних процесів.

УДК 330.34
ББК658(4Укр)

ISBN
978-966-2185-51-5

ЗМІСТ

ВСТУП	
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА	
1.1. Україна: шлях до економічного зростання через оптимізацію структурних перетворень.....	
1.2. Науково-понятійний апарат визначення і реалізації пріоритетних напрямів стратегічного регіонального розвитку.....	
1.3. Формування оціночних і прогностичних концептуально-аналітичних моделей результативності управління реструктуризацією промисловості.....	
1.4. Інноваційний орієнтир розвитку промислового сектору країн-членів БРІКС: можливість адаптації в умовах національної економіки ...	
РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	
2.1. Економіко-статистичний аналіз рівня розвитку національного промислового потенціалу	
2.2. Когнітивно-інформаційний ресурс паспортизації промисловості та її галузей за фактором «масштаби стратегічного потенціалу».....	
2.3. Державна підтримка інноваційного бізнесу в Україні.....	
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	
3.1. Підтримка малого і середнього підприємництва в межах реалізації Стратегії розвитку Чернігівської області.....	
3.2. Економічний потенціал взаємодії бізнесу і держави в контексті державно-приватного партнерства.....	
3.3. Форми та механізми реалізації партнерства держави та суб`єктів підприємницької діяльності.....	
3.4. Особливості управління ризиками в проектах державно-приватного партнерства.....	
РОЗДІЛ 4. ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ	
4.1. Моделі та методи організаційного управління інноваційним розвитком підприємств.....	
4.2. Моделювання інформаційних потоків підприємств в системі управління інвестиційними проектами.....	

4.3. Компетентнісний підхід при створенні регіонального офісу з управління програмами та проектами.....	
РОЗДІЛ 5. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	
5.1. Особливості ресурсного забезпечення виробничо-економічних систем.....	
5.2 Підвищення конкурентоспроможності робітника як конкурентна перевага сучасного підприємства.....	
5.3.Пріоритетні напрями ефективного управління запасами на підприємствах текстильної галузі.....	
РОЗДІЛ 6. УПРАВЛІННЯ ПОДІЯМИ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	
6.1. Сучасні підходи до визначення потенціалу розвитку промислового підприємства.....	
6.2. Філософія подій. Вплив подій на розвиток підприємства.....	
6.3. Кризи - каталізатори розвитку підприємств.....	
ВИСНОВКИ.....	

ВСТУП

В сучасних умовах зростає значення широкого використання високо-ефективних методів і інструментів управління розвитком промислового сектору. Серед них особливе значення належить ефективній промисловій стратегії, яка характеризується специфічним об'єктом – промисловим комплексом. Разом з тим вона сприяє формуванню і реалізації стратегічної мети і пріоритетів розвитку промисловості шляхом використання багатоманітної сукупності засобів, адекватних закономірностям технологічної динаміки. На сучасному етапі її метою стає підвищення конкурентоспроможності промислового сектору шляхом підвищення економічного потенціалу його галузей.

Особливості протікання трансформаційних процесів у промисловості в найближчій перспективі залежать від вибору стратегії її розвитку та обґрунтування економічної моделі розвитку на перспективу. Отже, необхідним є чітке визначення основних цілей, стратегічних напрямів та критеріїв економічного піднесення промислових підприємств на найближчу перспективу.

Дана монографія представляє собою наукові доробки з питань стратегічних пріоритетів розвитку промисловості України. Метою наукової праці є ідентифікація сучасних орієнтирів розвитку промислового сектору і розробка шляхів вирішення основних проблем промисловості.

Перший розділ монографії присвячено теоретико-методологічним питанням формування національної та регіональної політики управління стратегічним розвитком промислового сектора. Найбільш важливими складовими структурної перебудови економіки є її галузева, секторальна, технологічна, організаційна, соціальна та регіональна трансформації. Як засвідчують світовий досвід і дослідження ситуації в Україні, економічне зростання, посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності і модернізація суспільства можуть бути забезпечені тільки через комплексне поєднання всіх зазначених складових на програмній основі. Суб'єктам управління реструктуризацією промисловості необхідно концентрувати зусилля, в основному, на мало витратних організаційних нововведеннях і новаціях, реалізація впровадження яких і обумовить кардинальну модернізацію промисловості виробництва й оновлення існуючої організаційної системи управління.

Результати розвитку промислового сектора держави багато в чому залежать від того, наскільки повно і якісно сформована система стратегічного управління цим процесом. У свою чергу, функціонування системи стратегічного управління можливо за наявності стратегічного потенціалу розвитку. Тому в другому розділі «Інноваційні аспекти формування стратегічного промислового потенціалу» проводиться оцінка національного промислового потенціалу, який є об'єктивною основою генерування ознак надійності функціонування національної економічної системи, вирішуються

проблеми щодо підвищення результативності управління розвитком стратегічного потенціалу реального сектору економіки України.

Взаємодія держави і приватного бізнесу, створення стійких партнерських відносин між ними як на державному, так і регіональному рівнях, формування промислової політики на засадах державно-приватного партнерства – ці ідеї викладено в третьому розділі монографії. Авторами наголошується на необхідності оцінки економічного потенціалу державно-приватного партнерства та аналізі можливих ризиків реалізації пріоритетних проектів.

В четвертому розділі «Проектний підхід в управлінні розвитком промислового сектору» дослідження акцентовано увагу на застосуванні методології проектного управління з метою підвищення ефективності функціонування об'єктів промислового сектора. На думку авторів, при розробці стратегічних напрямів розвитку промислового сектору значна увага повинна бути приділена інформаційній складовій ресурсного забезпечення та управлінні інформаційними потоками на мезо- та макрорівнях.

Промислові підприємства покликані виступати головним стрижнем техніко- економічного розвитку як країни в цілому, так і окремих її територій. Це обумовлено тим, що в промисловості сконцентровані основні матеріально- технічні ресурси, науково-технічний і кадровий потенціал. Це – наймобільніша галузь економіки в ракурсі науково-технічного прогресу. Сучасний стан промислових підприємств свідчить про те, що важливу роль в піднесенні економіки повинні відігравати процеси реструктуризації на рівні не лише регіону та держави, а й окремих підприємств, оскільки саме з ними пов'язуються формування раціональних структур промислового потенціалу регіону. В п'ятому розділі монографії «Стратегічні пріоритети підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств» робиться наголос на такій організації управління, завдяки якій підприємства промислового сектору будуть здатні ефективно функціонувати в нинішніх умовах економіки України та виробляти продукцію, яка б відповідала вимогам товарного ринку.

Філософський підхід управління подіями промислового підприємства, так званий евентологічний менеджмент, наведено в розділі «Управління подіями в контексті стратегічного менеджменту промислового підприємства». Автор акцентує увагу на можливості використання філософії та математики евентології для аналізу та побудови стратегії розвитку підприємства, для створення за допомогою інтерпретації випадкових подій власного шляху розвитку.

Представлена монографія може бути рекомендована широкому колу читачів, зокрема науковцям, аспірантам, докторантам, студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, працівникам економічних служб підприємств.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА

1.1. Україна: шлях до економічного зростання через оптимізацію структурних перетворень

Давно позаду залишилися часи натурального господарства, в крайньому разі торгівлі у незначних обсягах. Глобальний простір заповнили світогосподарські зв'язки, в ньому панують транснаціональні корпорації. Змінюються запити суспільства і способи їхнього задоволення. Намагається вийти на оптимальний вимір економіка зі всіма її складовими.

Ефективна структура економіки, що відповідає соціально орієнтованій моделі розвитку і ґрунтується на використанні конкурентних переваг країн, стає гарантом їх незалежності і динамічного посилення.

З метою дослідження структурних трансформацій доцільно визначитися з термінами «структура економіки», «оптимальна економічна структура», «структурні перетворення».

Поняття структури національної економіки характеризує співвідношення між окремими частинами системи в процесі її розвитку. Структуру економіки можна аналізувати зі сторони виробництва, а також розподілу, обміну та споживання створених продуктів (речей) регіонами, галузями, окремими підприємствами та іншими структуроутворюючими факторами і процесами. При цьому зміна пропорцій елементів системи може призвести до її перетворення з одного виду на інший якісно новий (технологічний уклад, вид державного регулювання, форма власності та ін.). Найкращий варіант формування системи відносин між її елементами створює оптимальну економічну структуру.

Критерії оптимальності структури національної економіки:

- виробництво товарів і послуг, які забезпечують максимальне задоволення суспільних потреб, мінімізують витрати ресурсів на їх виготовлення;
- сприяння довгостроковим темпам економічного зростання за умови ефективного використання ресурсів та швидкого їх оновлення;
- забезпечення переходу економічної системи до вищого якісного стану, максимальне використання результатів науково-технічного прогресу, спеціалізація країни у світовому поділі праці.

Конкретно для кожної окремої країни оптимальна економічна структура буде характеризуватися відмінними умовами.

Структурними перетвореннями або структурною перебудовою визначаються структурні зміни, які обумовлюють якісне перетворення характеристик економічної системи, що відображені у кількісних показниках.

Глибоким структурним перетворенням завдячує економічне зростання країн Західної Європи та більшості країн Південно-Східної Азії, які забезпе-

чили впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, раціональне використання ресурсів та інші позитивні зміни [1,с.34].

Досліджуючи еволюційний розвиток структур національних економік, англійський економіст Колін Кларк обґрунтував концепцію «трьох секторів», згідно якої у процесі розвитку економіки відбувається послідовна зміна трьох основних секторів (первинний – виробництво сировини, вторинний - види діяльності, які переробляють сировину у кінцеву продукцію; третинний - види діяльності, що обслуговують перші два сектори і забезпечують відтворення робочої сили.

Відповідно до теорії К.Кларка, всі сектори економіки мають свій життєвий цикл і під впливом економічних змін у структурі потреб людей відбувається поступовий перехід провідної ролі від одного сектора до іншого, а для ефективного економічного розвитку - від первинного через вторинний і до третинного.

У подальшому Д.Белл деталізував третинний сектор, виділивши четвертинний (обслуговування бізнесу) та п'ятеринний (послуги, спрямовані на людський розвиток).

Раціональне господарство у сучасних умовах має комплексний характер, який визначається наступними критеріями:

- види економічної діяльності за рівнем технологічного розвитку - первинний, вторинний, третинний, четвертинний, п'ятеринний;
- економічна система - ринкова, командно-адміністративна, змішана;
- характер виробничої діяльності – промисловий, фінансовий, торговий, сільськогосподарський;
- розмір господарюючих об'єктів – малі, середні, великі;
- орієнтація економічної діяльності - внутрішньо і зовнішньо орієнтована;
- розподіл національного доходу між групами - з низьким рівнем доходів, з рівнем доходів нижче середнього, з рівнем доходів вище середнього, з високим рівнем доходів.

Для дослідження національного господарства як комплексної системи доцільно використовувати середовище економічної діяльності. Інституціональне середовище, яке забезпечує функціонування певної структури економіки і формує середовище економічної діяльності, складається із політичної, соціальної, демографічної та інших систем, формальних і неформальних інститутів. Між структурою національної економіки та інституціональним середовищем встановлюються тісні взаємозв'язки, які в результаті призводять до взаємної сумісності або несумісності, що визначально впливає на розвиток країни.

Часто країни, які мають приблизно однаковий ресурсний потенціал, але різне інституціональне середовище, далеко не однаково розвинуті. Зокрема можна зазначити, що розвинуті країни мають, як правило, велике національне багатство, яке в основному складається з людського капіталу, тоді як країни, що розвиваються, залишаються відносно бідними, а в національному

багатстві у них переважають природні ресурси. Дещо інша ситуація спостерігається у країнах третього світу, які експортують стратегічні природні ресурси (Катар, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія). Вони мають високі економічні показники і рівень життя.

Нові індустріальні країни (Мексика, Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань та інші) також змогли створити ефективні національні моделі економіки, які базуються на виробництві й експорті промислової продукції високих технологічних укладів.

Слід зазначити, що економічний розвиток країн априорі залежить не тільки від ресурсів, а й визначається інституціональним середовищем. Доказом цього є дослідження американських економістів Ф.Кіфера та М.Ширлі, які довели, що в країнах із виваженою економічною політикою, але недієздатними інститутами середні темпи економічного зростання вдвічі нижчі, ніж у країнах із неефективною політикою, але дієздатними інститутами [2, с.30-32].

Ідеологією економічного структурного реформування визначена модернізація суспільства. Модернізаційні цілі визначаються у сфері розбудови сучасної конкурентоспроможної держави, конституційних змін, адміністративної реформи, розвитку людського капіталу та інше. Такий підхід повністю відповідає сутності модернізації, що трактується як синтез структурних, технологічних, інституційних змін, спрямованих на посилення конкурентоспроможності, соціальних стандартів, ефективності роботи інститутів. Все зазначене відповідає оновленню (в перекладі з англійської - модернізації) економіки.

Модернізація як безперервний процес бере початок із XVI ст., досягнувши найвищого рівня реалізації у XX столітті. Враховуючи важливість даних проблем, теоретичні питання і механізм модернізації активно досліджувались і досліджуються в наш час зарубіжними та вітчизняними вченими. Значний внесок у розробку проблем модернізації здійснили М.Кондратьєв, С.Кузнець, В.Мітчел, О.Конт, Г.Спенсер, М.Вебер, Е. Дюркгейм, Г.Мюрдаль, У.Ростоу, Г.Кан, Д.Бел, Дж.Скотт, Дж.М.Кейнс, Дж.Робинсон, О.Білокрилова, Р.Гринберг, Р.Нуреев, В.Полтерович, Є.Ясін та інші вчені.

Модернізація при класичному підході розглядається в контексті розбудови індустріального суспільства [3, с.83].

Зростання потреб людини і суспільства призводить до якісних змін суспільного виробництва, які стають можливими завдяки науковим відкриттям, інноваціям технологічного та продуктового характеру. Відбуваються довгострокові зміни структури національної економіки через оновлення технологічного способу виробництва. Формується певний технологічний уклад, який проявляється в оновленні основного капіталу.

Теорія “довгих хвиль” М. Кондратьєва, що показує залежність циклів економічного розвитку від хвилеподібного науково-технічного розвитку з періодичністю 45 – 60 років, надає теоретичне обґрунтування змін технологічних укладів.

Всього існувало чи в майбутньому передбачається сформувані сім технологічних укладів (хвиль):

1. 1770 – 1830 рр. – головною складовою було вдосконалення текстильних машин, а також машинобудування та металургія.

2. 1830 – 1880 рр. – використання парового двигуна в усіх галузях господарства, створення мережі залізничних шляхів, розвиток вугільної промисловості.

3. 1880 – 1930 рр. – використання електродвигуна та виплавлення сталі, збільшення стандартизації і посилення гнучкості виробництва.

4. 1930 – 1980 рр. – запровадження двигунів внутрішнього згорання. Це період масового та серійного виробництва.

5. 1980 р. – наш час, – характерні розвиток електронної промисловості, обчислювальної техніки, програмного забезпечення, підвищення ролі інформаційних послуг.

6. Ознаки проявляються сьогодні – прискорений розвиток медицини та біотехнологій на основі досягнень у галузі атомної енергії, генної інженерії, інформатики, освоєння нових видів енергії та космічного простору.

7. Передбачається в майбутньому – розвиток клітинної біології, систем штучного інтелекту, інформаційних магістралей [4, с. 261-262].

В подальшому ми повернемося до ролі технологічних укладів у модернізації реального сектора економіки як одного з визначальних факторів науково-технічного прогресу і економічного розвитку країни.

Розглянемо досвід розвинених країн світу щодо питань забезпечення економічного розвитку через модернізацію структури всієї економіки чи її окремих складових.

Важливим індикатором ефективності структурних змін і просування країни в напрямі розбудови сучасного економічного середовища є збільшення частки стратегічних секторів економіки, тобто видів економічної діяльності, які ефективно використовують знання.

Згідно з визначенням Євростату, високо- і середньотехнологічні галузі охоплюють вісім обробних видів діяльності: машинобудування, технологію, оптику, інструментальне виробництво, транспорт, інформатизацію та комунікації, електротехнології, виробництво хімікатів та хімічних продуктів. У розвинених країнах ці виробництва отримують випереджаючий розвиток, що супроводжується зміною структури в сторону зростання їх частки у загальному випуску обробної промисловості. Середньозважена частка високо- та середньотехнологічних виробництв у обробній промисловості у країнах «великої сімки» досягла близько 50%.

Високі технології забезпечуються наявністю практичної науки і конструкторських розробок. В галузях цього спрямування функціонує переважна частка найбільш кваліфікованих працівників – це 43 % вчених, більше 80% інженерів, майже 70% техніків та управлінського персоналу. Із загальної суми щорічних асигнувань на НДДКР в обробній промисловості 75% припадає на машинобудівний комплекс.

В країнах Європейського Союзу наявне зниження: частки сільського господарства, особливо в країнах - нових членах, чому сприяє скорочення субсидій селянам; гірничодобувної та металургійної промисловості; вироб-

ництва одягу, взуття та інших товарів масового попиту. Водночас скорочення і поступова ліквідація державних субсидій для окремих галузей зумовлює їх поетапну модернізацію.

Крім того, зниження частки промислових галузей, особливо у низько технологічних виробництвах, обумовлено наростаючою конкуренцією зі сторони Китаю, Індії, країн Південно-Східної Азії і Латинської Америки. Спостерігається витиснення традиційних промислових виробництв за межі ЄС. В той же час європейські транснаціональні корпорації на території країн базування розширюють виробництво наукомістких товарів і послуг, що забезпечує стратегічне управління іноземними підрозділами та світогосподарську експансію.

Прорив у економічному зростанні країн, які відстають від найбільш розвинених країн світу, може бути забезпеченим за рахунок випереджувального розвитку високотехнологічних промислових виробництв і розширення експорту їх продукції. Таким шляхом пішли Фінляндія, Ірландія, Угорщина та інші країни [5].

Регулювання структурних змін у національній економіці стало одним із способів забезпечення зростання. В певній мірі для нас буде цікавим досвід діяльності в цьому напрямку Російської Федерації. У період 2000-2010 рр. засади її структурної політики були визначені у «Стратегії соціально-економічного розвитку Російської Федерації до 2010 року». Як стверджують експерти журналу Forbes, за 10 років стратегія реалізована на 36%, тобто менш ніж на половину.

Уряд Казахстану впровадив структурну політику як один із інструментів цілісної системи реалізації макроекономічної політики держави. У прогнозі соціально-економічного розвитку Республіки Казахстан на 2011-2015 рр. вказано, що ядром структурної політики є диверсифікація економіки шляхом форсованої індустріалізації, результатом якої повинно стати підвищення продуктивності виробництва у всіх секторах. У середньостроковій перспективі основним механізмом індустріально-інноваційного курсу Казахстану буде процес реалізації інвестиційних проектів у секторах традиційної спеціалізації, які стають каталізаторами розвитку несировинних галузей, малого та середнього бізнесу і залучення передових технологій. Побудова національної інноваційної системи, яка включає у себе значну державну підтримку через фінансування НДДКР, створення університетів, забезпечать комплексне підвищення продуктивності економіки, у тому числі шляхом застосування високих технологій [6].

За визначенням Організації міжнародного співробітництва та розвитку, структурно стійкою є національна економіка країни, в якій галузева структура відповідає технологічній структурі. Сучасну типову стійку національну структуру можна охарактеризувати наступними співвідношеннями її складових (табл.1). В таблиці надані рекомендовані значення як співвідношення високо-, середньо- та низькотехнологічних виробництв, так і частки переробної галузі промисловості, фінансової сфери та сфери послуг у галузевій структурі національної економіки.

Як показав досвід структурної адаптації країн із трансформаційною економікою та тих, що розвиваються, важливим джерелом їх економічного зростання є використання внутрішнього ринку й заміщення імпортованих товарів вітчизняними.

Таблиця 1

Співвідношення складових стійкої структури національної економіки [1]

Вимоги	Рекомендовані (нормативні) значення
Галузева структура національної економіки	20% - переробні галузі промисловості; 25% - фінансова сфера; 22% - сфера послуг; 33% - інші галузі
Технологічна структура національної економіки	20% - високотехнологічні виробництва; 30% - середньотехнологічні виробництва; 20% - середньонизькотехнологічні виробництва; 30% - низькотехнологічні виробництва
Технологічна структура галузей переробної промисловості (у межах 20% від структури національної економіки)	50% - сумарна частка високотехнологічних та середньотехнологічних виробництв, з яких: 20% - високотехнологічні; 30% - середньотехнологічні; 50% - сумарна частка середньонизькотехнологічних та низько- технологічних виробництв

Необхідність використання досвіду структурної адаптації країн Південно-Східної і Східної Азії підкреслює відомий український економіст О.Г.Білоус: «...Починати Україні доведеться з того, з чого брали старт багато країн, які розвиваються, а саме із заміщення імпорту товарами власного виробництва. Якщо Україна не зуміє використати одне з найважливіших інвестиційних джерел її економічного зростання – місткого внутрішнього ринку для вітчизняної промисловості і сільського господарства, – перспектив для розвитку, що наздоганяє, у неї не буде. Антиімпортне виробництво, як показав досвід країн, що розвиваються, неможливе без протекціонізму [7, с.45].

Формування структури української економіки відбувалося під впливом ряду об'єктивних факторів: кон'юнктури на світових ринках традиційної експортної структури (металургія, добувна та хімічна промисловість); споживчого попиту; падіння інвестиційної активності; дискримінації переробних галузей у частині оподаткування; відсутності ефективних механізмів переливання капіталу з одних галузей у інші.

Усунення негативних пропорцій вимагає активної участі у цьому процесі держави. Подальша оптимізація виробничих галузевих співвідношень

потребує зменшення частки ресурсо- та енергоємних галузей: енергетики, паливної, чорної та кольорової металургії, хімічної і нафтохімічної промисловості і водночас нарощування обсягів галузей, орієнтованих на випуск кінцевої продукції (машинобудування, металообробки, легкої і харчової промисловості). Для цього необхідні залучення у зазначені сфери інвестицій, трансфер технологій, зростання споживання товарів внутрішнього виробництва та інше [1].

Поки що реалії ситуації в Україні зовсім інші. З 1990 року частка машинобудування зменшилася у 2,6 рази, легкої промисловості – у 10 разів. На цьому фоні зросли питома вага металургії, добувної промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, що засвідчує суттєві диспропорції і залежність виробництва від сировинного попиту на зовнішньому ринку.

У структурі експорту частка машинобудування складає тільки 14-18%. Основна складова експорту - товари низького ступеня переробки з незначною часткою доданої вартості, зокрема чорні метали і вироби з них, мінеральні продукти, продукція хімічної промисловості. Це не відповідає закономірностям змін у розвинених країнах, які націлені на зростання високотехнологічних, наукоємних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних послуг, а також соціально орієнтованих виробництв.

Структура обробної промисловості свідчить про те, що в Україні отримали розвиток низькотехнологічні галузі із застосуванням застарілих технологій. Наприклад, у чорній металургії частка мартенівської сталі складає близько 45 %, у Росії – 20%, у Китаї – 7%, у розвинених країнах мартенівські печі не використовуються.

Значну частку становлять галузі, які виготовляють сировину. Близько 58% продукції припадає на третій технологічний уклад (виробництво будівельних матеріалів, чорну металургію, суднобудування, оброблення металу, легку, деревообробку, целюлозно-паперову промисловість) [3, с.84-85]. В той же час 5-й і 6-й технологічні уклади становлять близько 4%, з них 6-й менше 0,1%.

Подібна тенденція проглядається і в майбутньому, оскільки 70% фінансування науково-технічних розробок надається напрямкам 4-го технологічного укладу і тільки 23% – 5-го.

Інвестиції, які визначають перспективу на найближчі 10 – 15 років, розподіляються наступним чином: 75% – 3-й технологічний уклад; 20% – 4-й; 5% – 5-й.

Основними перешкодами високотехнологічного розвитку України є невідповідність соціальної організації суспільства завданням, які стоять перед національною економікою, неврахування пріоритетів сучасного суспільного розвитку.

Найбільш раціональний шлях – зміни інноваційного характеру, що дозволять вдосконалити внутрішню побудову економічної системи, досягти якісних зрушень та перейти на більш високий технологічний уклад.

Першочерговими завданнями структурної перебудови є формування стратегії розвитку та її реалізація. Основні складові стратегії:

1. Досягнення економічної незалежності України на основі прискореного розвитку сучасних технологічних укладів та реалізації їх конкурентних переваг.

2. Прискорений розвиток інформаційних технологій.

3. Посилення інвестиційних потоків інноваційної спрямованості.

4. Зміна структури національної економіки в напрямку соціально-економічної ефективності та конкурентоспроможності.

5. Використання принципів кластерної політики, при якій стратегічно важлива галузь повинна задавати імпульс розвитку.

6. Зменшення монопольної залежності України від імпорту деяких видів сировини, а також високотехнологічної продукції.

7. Використання інтелектуального потенціалу суспільства через розвиток людського капіталу.

Перед нашою країною стоїть задача підвищити ефективність галузей, які зорієнтовані на внутрішні ресурси, забезпечити їх прозорість і динамізм як необхідні умови інтеграції в міжнародний розподіл праці. Виробництва, що виростили під впливом протекціонізму, не в змозі задовольнити національні потреби. Їх функціонування стикається зі все більшими труднощами внаслідок залежності від імпорту матеріалів і обладнання, обмеженості внутрішніх ринків збуту продукції [4, с. 262-264].

Одними із причин негативних явищ, які притаманні сучасній економіці України, є непослідовний характер структурних змін, відсутність чітко визначених пріоритетних напрямів розвитку, що робить необхідним удосконалення державного регулювання структурних трансформацій.

Вітчизняна структурна політика є безсистемною та непослідовною, а також такою, що характеризується відсутністю довгострокового підходу і здійснюється за допомогою розрізнених та нескоординованих інструментів і механізмів. Держава проводить пасивну економічну політику, мало використовуючи інструменти стимулювання інноваційних процесів, не сприяючи залученню довгострокових інвестицій у нові технологічні виробництва.

У період кризових процесів, які в даний час характерні для України, роль структурної політики має кардинально змінитися. Вона повинна стати одним з основних видів економічної політики, мета якої полягає в узгодженні пріоритетів підсистем національної економіки та опрацюванні методів їх досягнення. Структурна політика повинна координувати діяльність всіх напрямків економічної політики, які впливають на структурні зміни, і поєднати їх у стратегічній програмі, що визначатиме:

- цілі структурної трансформації;
- поетапні структурні пріоритети;
- механізми реалізації структурних перетворень.

Безпосереднє державне регулювання структурних пропорцій має здійснюватися згідно із загальнодержавною Програмою стратегічного соціально-економічного розвитку України та її регіонів на довгостроковий період (20-30 років), яка підлягає затвердженню Верховною Радою України [8].

Структурна політика держави ґрунтується на одній з трьох загальних концепцій (рис.1.1).

Реалізуючи цілі структурної політики, держава, залежно від її устрою, рівня розвитку регіонів та галузей економіки може приймати рішення на найвищому рівні.

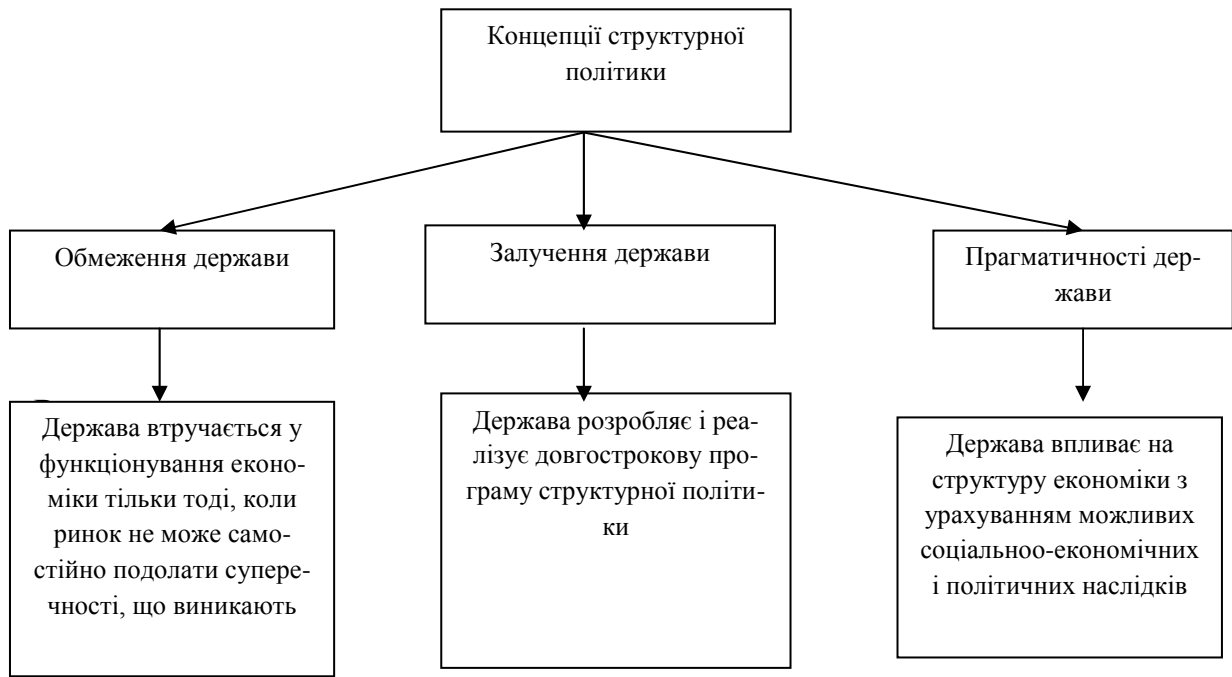


Рис.1.1. Концепції структурної політики [9,с.116]

Структурна політика у країнах з ринковою економікою здійснюється державою через такі спрямування:

- інвестування в масштабах всієї економіки у найбільш важливі проекти;
- запровадження стратегії економічного зростання, що ґрунтується на пріоритетних галузях, від яких залежать динаміка і темпи зростання в інших галузях;
- підтримку інноваційної діяльності у фундаментальних і прикладних науках, а також впровадження їхніх досягнень у виробництво;
- обґрунтування секторальної структури реальної економіки відповідно до тенденцій світового розвитку, в основі якого лежить модель трьох секторів (промисловість, сільське господарство, сфера послуг).

Детально зупинимось на типах державного втручання в економічні процеси. Першочерговим є їх розподіл на два взаємовиключні типи втручання: селективне і функціональне. Даний розподіл та його подальша деталізація наведені на рис.1.2. Ефективне втручання здійснюється з метою: нарощування або зменшення певних пропорцій в економічній структурі; збереження структури у поточному стані в умовах дії зовнішніх та внутрішніх факторів, які сприяють її деформації.

Структурна політика з функціональним втручанням спрямовується на поліпшення якісних показників структури в цілому (новітні технології, підвищення кваліфікації персоналу, зниження матеріало- та енергозатрат, впровадження «зелених» технологій тощо). Переважно вона спрямована на забезпечення фінансових, інституційних та інших умов для появи і впровадження у виробництво інновацій. Цей напрям прийнято називати «структурна модернізація», яка в загальному вигляді була розглянута раніше.



Рис.1.2. Напрями реалізації державної структурної політики [6, с.46]

Активна структурна політика передбачає державне планування і наявність централізованих важелів регулювання. Її успішне проведення означає менші соціальні витрати і меншу розтягнутість у часі порівняно із пасивною політикою, проте її реалізація потребує чіткого регламентування та узгодженості роботи державного апарату. Прикладом ефективного реалізації активної структурної політики у другій половині ХХ століття вважаються Японія і Республіка Корея.

Пасивна структурна політика означає обмеження втручання держави у ринкові процеси.

Ступінь втручання у перебіг економічних процесів у структурній політиці постійно змінюється. Пряма підтримка окремих видів економічної діяльності або підприємства порушує правила ринкової конкуренції, а згортання регресивних виробництв призводить до втрати робочих місць та порушення інтересів підприємців у цій сфері [6, с.45-46].

На рисунку 1.3 наведено мету, завдання і методи державної промислової політики, яка займає особливе місце у структурній перебудові та зростанні національної економіки.



Рис.1.3. Стратегія державної промислової політики [7]

Всі ці складові промислової політики взаємопов'язані і мають свої пріоритети, структурні зрушення, економічні та фінансові основи активізації дій держави у промисловому виробництві, його інфраструктурі та її інституціональному забезпеченні.

Перейдемо до окремих спрямувань структурної політики: галузевої, секторальної, технологічної, організаційної, соціальної та регіональної трансформації.

У галузевій структурній політиці існують два основні напрями державної підтримки галузей:

- стимулювання розвитку галузей, які відповідають пріоритетним напрямкам структурної перебудови або мають велике експортне чи імпортозамінне значення;

- захист і надання фінансової допомоги галузям, що перебувають у стані занепаду і потребують повної реконструкції виробництва шляхом надання субсидій, високих тарифів на імпорт, податкових та кредитних пільг та інше.

В останні роки більшість країн, що динамічно розвиваються, надають особливе значення галузям, у яких структурний ефект від розвитку наукомістких технологій полягає не тільки у розвитку їх самих, а й у широкому освоєнні технологій високої складності під їх впливом традиційними галузями [9].

У складі галузевої структури економіки необхідним є переважний розвиток видів економічної діяльності: які задовольняють потреби людей; наукоємних та високотехнологічних виробництв; переробних галузей на новій технічній базі; експортних та імпортозамінних виробництв; агропромислового комплексу [8].

Потреба в нарощуванні індустріального і технологічного потенціалу підвищує значення інших галузей, що формують базу технічного переозброєння, зокрема модернізованих напрямків машинобудування (виробництво металообробних верстатів, обладнання та устаткування для металургійної, добувної, текстильної, харчової промисловості, тракторів та іншої сільськогосподарської техніки, різних засобів транспорту). Необхідно враховувати, що, маючи в розпорядженні великі, в порівнянні з іншими країнами, науково-технічні можливості, Україна займає провідне місце у світовому виробництві таких складних видів продукції машинобудування як підйомні крани, ковальсько-пресове обладнання, електро- і дизельні локомотиви, великотонажні судна.

Можливість галузевих зрушень на користь промисловості обмежується необхідністю розвивати інші сфери матеріального і нематеріального виробництва, відставання яких не повинно бути заповнено інтенсифікацією міжнародного обміну. Мова в першу чергу йде про аграрний сектор.

Сучасні технології у сільському господарстві залишаються недоступними для України. На більш ніж 70 % оброблюваних площ знизилася культура проведення сільськогосподарських робіт, що виключає зростання врожайності. Успіх нових технологій вирішальним чином залежить від того, на-

скільки вони пристосовані до місцевих, як правило унікальних, агрокліматичних та соціально-економічних умов. Вирішення цієї складної задачі вимагає значного науково-технічного і кадрового потенціалу, відсутнього практично у всіх регіонах країни.

Прискорений підйом сільського господарства є головним пріоритетом галузевої політики країн, що розвиваються. Необхідні глибокі структурні перетворення і науково обґрунтована господарська політика, включаючи дію на ціни як регулятор міжгалузевих пропорцій і зусиль по зміцненню матеріально-технічної бази сільського господарства.

При всій значущості підйому аграрного сектора та вдосконалення промислових структур неодмінною умовою соціально-економічного прогресу є розширення і модернізація сфери послуг. Її роль у структурній перебудові господарства визначається високою питомою вагою у сукупному продукті країни. Підвищення ролі сфери послуг в економіці спостерігається у регіонах, де цей сектор продовжує розвиватися стабільними і випереджаючими темпами, компенсуючи уповільнення зростання в індустріальних галузях. Дана тенденція відображає об'єктивні потреби соціально-економічної модернізації суспільства, оскільки саме щодо споживання (а отже, і щодо виробництва) послуг відставання нашої країни від індустріально розвинених держав особливо значне. Між тим сучасні виклики науково-технічної революції вимагають прискореного розвитку виробничої (транспорт і зв'язок) та організаційної (управління, маркетинг) інфраструктур, інформаційних та інжинірингових послуг. З розвитком освіти, охорони здоров'я, рекреаційних послуг нерозривно пов'язане і вирішення невідкладних соціальних проблем.

Враховуючи сучасний стан економіки України, програма її структурної перебудови повинна включати: відновлення базових галузей промисловості на сучасній технічній основі; отримання прибуткової діяльності промислових і сільськогосподарських підприємств; забезпечення плідної роботи науки, освіти, охорони здоров'я і культури; підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності [4, с.265-266].

У межах секторальної структури економіки потрібне усунення диспропорцій між реальним та фінансовим секторами, а також в кожному з них, підвищення ефективності дії державного сектора економіки, створення сприятливих умов для діяльності нефінансових секторів національної економіки.

Для прикладу візьмемо банківський сектор фінансового забезпечення потреб економіки країни, а точніше діяльність банків розвитку.

Етапи структурної перебудови потребують значних інвестицій у впровадження технологій і модернізацію економіки. Ці потреби перевищують можливості наявної фінансової системи, яку представляють інститути у формі в основному акціонерних товариств. В таких умовах, особливо в кризовій ситуації, зростає роль держави, яка має можливість концентрації ресурсів для освоєння нових технологій. З метою переорієнтації грошових потоків зі спекулятивної сфери у модернізацію пріоритетних галузей реальної еконо-

міки уряди країн вдаються до заходів стимулювання приватних інвесторів, а також здійснюють фінансування окремих програм за рахунок бюджету.

Для забезпечення структурної перебудови економіки досить результативним є створення і підвищення дієвості банків розвитку як державних фінансових посередників. Головне завдання таких банків – забезпечення надходження ресурсів у сектори економіки, в які приплив іноземного та вітчизняного приватного капіталів обмежений у зв'язку з низькою прибутковістю та високою ризикованістю.

Банки розвитку можуть існувати у різних формах: галузеві, регіональні, спеціалізовані.

У сучасній світовій економіці налічується близько 750 банків розвитку більш ніж у 30 країнах світу, таких як Бразилія, Іспанія, Індія, Китай, Мексика, Республіка Корея, Німеччина, США, Чехія, Японія. Подібні банки створені у Росії та Білорусі. Досить результативною є діяльність банку розвитку у Казахстані.

Надзвичайно важливою є діяльність банків розвитку у країнах з перехідною економікою, оскільки вони мають великі потреби в довгострокових ресурсах для модернізації галузей економіки та структурної перебудови.

В Україні створенню таких банків заважають невідповідності законодавчої бази, низька довіра до банків населення, політичні мотиви при створенні банків розвитку, відсутність загальнонаціональної стратегії їх створення та становлення.

Для ефективної діяльності банків розвитку необхідно забезпечити механізм їх взаємодії з комерційними банками, створити сприятливі умови для спрямування коштів згідно розроблених програм структурної перебудови, поліпшити інвестиційний клімат у країні [10, с.21-24].

Технологічна структурна перебудова економіки здійснюється державою через інноваційну (сприяння впровадженню досягнень науки і техніки у виробництво) та інвестиційну політику. При цьому особливу роль відіграє активна науково-технічна політика, яка передбачає не лише стимулювання державою наукових досліджень та їх впровадження у виробництво, а й підготовку висококваліфікованих кадрів, рівень яких відповідатиме вимогам сучасного виробництва.

Передбачається: розвиток видів економічної діяльності, які віднесені до п'ятого та шостого технологічних укладів; впровадження екологічно прийнятних енерго- та ресурсозберігаючих технологій; використання перспективних інформаційних та електронних технологій, засобів інформації і систем зв'язку вітчизняного виробництва; розробка нових біотехнологій для сільського господарства, галузей легкої та харчової промисловості; виробництво ліків; розвиток конкурентоспроможних технологій у літакобудуванні, ракетно-космічному комплексі, судно- й автомобілебудуванні.

Потрібно від переважно покупця продуктів інтелектуальної діяльності перейти до виробника новітніх наукових розробок. Основою структурних зрушень повинно стати створення умов для розвитку новітніх технологій, які дозволяють отримати високі прибутки та будуть важливим ресурсом для розвитку національної економіки [11].

В результаті трансформаційних змін, привнесених процесами глобалізації, виник новий тип інноваційних організаційних форм, які називаються мережевими. Теорія мережових структур проникає в усі сфери життєдіяльності і в процеси світового розвитку (глобальні, регіональні, економічні, культурні, соціальні). Завдяки мережовим структурам можна досягти високого рівня конкурентоспроможності продукції підприємств національної економіки, значно збільшити обсяги експорту, підвищити престиж країни на світовому рівні [12, с.24].

Світовий досвід успішних регіонів вказує на залежність результатів їх діяльності не тільки від ресурсного забезпечення, наявності сучасних технологій, оптимального розміщення та кліматичних умов. Значна увага приділяється впровадженню кластерів, вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, єврорегіонів.

Основоположником кластерної теорії вважається американський вчений М. Портер, який надає їм наступне визначення: “Кластери – це зосередження в географічному регіоні взаємопов’язаних підприємств і установ у межах взаємопов’язаних галузей”.

Кластери охоплюють значну кількість підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а також урядові та інші установи (торгові асоціації, центри стандартизації, навчальні заклади), які забезпечують технічну підтримку, інформацію, дослідження та спеціалізоване навчання.

Як показує практика, прорив на світовому ринку забезпечує не один продукт чи галузь, а міжгалузевий комплекс (кластер), зміцнений системою відтворювальних зв’язків і зцементований технологічними інноваціями. Саме кластери створюють нову систему національних, регіональних і локальних економічних конфігурацій. Вперше кластерна модель знайшла своє застосування в Італії, чий досвід незабаром було впроваджено у США та Німеччині.

На даному етапі ступінь кластеризації економічної діяльності у США є дуже високою. Починаючи із середини 1990-х років, тут діє близько 380 кластерів. В них працює 57% робочої сили і виробляється 61% обсягів промислової продукції держави. В Європі найбільш ефективні кластерні програми розроблені і здійснені в Австрії, Бельгії, Великобританії, Греції, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Німеччині, Нідерландах, Норвегії, Португалії, Франції, Фінляндії, Швеції. В Латинській Америці по шляху кластеризації промисловості рухаються Аргентина, Бразилія, Венесуела, Гватемала, Колумбія, Чилі, Ямайка та ін. З наведених даних очевидно, що процесами ефективною кластеризації охоплені розвинені країни ринкової економіки та частина держав третього світу, чий економічний розвиток йде прискореними темпами.

На сьогодні наша держава має власний досвід кластеризації. Підприємства різних галузей активно співпрацюють та сприяють розвитку одне одного. Але кластерна система поки що не досить розвинена і не набула широкого розповсюдження. Разом з тим ще в радянські часи існували потужні структури, які мали назви “науково-виробничий комплекс”, “науково-виробниче об’єднання”. Порівняно ефективно діяла територіально-

виробнича кооперація. Однак жорстка планова система і галузевий принцип управління економікою накладали обмеження на їх діяльність. В сучасних умовах становище повністю змінилось: кластери максимально враховують ринковий механізм; вони можуть бути ефективними тільки коли створюються, починаючи з найнижчих ланок – підприємств.

Саме підприємства для підвищення конкурентоспроможності об'єднуються в кластери. Проте велике значення має державна політика, яка забезпечує особливу підтримку та допомогу у створенні кластерних систем. Кластерний підхід здатний принципово змінити зміст державної промислової політики. У такій ситуації зусилля Кабінету Міністрів повинні бути спрямовані не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток взаємовідносин між постачальниками і виробниками, виробниками та урядовими інститутами тощо.

Вільні економічні зони (ВЕЗ), як нові форми зовнішньоекономічних відносин, виникли в 1950 – 1960-ті рр. у зв'язку з поглибленням суспільного розмежування праці та поділом світу на розвинені країни і країни, що розвиваються.

Механізми вільних економічних зон для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій з успіхом використовують країни з ринковою і перехідною економікою та держави, що розвиваються. На сьогодні нараховується близько 3000 ВЕЗ в 103-х країнах світу. Вони є одним з інструментів комплексної політики держави, направленої на розвиток економіки. Наприклад, шляхом створення зони можна стимулювати експорт продукції одночасно із збільшенням зайнятості в проблемному регіоні.

Значною мірою можливість заснування СЕЗ в нашій державі зумовлена тим, що, починаючи з 1992 р., в Україні послідовно створювалась нормативно-правова база їх діяльності. Її складають Закон України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, прийнятий у 1992 році (останні зміни внесені 17.02.2006 р.), ще 15 законів відносно окремих зон та близько 30-ти інших нормативних актів.

Поряд з виникненням вільних економічних зон паралельно розвивався такий напрямок реалізації спеціального правового режиму як території пріоритетного розвитку (ТПР). ТПР є аналогом ВЕЗ (СЕЗ), створення та порядок роботи якої визначається відповідним Указом Президента України.

Створення діючих у даний час ВЕЗ (СЕЗ) і ТПР відноситься до періоду 1998 – 2000 років (спеціальна економічна зона “Сиваш” була створена у 1996 році і діяла 5 років). Незважаючи на досить тривалий термін діяльності та порівняно великі масштаби поширення дії законів про ВЕЗ і ТПР (охоплено 10,5% території України), оцінки результатів їхнього функціонування не завжди однозначні.

До недоліків функціонування ВЕЗ і ТПР слід віднести: спотворення конкуренції на внутрішньому ринку України внаслідок нерівних умов для суб'єктів ВЕЗ і ТПР у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання; незначну частку іноземного капіталу в сукупних обсягах інвестицій; недостатній рівень результативності застосування спеціального режиму як інструме-

нту соціально-економічного розвитку депресивних регіонів; незабезпечення експортної спрямованості інвестиційних проектів, які реалізуються у ВЕЗ і ТПР.

В 2005 році було введено мораторій на створення нових і розширення діючих спеціальних (вільних) економічних зон, технологічних парків та спеціальних режимів інвестиційної діяльності на окремих територіях, а також реєстрацію нових інвестиційних проектів. Це підриває сприятливий інвестиційний імідж України. Тому в подальшому інвестиційні проекти в зонах та територіях пріоритетного розвитку не з'явилися, тим більше, що закони про державний бюджет на конкретний рік теж не були сприятливими до територій з особливим статусом. Крім того, інвестори почали згортати попередньо затверджені проекти. Якщо суб'єкта підприємництва ВЕЗ позбавити пільг, він (інвестор) направить свої капіталовкладення в іншу країну, а державний бюджет в перспективі буде позбавлений надходжень. Але головне – це падіння іміджу України на міжнародній арені, в тому числі іміджу держави з привабливим інвестиційним кліматом. У цілому було втрачено ще один важіль ефективного соціально-економічного розвитку.

Процес створення єврорегіонів, як реальної і основної частини транскордонного співробітництва, розпочався в Україні у 1993 році. На даний час в тій чи іншій мірі ефективно діють 6 єврорегіонів: “Карпатський”, “Буг”, “Нижній Дунай”, “Верхній Прут”, “Дніпро” та “Слобожанщина”. Територія, яка входить до складу єврорегіонів, становить 33,9 % загальної площі. Тут мешкає понад 28 % населення.

Однією з головних цілей створення єврорегіону є посилення інвестиційної привабливості його учасників. Доцільно звернути увагу на реальну можливість значного посилення зовнішньої складової інвестицій, запозичень з інших країн, у тому числі учасників єврорегіону.

Разом з інвестиціями існує значна кількість інших важливих напрямків прикордонного співробітництва: торгівля – створення зони вільної торгівлі, гармонізація законодавств країн з цього питання; фінанси, економіка, статистика – створення стабільної уніфікованої бази для підприємств, а також бухгалтерського обліку і звітності; транспорт – впровадження нової техніки та сучасних технологій організації перевезень; митниця – транскордонне співробітництво, боротьба з “відмиванням” грошей та наркобізнесом; охорона навколишнього середовища – гармонізація природоохоронного законодавства, розробка єдиної програми захисту навколишнього середовища, що пояснюється спільністю природо-кліматичної зони та проблем радіаційного забруднення; енергетика, енергоносії, сировинні матеріали – узгодження питань щодо їх отримання і використання.

Доцільно звернути увагу на ще один аспект транскордонного співробітництва. Воно дає змогу вирішити конкретні економічні та соціальні питання безпосередньо для прикордонних областей, зокрема поступово долати нижчий рівень економічного розвитку цих периферійних територій, який був історично зумовлений наявністю політичних кордонів і економічних перешкод. У свою чергу, процеси транскордонного співробітництва допомагають

вдосконалити європейську інтеграцію з точки зору активного залучення прикордонних територій сусідніх країн до економічних та політичних відносин у європейському співтоваристві [13].

Розглядаючи структурні зрушення у соціальній політиці держави, проаналізуємо основні показники, що визначають проведення ефективної соціальної політики в Україні.

Структура роздрібного товарообороту склалася не зовсім раціонально. Якщо у 1990 р. з бюджету родини на продукти харчування витрачалося 32,8 % сукупного доходу, то станом на кінець 2012 р. середньостатистичне українське домогосподарство витрачало на продовольчі товари 57,6%, на товари непродовольчої групи – 24,7 %. В подальшому співвідношення ще більше змінилось на користь продовольчих товарів, що пов'язано зі зростанням цін на них упродовж, наприклад, 1997 – 2012 рр. у 6,2 рази.

Виробництво сільськогосподарської продукції в період з 1990 р. по 2013 р. було доведено до рівня 70% від обсягів радянських часів. При цьому продукція рослинництва у вартісному виразі скоротилася порівняно з 1990 р. у порівнянних цінах 2005 р. на 12 %, а тваринництва – на 47,2 %. З урахуванням скорочення чисельності населення країни, середня норма споживання у 2013 р. становить 754,8 кг продуктів харчування, що на 213,5 кг менше рівня 1990 р. і на 12 % менше медично обґрунтованих норм.

Значного зниження зазнала інвестиційна діяльність. У 2013 р. обсяг інвестицій в основний капітал становив 49,7 % від рівня 1990 р.

Кількість зайнятого населення скоротилась на 30%. В умовах зниження виробництва товарів і послуг продуценти не борються за споживача і забезпечують економічне зростання тільки розкручуванням цін. За таких умов власникам немає потреби нарощувати кількість робочих місць.

Структурні зрушення в економіці засвідчують системну економічну кризу. За порівняно важких умов, які мали місце відразу після Великої Вітчизняної війни, уже в 1960 р., тобто через 15 повоєнних років, обсяги ВВП зросли у 5 разів. Звичайно, високі темпи зростання не завжди відповідали задоволенню життєвих потреб людей. Але мова йде не про п'ятикратне зростання, а про рівень 70% валового внутрішнього продукту, до якого Україна опустилася майже за чверть століття свого існування.

Разом з тим розширюється діапазон асиметрії між рівнями життя найбагатших і найбідніших громадян держави, а не її звуження, як це обіцяли реформатори на початку ринкового трансформування [14].

Для посилення соціальної спрямованості розвитку країни необхідно:

- сприяти розвитку соціальної сфери через інвестиції в людський капітал;
- враховувати новітні світові тенденції, особливо у застосуванні соціального партнерства;
- уникати сліпого копіювання зарубіжного досвіду та знайти власний шлях розвитку;
- встановити і всіляко підтримувати соціальну справедливість у суспільстві за допомогою соціального вирівнювання та податкового регулювання;

- посилити адресність соціального забезпечення та поєднання державних і приватних форм соціального захисту;
- підвищити відповідальність кожної людини за забезпечення власного добробуту на основі економічної свободи та активної участі у громадському житті.

При проведенні такої структурної діяльності модель соціального ринкового господарства може стати основою структурної перебудови національної економіки України [15].

За територіальною структурою рівень розвитку і стан економіки також набули ознак асиметричності. Якщо у 1990 р. співвідношення між мінімальними значеннями обсягу товарообігу становило 8,9, то вже в 1997 р. воно зросло у 2,1 рази і впродовж 1998 – 2012 рр. стійко коливалось навколо цього рівня.

У регіональній структурі економіки необхідні: досягнення стабілізації виробництва у кожному регіоні; оптимізація структури господарств на базі ефективного використання наявного природно-ресурсного, виробничо-технічного і трудового потенціалів; інтенсифікація сільськогосподарського виробництва у всіх регіонах, удосконалення його спеціалізації відповідно до ґрунтово-кліматичних умов; підвищення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів; посилення ефективності територіального поділу праці; забезпечення розвитку всіх регіонів на основі раціонального використання земельних, водних, людських, енергетичних та інших ресурсів; усунення диспропорцій у розвитку окремих територій; гармонізація загальнодержавних та регіональних інтересів; розвиток рекреаційно-туристичних комплексів регіонів та інше.

Висновок. Найбільш важливими складовими структурної перебудови економіки є її галузева, секторальна, технологічна, організаційна, соціальна та регіональна трансформації. Як засвідчують світовий досвід і дослідження ситуації в Україні, економічне зростання, посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності і модернізація суспільства можуть бути забезпечені тільки через комплексне поєднання всіх зазначених складових на програмній основі. При цьому «локомотивами» економічного зростання мають стати технологічний та організаційний вектори трансформації.

Література

1. Скірка К.Я. Структурні зміни в економіці України та стратегічні напрями державного регулювання/ К.Я.Скірка// Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво.-2013.-№4.-С.34-37.
2. Старостіна А. Економічний зміст поняття національної економіки та її структури в умовах економічної нестабільності/ А.Старостіна, Е.Прушковська// Економіст.-2013.-№ 6.-С.29-32.

3. Журавель Ю.Г. Пріоритети структурної модернізації національної економіки / Ю.Г. Журавель// Інвестиції:практика та досвід.-2013.-№17.- С.83-89.
4. Савченко В.Ф. Структурна перебудова національної економіки // В.Ф.Савченко. Національна економіка [Текст]: навчальний посібник / – К.: Знання, 2011. – 309с. – Гл. 11.
5. Кириченко О.М. Структурні зрушення в галузі економіки: світові тенденції/ О.М.Кириченко// Формування ринкових відносин в Україні. –2013.-№2.- С.27-31.
6. Черненко О.Л. Державне регулювання структурних змін в економіці/ О.Л.Черненко// Формування ринкових відносин в Україні.-2013.-№2.- С.42-47.
7. Ортіна Г.В. Роль державного регулювання у структурному розвитку реального сектора економіки України в умовах глобалізації// Інвестиції:практика та досвід.-2013.-№17.-С.45-48.
8. Чайка Ю.М. Державне регулювання структурних трансформацій економіки України / Ю. М. Чайка // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 60-63.
9. Тоб'як М. Реалізація структурної політики у системі регулювання національної економіки / М. Тоб'як // Банківська справа. – 2013. – № 2. – С. 114-123.
10. Ходакевич С. Заходи державної політики в банківській сфері у світлі структурної перебудови економіки/ С.Ходакевич// Банківська справа.-2013.-№6.- С.18-28.
11. Савченко В.Ф. Стратегічні напрямки економічного розвитку Чернігівської області на сучасному етапі. – Чернігів: КП “Чернігівські обереги”, 2007. – 378 с.
12. Білега О.В. Можливості формування конкурентоспроможних мережових структур кластерного типу в економіці України /О.В.Білега, Т.В.Смелянecь// Інвестиції: практика та досвід.-2014.-№19.-С.24-29.
13. Савченко В.Ф., Омеляненко М.О. Структурна перебудова національної економіки: проблеми та перспективи // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1. Економіка [Текст] : збірник наукових праць. Випуск № 3 (11), 2011 р. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. – 266с. – С. 9-16.
14. Каховська О.В. Структурні елементи економічної бази забезпечення соціальності в процесі суспільно-економічної трансформації України/ О.В.Каховська// Інвестиції:практика та досвід.-2014.-№12. – С.10-15.
15. Савченко В.Ф. Національна економіка: навчальний посібник. – Чернігів. - Чернігівський державний інститут економіки і управління.- 2014.- 133 с.

1.2. Науково-понятійний апарат визначення і реалізації пріоритетних напрямів стратегічного регіонального розвитку

Важливою складовою економічної науки є всебічне вивчення соціально-економічного стану адміністративно-територіальних одиниць з метою створення науково-обґрунтованої системи адекватних потребам управлінських механізмів та умов для своєчасного їх застосування щодо мінімізації дії негативних факторів; розвитку пріоритетних тенденцій; пошуку чинників, які на часі не є визначальними однак за певних впливів можуть стати новими напрямами розвитку та сформулюють позитивні тенденції майбутніх періодів.

Низький рівень показників життєдіяльності населення в розрізі територій країни свідчить про превалювання негативних тенденцій й актуалізує пошук ефективних управлінських механізмів щодо їх зміни.

Не вирішеною частиною проблеми регіонального розвитку є незбалансованість системи механізмів впливу на соціально-економічні процеси, яка має декілька складових:

- а) відсутність цілісного підходу до аналізу тенденцій;
- б) не точність оцінок та узагальнень;
- в) не своєчасність вироблення та застосування необхідних для виправлення ситуації управлінських механізмів.

Водночас, увагу дослідженню тенденцій регіонального розвитку та механізмів впливу і їх спрямування в позитивному напрямі надають українські науковці. Зокрема, проблемам сучасної регіональної політики присвячені праці М. Долішного; А. Мазур вивчає регіональну економіку з питань її відтворення і управління; Ф. Заставний досліджує проблеми управління в депресивних регіонах України; Європейський регіональний досвід та проблеми України вивчає А. Новикова.

Загальна тенденція розвитку економіки регіону визначається як сукупність тенденцій в окремих галузях та сферах, що разом визначають рівень забезпечення життєдіяльності населення відповідно до науково-обґрунтованих нормативів і стандартів, зокрема, європейських та вищих досягнень в попередні періоди.

Тенденції регіонального розвитку розподіляють на три основні групи. До першої з них належать ті, що демонструють в контексті стратегічних завдань обнадійливі зміни. Друга група тенденцій, так звані, сигнальні або попереджувальні, які вказують на появу негативних ознак і свідчить про необхідність застосування управлінських механізмів щодо стабілізації ситуації. До третьої групи відносяться найзагрозливіші тенденції, які потребують невідкладного проведення реабілітаційних заходів.

Аналіз ситуації в економічному розвитку регіонів передбачає:

- вивчення діючого законодавства, що регламентує основні напрямки соціально-економічного розвитку, а також виявлення позитивних тенденцій;
- визначення ключових проблем соціально-економічного розвитку, що вимагають поетапного вирішення;

- формулювання головної мети соціально-економічної політики, основних цілей, а також постановку конкретних завдань;
- розробку критеріїв досягнення головної мети і основних цілей;
- характеристику ризиків, пов'язаних з реалізацією намічених мети, цілей і поставлених завдань;
- розробку заходів, спрямованих на створення сприятливих умов реалізації соціально-економічної політики;
- формування ресурсного забезпечення реалізації напрямків соціально-економічної політики.

В основі змісту структурних елементів регіональної політики лежать такі показники: валова додана вартість, створена в регіоні за певний період часу, як правило за рік; валова додана вартість у розрахунку на душу населення регіону; обсяг продукції та послуг промисловості, сільського господарства і будівництва, які вироблені в регіоні і рівень їх споживання; обсяг інвестицій в основний капітал; кількість створених нових робочих місць; податки й збори, що мобілізуються в бюджети всіх рівнів на території регіону; індекс споживчих цін; середньомісячна заробітна плата тощо.

Головною метою економічної регіональної політики є раціональне використання сукупного ресурсного потенціалу регіону як основи підвищення його конкурентоздатності шляхом інноваційного розвитку.

Аналіз змін, які відбувалися в регіонах в перехідний до ринку період свідчить, про зміну тенденцій як в економіці, так і в гуманітарній та соціальній сферах.

В цьому контексті можна звернути увагу на наступне:

- виробничий потенціал регіонів став більше враховувати потреби економіки та споживчого ринку;
- розвиток виробництва базується на природно-ресурсному потенціалі регіонів;
- розширення номенклатури виробництва будівельних матеріалів з місцевої сировини;
- збільшення кількості підприємств з поглибленою переробкою продукції сільського господарства;
- зростання питомої ваги в обсягах виробництва частки легкої та харчової промисловості;
- зростання виробництва товарів народного споживання;
- зменшення за рахунок конверсії частки продукції оборонних підприємств;
- покращення якості продукції меблевої та деревообробної промисловості;
- більш ефективне використання лісових ресурсів;
- збільшення кількості малих підприємств та індивідуальних підприємців.

Механізми впливу на регіональну економіку поділяються: за спрямуванням – на зовнішні і внутрішні; за ступенем впливу – на прямої і опосередкованої дії; за джерелами – на інвестиційні, бюджетні, приватні; за характером дії – адміністративні, ринкові, регуляторні, економічні; за часом дії – короткострокові, середньострокові, довгострокові, за належністю до об'єктів

управління – виробничі, гуманітарні, соціальні; за суб'єктами управління – державні, регіональні, місцевого самоврядування.

В сучасний період механізми регіонального управління спрямовані на:

- включення регіональної економіки у світові суспільно-економічні процеси;
- інтеграцію регіонів до європейського співтовариства;
- вдосконалення підходів до використання людського, економічного та природно-ресурсного потенціалу;
- наближення законодавчої бази стосовно регіонів до європейських стандартів;
- спрощення процедур щодо переміщення капіталів, товарів, робочої сили;
- розвиток засад місцевого самоврядування та самоуправління.

У конкретному виразі вони повинні сприяти вирішенню питань щодо:

- підвищення інвестиційної привабливості та інноваційної активності регіонів;
- прискорення розвитку виробничої та соціальної інфраструктури;
- зменшення регіональних диспропорцій;
- посилення міжрегіональних зв'язків.

Ефективними механізмами державного рівня щодо регіонів має стати перерозподіл податків, а також надання субвенцій для вдосконалення інфраструктурних галузей; участі держави у створенні нових підприємств; розвиток транспортно-дорожнього комплексу; підтримка проектів, що використовують сучасні енергозберігаючі технології; модернізація туристичної та рекреаційної сфер.

На сучасному етапі розвитку України до важливих завдань регіональної економічної політики слід віднести:

- оптимізацію структури господарства регіонів, що полягає у використанні ефективних форм господарювання на основі раціонального використання ресурсів: матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних;
- об'єднання фінансових ресурсів регіональних бюджетів і бюджетів місцевого самоврядування для зміцнення фінансової основи розвитку економіки регіонів;
- розвиток міжрегіонального і міжнародного економічного співробітництва;
- розширення повноважень і посилення відповідальності за регіональний розвиток місцевих органів влади, а також виконавчої влади в системі місцевого самоврядування;
- забезпечення розробки системної стратегії регіонального розвитку, що враховує регіональну специфіку.

Державна регіональна політика передбачає здійснення перерозподілу ресурсів для підтримки депресивних територій та розв'язання проблем, що за своїми масштабами є загальнодержавними. Уряд гарантує стандарт якості життя, визначений для кожного громадянина незалежно від місця його про-

живання. Державна підтримка має надаватися на основі чітких критеріїв визначення рівня розвитку територій. Місцеві органи влади повинні отримати адекватні інструменти впливу на соціально-економічний регіональний розвиток.

В цьому контексті необхідно забезпечити:

- узгодження стратегічних цілей і пріоритетів розвитку національних і регіональних інтересів, стабільність й прогнозованість відносин між центральними і місцевими органами виконавчої влади щодо розвитку територій;

- здійснення державних інвестицій у поліпшення регіональної інфраструктури;

- реалізацію масштабних проектів приватного інвестування, що потребують підтримки виконавчої влади, і спрямування кредитів міжнародних фінансових організацій на соціально-економічний розвиток територій;

- мобільність робочої сили шляхом реформування професійної освіти й системи підвищення кваліфікації працівників, запровадження новітніх технологій регіонального менеджменту, в тому числі муніципального, вдосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з регіонального управління;

- децентралізацію і розмежування повноважень між центральними й місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування щодо надання послуг, розширення прав і посилення відповідальності цих органів за розв'язання соціально-економічних проблем розвитку регіонів, запровадження прозорого механізму контролю, в тому числі громадського, на кожному рівні управління;

- створення правових, економічних та організаційних умов для ефективної реалізації завдань і функцій місцевого самоврядування;

- врегулювання основних засад і визначення порядку здійснення права комунальної власності;

За інтегрованою оцінкою ефективності економіки, рівнем життя та екологічної безпеки, а також конкурентоспроможності суб'єктів господарювання регіони України поки що значно поступаються регіонам європейських країн.

Проблемою є нерівномірність регіонального розвитку, загалом низькі соціально-економічні показники, повільне впровадження ринкових перетворень та недостатня їх ефективність.

Серед показників, які потребують вжиття заходів щодо покращення – низький рівень іноваційності; нераціональна структура зайнятості; зменшення чисельності населення; низький рівень розвитку транспортної мережі; погіршення стану основних джерел питного водопостачання; питання техногенного навантаження на навколишнє середовище; деградація земельних угідь, низький рівень відновлення їх родючості; зменшення кількості дошкільних навчальних закладів й кількості дітей в них; недостатнє кадрове забезпечення шкіл; старіння науково-педагогічних кадрів вищої освіти; невідповідність попиту та пропозиції робочої сили; бідність населення і виїзд громадян України для працевлаштування до інших країнах.

За структурою економіки 15 регіонів країни належать до промислово-аграрних, основна частка валової доданої вартості в них припадає на промисловість.

Серед багатьох факторів, які негативно впливають на конкурентоспроможність регіональної економіки, особливо вирізняються три – інвестиційний клімат, який далекий від рівня, необхідного для швидкої модернізації виробництва; виробнича інфраструктура – здебільшого нерозвинута; фінансова та інформаційно-комунікаційна галузі, які поки що не відповідають необхідному рівню щодо сприяння інноваційній діяльності та залученню інвестицій. Суттєвого вдосконалення потребує також регуляторна політика, яка застосовується до малого і середнього бізнесу.

Слабким місцем регіональної економіки є структурна розбалансованість та деформованість промислового комплексу, високий рівень енерго- та капіталоемності виробництва, які успадковані від попередньої планово-адміністративної системи. За роки незалежності ситуація істотно не покращилася. Застаріла матеріально-технічна база не відповідає сучасним вимогам і не дає можливості використовувати наявний природний та людський потенціал регіонів.

Господарська діяльність багатьох регіонів базується на одній - двох галузях, підприємства яких є сировинними або виробляють проміжну та низько технологічну продукцію.

Більшість регіонів має сприятливі природні умови для розвитку сільськогосподарського виробництва. Загалом, Україна є провідною аграрною державою Європи із значними можливостями для подальшого розвитку сільського господарства та перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки. На нашу країну припадає майже третина запасів чорнозему та 27 відсотків орних земель.

Однак поки що не вирішені питання власності на землю, значна зношеність виробничих фондів та складна демографічна ситуація.

Різні темпи розвитку регіонів призвели до їх поділу за конкурентними перевагами, різним рівнем адаптації до умов ринку, структурою економіки та можливостями щодо проведення реформ на регіональному рівні на стабільні, які ефективно розвиваються; такі, що за структурних змін здатні самостійно вийти на середні соціально-економічні показники та депресивні, які потребують допомоги держави.

Подальше поглиблення дисбалансу в економічно-соціальному розвитку на регіональному та місцевому рівні істотно ускладнюватиме реалізацію єдиної політики у сфері соціально-економічних перетворень, збільшуватиме загрозу виникнення регіональних криз, дезінтеграції національної економіки; перешкоджатиме формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг; не даватиме змоги повною мірою використовувати потенціал міжрегіонального та прикордонного співробітництва; ускладнюватиме розв'язання екологічних проблем.

Значна диспропорція у сфері економічного розвитку регіонів спричинена також незадовільним станом інфраструктури, низьким рівнем присто-

сування робочої сили до ринкових умов, недостатньою підтримкою розвитку підприємництва; відсутністю інноваційної спроможності підприємств; деградацією навколишнього природного середовища.

Знижується конкурентоспроможність окремих регіонів на зовнішньому ринку: питома вага майже половини областей в загальноукраїнському експорті не перевищує 1 відсотка.

При недостатній платоспроможності внутрішнього ринку значний вплив на соціально-економічну ситуацію, що склалася в регіонах мають зовнішні фактори – цінова політика на міжнародному ринку, нестабільні ціни на енергоносії, недосконалі митні та податкові правила стосовно вітчизняного виробника.

Слабкий науково-інтелектуальний потенціал регіонів не дозволяє інтегрувати у виробничу і невиробничу сферу наукові та технічні досягнення.

Гальмом розвитку регіонів є також низькі кількісні та якісні параметри трудового потенціалу, які не дають можливість виробляти конкурентну на світових ринках продукцію.

На формування трудового потенціалу впливає зниження показника народжуваності і збільшення показника смертності, скорочення тривалості життя і загальне старіння населення.

В таких умовах необхідно зосередити увагу на пріоритетних напрямках економічного розвитку.

На державному рівні вони визначені

Найважливішим пріоритетним напрямом вважається реорганізація та реструктуризація економічної бази регіонів на новій техніко-технологічній основі з метою підвищення продуктивності праці, створення нових видів діяльності, вирішення питань зайнятості. При цьому в одних регіонах необхідно буде модернізувати традиційні галузі з критично високим рівнем зношеності основного капіталу, а в інших – відкривати нові виробництва.

Реалізація цього напрямку потребує значних інвестицій. Роль відіграватиме застосування як внутрішніх інвестиційних можливостей територій, так і формування дієвого механізму залучення і сприяння діяльності зовнішніх інвесторів.

Створення реально діючої системи інвестування включає дві позиції – пряму фінансову підтримку з державного бюджету і створення загального сприятливого інвестиційного клімату на відповідній території.

Ефективними інструментами державної підтримки є: надання субвенцій для забезпечення розвитку інфраструктури; забезпечення умов для створення нових підприємств, у тому числі іноземних; формування державної та регіональної системи залучення інвестицій – агентств та бюро з обслуговування інвесторів; структур з підтримки підприємництва - бірж, виставкових залів, бізнес-інкубаторів, центрів бізнесу; промислових парків; підтримка проектів, що використовують сучасні енергозберігаючі технології та не забруднюють навколишнє природне середовище; сприяння малому та середньому підприємництву.

Державна допомога має спрямовуватися на спрощення процедури створення та реєстрації суб'єктів підприємництва, зокрема, ліцензування їх діяльності; розвитку ринку фінансових послуг; запровадження ефективного механізму кредитування; підтримку підприємців-початківців; посилення мотивації місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування шляхом збільшення частки податкових надходжень, яка залишається в місцевих бюджетах; стимулювання інноваційної спрямованості розвитку підприємництва; запровадження ефективного механізму правової, фінансової, організаційної, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проектів; розширення мережі навчальних закладів, які готуватимуть необхідних фахівців для регіональної економіки; сприяння створенню та впровадженню сучасних управлінських та виробничих технологій.

Важливим фактором економічного розвитку регіонів є впровадження науково-дослідних та дослідно-конструкторських новацій, створення ефективної системи взаємодії установ, підприємств та організацій у галузі науки та освіти, спрямування коштів у високотехнологічні сфери виробництва та на кадрове забезпечення інноваційної діяльності.

Розвитку територій сприятимуть інвестиції в туристичну сферу, зокрема, модернізацію туристичної та рекреаційної інфраструктури; готельної бази. Залученню інвестицій у курортно-рекреаційну сферу сприятиме створення прозорих умов отримання земельних ділянок у рекреаційних зонах; розширення номенклатури курортно-рекреаційних послуг із широким використанням лікувально-оздоровчих ресурсів; збільшення кількості санаторно-курортних закладів, які надаватимуть платні послуги; створення цілісної мережі об'єктів побутового обслуговування.

Пріоритетним напрямом для економічного зростання регіонів є розвиток житлово-комунального та дорожнього господарства, енергетичного сектору, транспортних та інформаційних комунікацій. В першу чергу необхідно здійснювати розбудову та модернізацію інфраструктури регіонів, які можуть відігравати роль полюсів зростання та сприяти зміцненню зв'язків між територіями, підвищенню рівня комфортності та мобільності пересування населення й високого рівня його зайнятості.

Підтримка в першу чергу передбачається на реалізацію проектів розбудови міжнародних транспортних коридорів; демонополізацію дорожньо-транспортної системи; створення конкурентного середовища шляхом залучення у цю сферу приватного капіталу, впровадження систем управління якістю будівництва, модернізації матеріально-технічної бази обслуговування шляхів, впровадження енергозберігаючих технологій.

Конкретними пріоритетами має стати будівництво очисних споруд, каналізаційних мереж, водозаборів; зменшення рівня забруднення повітря; підвищення рівня заліснення, забезпечення захисту від стихійних лих.

До важливого пріоритету належить розвиток інформаційної інфраструктури. Для забезпечення конкурентоспроможності регіонів України у цих сферах планується активно впроваджувати Інтернет, особливо у сільській місцевості, здійснювати лібералізацію телекомунікаційного ринку.

До пріоритетів відноситься також забезпечення в регіонах високих стандартів навчання. Зусилля, насамперед будуть спрямовуватися на поліпшення якості освіти, підвищення кваліфікації працівників освітніх закладів; інтеграції вітчизняної освіти у європейський освітній простір; надання цільової підтримки обдарованим дітям та дітям з малозабезпечених сімей; посилення взаємодії та співробітництва вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ із суб'єктами підприємництва, надання підтримки молодим науковцям, залучення їх до виконання науково-дослідних робіт для потреб регіональної економіки; створення регіональних наукових центрів, які займатимуться інноваційними програмами.

Пріоритетним напрямом буде забезпечення повної зайнятості працездатного населення. Реалізація зазначеного пріоритету передбачає – створення механізму запобігання зростанню безробіття; розширення переліку послуг із працевлаштування та навчання і перепідготовки спеціалістів, насамперед у сфері інноваційної діяльності; сприяння і надання підтримки виконанню регіональних програм розвитку малого підприємництва; забезпечення взаємодії між ринком освітніх послуг та ринком праці.

Важливим пріоритетом залишається забезпечення ролі регіонів у зовнішньоекономічному співробітництві, їх активної участі у діяльності міжнародних організацій.

Розвитку міжрегіонального економічного співробітництва сприятиме виконання заходів щодо розширення виробничої кооперації підприємств різних регіонів; розроблення спільних інвестиційних проектів, регулярного обміну інформацією про потреби суб'єктів господарювання в інвестиціях; проведення наукових досліджень, конференцій, семінарів, зустрічей, засідань та інших організаційних заходів.

Пріоритетом стає формування і реалізація державної регіональної політики, вдосконалення відносин "центр – регіони", поліпшення інституційного і правового поля.

Результатом реформування повинне стати створення децентралізованої моделі організації влади, спроможної ефективно впливати на процеси соціально-економічного і культурного розвитку територій в умовах ринкової економіки, забезпечувати надання управлінських послуг населенню на рівні європейських стандартів, зокрема шляхом впровадження у центральних і місцевих органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування систем управління якістю адміністративних послуг.

Планується провести перерозподіл владних повноважень, зміну функцій місцевих державних адміністрацій – перетворення їх на контроль-но-наглядові органи; реформування системи адміністративно-територіального устрою шляхом формування територіальних громад, які забезпечуватимуться матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсязі, достатньому для ефективної реалізації завдань і виконання покладених на них функцій; посилення мотивації органів місцевого самоврядування через впровадження соціальних стандартів надання послуг населенню незалежно від місця проживання.

Реформування потребуватиме підготовки кадрів, а саме: створення ефективної системи підвищення кваліфікації посадових осіб органів місцевої влади; розроблення демократичного і прозорого порядку кар'єрного зростання працівників та підвищення рівня їх правової та соціальної захищеності; залучення до роботи в органах місцевого самоврядування молоді.

В цьому контексті будуть вирішуватися питання щодо: завершення процесу розмежування об'єктів державної та комунальної власності; законодавчого визначення статусу об'єктів комунальної власності та об'єктів спільної власності територіальних громад; розмежування земель, що перебувають у державній власності, та таких, що передані до комунальної власності; удосконалення механізму сплати місцевих податків і зборів шляхом проведення податкової реформи; зміцнення місцевих бюджетів розвитку; розширення доступу органів місцевого самоврядування на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень.

Держава передбачає забезпечувати баланс між стимулюванням найбільш перспективних територій і запровадженням дієвого механізму для подолання економічної та соціальної нерівності.

Література

1. Братута О. Реформування державної регіональної політики в Україні з врахуванням досвіду економічно розвинутих країн // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 63.
2. Зіллер Ж. Політико-адміністративні системи країн ЄС: Порівняльний аналіз / Пер. з франц. В.Ховхуна. - К.: Основи, 1996. - 420 с.
3. Концепція адміністративної реформи в Україні. К.: ДВПІ Міннауки України, 1998. - 62 с.
4. Кравчук Л. Адміністративна реформа в Україні // Вісник УАДУ. - 1998.-№ 1.-С. 13-25.
5. Куйбіда В.С., Негода В.А., Толкованов В. В. Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав-членів Ради Європи.– ТОВ «ПЦ» «Крамар». – 2009. – 176 с.
6. Малиновський В. Актуальні проблеми нової моделі розподілу державної влади в Україні // Вісник УАДУ. - 1999. - № 4. - С. 133-140.
7. Нижник Н.Р. Державне управління в Україні: проблеми і перспективи// Вісник УАДУ при Президентові України. - 1996. - №1. -С.102-116.
8. Цветков В.В. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи. – К.: Оріана, 1998. - 364 с.
9. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати. Колективна монографія під заг. ред. Д.П. Богині / Ін-т економіки НАН України. – К., 2010. – 300 с.

1.3. Формування оціночних і прогнозних концептуально-аналітичних моделей результативності управління реструктуризацією промисловості

Об'єктивним є признати, що ключовим фактором забезпечення надійності функціонування національної економіки, а в її межах і видів економічної діяльності та виробничо-економічних систем – є досягнення результативності формування та запровадження на практиці дієвої системи стратегічного управління реструктуризацією національної промисловості. Проте, це найскладніше питання сучасного державотворення в умовах постійного нарощення суспільно-політичних та військово-економічних загроз сталому розвитку не може бути вирішеним без: розробки та побудови оптимізаційного складу засобів та модельних вирішень із ідентифікації цільових пріоритетів локалізації зусиль щодо забезпечення високої результативності стратегічного управління процесами реструктуризації в умовах ресурсних обмежень; У контексті вирішення науково-прикладного завдання щодо формування й

добору прикладного інструментарію стратегічного управління реструктуризацією промисловості необхідно признати об'єктивним наступне твердження: задля розробки оптимальної для України моделі реструктуризації та забезпечення високої результативності стратегічного управління цими процесам слід врахувати інваріантність умов функціонування національного господарства та сформувати і використовувати на практиці комплекс заходів по елімінації, хоча б на первинних етапах, системно-універсальних загроз і ризиків надійності функціонування реального сектору економіки держави.

Звідси, виходячи з визначення, власне, сутності і змісту поняття «прикладного інструментарію стратегічного управління», що необхідно використовувати в інваріантних умовах функціонування національного господарства (їх репрезентовано й обґрунтовано у наукових працях [1; 2], засвідчимо про таке: за результатами запровадження у практику сукупності методів, засобів і дієвих процедур із цілеорієнтованого управління реструктуризацією можна певною мірою забезпечити формування організаційно-економічних передумов задля генерування системних однак до сталого розвитку, а за об'єктами локалізації зусиль – рушійної сили в контексті досягнення високої результативності стратегічного управління модернізаційними процесами.

Підтвердимо, що врахування результатів науково-прикладних розробок [3 – 5] дозволяє засвідчити, що з метою забезпечення високої результативності слід використовувати управлінських інструментарій процесно-алокатійного типу, головною відмінністю якого є те, що він виступає базисом для формування, нарощення та раціоналізації використання стратегічного потенціалу реального сектору економіки у відповідності до визначних в його межах пріоритетів.

Однак, як відомо з [6], перевагою їхнього застосування, зокрема щодо управління реформуванням і модернізацією виробничо-економічних систем в межах базових галузей (зокрема, це стосується теплоенергетики, енергетичного машинобудування та генеруючих видів економічної діяльності), може

були лише формування і використання оптимізаційного комплексу модельних рішень структурного типу.

Отже, признаємо (доведено й розкрито авторами у попередніх працях [7; 8]), що інноваційні проекти організаційно-економічного характеру – стають ключовим елементом забезпечення дії господарського механізму управління науково-технічним розвитком в умовах ресурсних обмежень та постійного нарощення суспільно-політичних перешкод на шляху забезпечення сталого розвитку держави. А, відтак, і вагомим засобом оновлення промислового виробництва та кардинальної модернізації основних виробничих засобів. Зазначене і обумовлює потребу у визначенні прикладного інструментарію стратегічного управління в якості базового об'єкту докладання зусиль для провадження послідовної управлінсько-регуляторної діяльності на різних рівнях управління національним господарством.

У світлі вирішення завдань щодо формування концептуально-аналітичних моделей стратегічного управління реструктуризацією та забезпечення результативності їхнього впровадження у практику, та враховуючи результати економіко-статистичного аналізу – слід вказати на гостру потребу у розробленні та добору пріоритетного, на сучасному етапі розвитку наукоємних виробництв, комплексу регуляторів в важелів впливу процесно-алокатійного типу, які за умов їхньої інкорпорації до системи стратегічного управління реструктуризацією виробничо-економічних систем, дозволять сформуванню організаційно-економічних передумов для кардинальної модернізації й оновлення промислового виробництва. При цьому, досвід формування й добору оптимального складу методів, засобів, способів та інструментарію стратегічного управління реструктуризацією [3 – 5] дозволяє стверджувати про нагальну потребу у застосування саме когнітивно-інформаційної технологій їхньої ідентифікації за урахування економічного паритету функції мінімізації витрат в контексті максимізації ефективності. Останню можна признати триєдиним поєднання різних за природою кваліметричних інструментів, що базується не лише на економетричних методах і модельних рішеннях структурного типу, а й використовує методи логічної інтерпретації (зокрема, методу логічного моделювання та проектної інтерпретації, розроблених за використання моделей геометричної економетрики [9]).

Таким чином, засвідчимо про наступне: спрямованість системоутворюючих процедур можна убезпечити за використання унітарної системи оцінювання-прогнозування при синхронному застосуванні суб'єктами управління трьох різновидів методичних підходів до ідентифікації, засобів системного аналізу, способів репрезентації функціонування геометричної моделі потоко-розподілу.

Зокрема, щодо формалізації:

1) цілеорієнтованого мобілізуючого впливу на окремі сфери виробничо-господарської діяльності при локалізації зусиль на досягнення достатніх темпів модернізації й оновлення при сформуванні нового типу суспільних відносин – інформаційних – за рахунок повного освоєння стратегічного по-

тенціалу промисловості. Останній можна розмежувати за наступними елементарними складовими стратегічного потенціалу підприємства: а) ресурсами різної природи (у т. ч. матеріальними, факторними, глобальними і системно-універсального функціонування); б) наявних і залучених до процесів управління реструктуризацією (від продукування / генерування інноваційних ідей до їхньої комерціалізації) відповідного типу резервів різної природи; в) існуючих та нарощених за результатами реформування інноваційних та когнітивно-інформаційних можливостей кожного (визнаного пріоритетним для певного підприємства) об'єкта стратегічного управління;

2) отримання, формування і добору об'єктивної інформаційної бази при детальній розробленості методичного забезпечення в режимі «real-time» щодо: а) трансформаційних змін в межах наукоємної виробничо-економічної системи з метою визначення на лише цільових орієнтирів реструктуризації, а й встановлення імовірності їхнього досягнення; б) параметрів результативності управління цими процесами з метою об'єктивізації семи специфічних функцій стратегічного управління та їхньої реалізації з обґрунтуванням певного переліку об'єктів докладання зусиль за пріоритетними видами економічної діяльності; в) адекватності використовуваних, наразі у практиці управління, системоутворюючих важелів і регуляторів із коригування системно-універсальної діяльності за пріоритетами (і приватними цілями) здійснення широкомасштабних реструктуризаційних перетворень з метою підвищення інноваційної ємності та конкурентоздатності випуску промислової продукції та послуг;

3) прийняття, обґрунтування та термінової реалізації у стислі терміни оптимізаційних управлінських рішень щодо: а) раціоналізації обміну-перерозподілу ресурсів різної природи та їхнього резервування в межах операційної системи промисловості; б) темпів та обсягів технічної підготовки наукоємних виробництв до нововведень, напрямів інтенсифікації інноваційної діяльності за наслідками трансформації, нагромадження, трансляції й освоєння їхнього стратегічного потенціалу, що визнано – головною рушійною силою і регулятором забезпечення надійності функціонування виробничо-економічних систем; в) розроблення і реалізації дії організаційно-економічного механізму стратегічного управління реструктуризацією промисловості при постійному нарощенні темпів інтелектуалізації та інформатизації їхньої діяльності задля забезпечення синхронного перебігу коеволюційних подій із:

- досягнення цілей інноваційного зростання та сталого розвитку;
- узгодження бізнес-інтересів при повному забезпеченні потреб корелянтів;
- уточнення змісту цільових функціоналів стратегічного управління реструктуризацією (при довершеному виконанні функцій регулювання, коригування, інтенсифікації та стимулювання), розробкою та впровадженням прогресивних управлінських технологій.

У відповідності з зазначеним, авторами за результатами побудови системи стратегічного управління у складі з семи функціональних підсистем,

реалізація функцій яких дозволить забезпечити результативність і досягнення цілей реструктуризації, а, саме:

- 1) ущільнення виробничо-господарських, суспільно-політичних, еколого-економічних та техніко-технологічних зв'язків;
- 2) забезпечення та раціоналізації освоєння/ використання природо-ресурсних (матеріальних), системно-універсальних, глобальних і факторних потенціалів промисловості;
- 3) удосконалення систем регулювання, координації та взаємодії;
- 4) підвищення інноваційної здатності та нарощення технологічної конкурентоспроможності;
- 5) оптимізації та забезпечення високої результативності функціонування підсистеми контролювання і коригування;
- 6) забезпечення об'єктивності сформованої інформаційно-методичної бази із розмежування існуючих суб-системам за обґрунтованим простором семи цільових функціоналів стратегічного управління: розроблення багаторівневої системи оцінювання якості та результатів реалізації політики реструктуризації; ідентифікації пріоритетних для певного виду економічної діяльності об'єктів докладання зусиль за паритетом максимальної результативності за наслідками управління реструктуризацією при мінімізації витрат на їхнє провадження з урахуванням масштабів розвиненості потенціалу сталого розвитку регіону;
- 7) консолідації діяльності суб'єктів управління за цільовими пріоритетами розвитку як промисловості, у цілому, так і певного виду економічної діяльності, зокрема, що відтворюється за наслідками провадження діяльності з системно-універсального функціонування.

У цій відповідності, можна репрезентувати концептуально-аналітичну модель загальної системи стратегічного управління реструктуризацією промисловості в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощення суспільно-політичних і військово-економічних загроз сталому розвитку держави, що представлено авторами дослідження у вигляді формули, представленої дослідниками у професійному та лінійному виді (1.1):

$$C_{СУРП} = C_{ДВРП} \cup I_{ФФП} \{ k_{i+1} \times I_{РУ} \cap k_{i+2} \times I_{РЗР} \cap k_{i+3} \times I_{РРКВ} \cap k_{i+4} \times I_{РІЗ \cup ТК} \cap k_{i+5} \times I_{РКК} \cap k_{i+6} \times I_{РВІМ} \cap k_{i+7} \times I_{РСУФ} \}$$

(1.1), або

$$C_{СУРП} = \{ C_{Д} / _ВРП \cup I_{ФФП} \{ [k_{(i+1)} \times I] _РУ \cap [k_{(i+2)} \times I] _РЗР \cap k_{(i+3)} \times I_{РРКВ} \cap [k_{(i+4)} \times I] _ (РІЗ \cup ТК) \cap [k_{(i+5)} \times I] _РКК \cap k_{(i+6)} [\times I] _РВІМ \cap k_{(i+7)} \times I_{РСУФ} \}$$

де, $C_{СУРП}$ - система стратегічного управління реструктуризацією промисловості; $C_{ДВРП}$ - структурно-динамічні виміри розвитку промисловості України, які було набуто реальним сектором економіки еволюційним шляхом;

$I_{ФФП}$ – макроекономічні показники результативності функціонування промисловості на сучасному історичному етапі її розвитку (в умовах ресурс-

них обмежені і нарощення суспільно-політичних загроз сталому розвитку держави);

I_{PY} – показники, що відтворюють параметри результативності за наслідками ущільнення виробничо-господарських, суспільно-політичних, еколого-економічних та техніко-технологічних зв'язків;

I_{PZF} – результативність забезпечення та раціоналізації освоєння/ використання природо-ресурсних (матеріальних), системно-універсальних, глобальних і факторних потенціалів промисловості;

I_{PFKB} – результативність удосконалення/ функціонування систем регулювання, координації та взаємодії;

I_{PZUTK} – результативність діяльності щодо підвищення інноваційної здатності та нарощення технологічної конкурентоспроможності;

I_{PKK} – результативність оптимізації та забезпечення високої результативності функціонування підсистеми контролювання і коригування;

I_{PVM} – результативність забезпечення об'єктивності сформованої інформаційно-методичної бази із розмежування існуючих суб-систем за обґрунтованим простором семи цільових функціоналів стратегічного управління

I_{PSUF} – результативність, що визначається за наслідками запровадження консолідаційної й узгоджувальної діяльності суб'єктів управління (діяльності з системно-універсального функціонування) за цільовими пріоритетами розвитку як промисловості, у цілому, так і певного виду економічної діяльності, зокрема;

$k_{t+1}; k_{t+2}; k_{t+3}; k_{t+4}; k_{t+5}; k_{t+6}; k_{t+7}$ – відповідно, обчислені за регресійними показниками (кореляційного зв'язку) коефіцієнти вагомості впливу кожної з семи цільових підсистем оригінальної макроструктури на виміри результативності функціонування загальної системи стратегічного управління реструктуризацією промисловості України. При цьому, визначаючи у кількісному вимірі вагомість впливу кожної з підсистеми (семи елементів системи стратегічного управління реструктуризацією) на процеси формування, нарощення та використання стратегічного потенціалу (СП) промисловості авторами здійснено їхнє кількісне оцінювання також і за використання методів логічного моделювання та проектної інтерпретації з розмежуванням за пріоритетністю отриманих кількісно-якісних значень табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Об'єкти локалізації зусиль із урахуванням вагомості реалізації дії цільових функціоналів загальної системи стратегічного управління реструктуризацією промисловості України*

Елементи стратегічного потенціалу та пріоритетні напрями реструктуризаціє промисловості в контексті забезпечення результативності стратегічного управління цими процесами	Базові функціональні елементи системи стратегічного управління реструктуризацією промисловості							Паритетність локалізації зусиль за компонентами стратегічного потенціалу промисловості / бали
	I. уцілювання виробничого господарських, суспільно-політичних, екологічних економічних та техніко-технологічних зв'язків	II. забезпечення раціоналізації освоєння природних ресурсів (матеріальних), системно-універсальних, глобальних і факторних потенціалів промисловості	III. удосконалення регулювання, координації та взаємодії	IV. підвищення інноваційної здатності та нарощення когнітивно-інформаційного забезпечення в межах реального сектору економіки	V. оптимізації підсистеми контролювання і коригування	VI. Забезпечення об'єктивності інформаційно-методичної бази промисловості: багаторівневої оцінки якості та результатів реструктуризації; ідентифікації об'єктів докладання зусиль за пріоритетами реструктуризації	VII. Забезпечення інформаційно-методичної бази промисловості: багаторівневої оцінки якості та результатів реструктуризації; ідентифікації об'єктів докладання зусиль за пріоритетами реструктуризації	
<i>Основні компоненти, що формують масштаби розвиненості стратегічного потенціалу промисловості України в контексті забезпечення високої результативності стратегічному управлінні</i>								
I	2	3	4	5	6	7	8	9
Різні за природою ресурси провадження реструктуризації промисловості	I	X		X		X		III(3)

Резерви забезпечення результативності реструктуризації промисловості	2	X	X		X	X	X	X	X	X	I.(6)
Можливості по забезпеченню цільової реструктуризації промисловості (інноваційна здатність, технологічна конкурентоспроможність)	3	X		X	X	X	X	X	X	X	II.(5)
Пріоритет за СП	4	II	II	III	I	II	II	II	II	II	Паритетність інструментальної ролі/бали
Бальна оцінка за СП	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	
<i>Ідентифікація пріоритетності використання цільових підсистем в межах загальної системи стратегічного управління за сімома ключовими напрямками реструктуризації</i>											
Реформування організаційних і комунікаційних структур промисловості	6	X		X	X	X	X	X	X	X	II.(6)
Реорганізація виробничо-господарської діяльності та міжгалузевої взаємодії	7	X	X	X		X	X	X	X	X	II.(6)
Модернізація промислового виробництва та його санация за системно-універсальним функціонуванням	8		X		X				X	X	II.(5)

9	Реконструкція та переобладнання виробничо-господарських і технологічних процесів							X		X		III.(2)
10	Інжиніринг когнітивно-інформаційних та інноваційних процесів у промисловості	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	I.(7)
11	Рейнжиніринг бізнес-процесів у промисловості	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	I.(7)
12	Крос-інжиніринг науково-дослідницької та впроваджувальної діяльності за результатами оптимізації кадрового забезпечення	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	I.(7)
13	Пріоритет за напрямками реструктуризації (НР)	Ш	Ш	Ш	Ш	Ш	Ш	Ш	Ш	Ш	Ш	II
14	Бальна оцінка за НР	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
15	узагальнений пріоритет	II.Ш	II.Ш	III.Ш	III.Ш	III.Ш	III.Ш	I.П	II.Ш	III.Ш	III.Ш	II.П
16	Узагальнена кількісно-якісна оцінка	7	7	7	6	9	9	9	9	9	9	8
17	Ранжування	II пріоритет	II пріоритет	III пріоритет	III пріоритет	III пріоритет	I пріоритет	I пріоритет	II пріоритет	II пріоритет	I пріоритет	I пріоритет

Джерело * Обчислено та систематизовано у авторах стаття за використання методів логічного моделювання та проектної інтерпретації, що інкорпоровано до оригінального прикладного інструментарію ідентифікації пріоритетів як для промисловості, так і для певного виду економічної діяльності.

У цій відповідності зазначимо, що результатами інтерпретаційного моделювання авторами встановлено:

по-перше, пріоритетність реалізації семи ключових напрямів реструктуризації – а, саме: реформування; реорганізація; модернізація та санація; реконструкція та переобладнання; інжиніринг; реінжиніринг; крос- інжиніринг – в умовах ресурсних обмежень та нарощення в межах національної економічної системи держави суспільно-політичних загроз сталому розвитку держави;

по-друге, з огляду на отриману кількісно-якісну оцінку пріоритетності: а) зусиль за елементами стратегічного потенціалу промисловості (сукупності ресурсів, резервів і можливостей різної природи) (табл. 1, ст. 4); б) напрямів реструктуризації (табл. 1, ряд. 13) можна, надалі, сформувати та обґрунтувати трьох- рівневу формалізацію елементів системи стратегічного управління реструктуризацією, яку визначити як систему процесно-алокаційного типу за вагомістю реалізації цільових функціоналів її функціональних підсистем (рис. 1);

по-третє, задля подальшої розбудови й удосконалення організаційної структури управління розвитком реального сектору економіки України можна запропонувати пріоритетні об'єкти задля локалізації зусиль суб'єктів управління (з розмежуванням для департаментів відповідних Міністерств і відомств України) за наступною ієрархією, що приведено авторами статті на рис. 1.4.

Таким чином, підкріплюючи значення пріоритетності застосування семи цільових функціоналів (цільових підсистем зі складу загальної системи стратегічного управління реструктуризацією), приведених за використання методу логічного моделювання (доведено й обґрунтовано авторами статті у табл. 1.2)



Рис. 1.4. Трьохрівнева формалізація пріоритетності цільових підсистем в межах загальної системи стратегічного управління реструктуризацією промисловості



Рис. 1.5. Визначення пріоритетності докладання зусиль в контексті подальшої розбудови організаційної структури управління реальним сектором економіки України

авторами встановлено, що за: базовими елементами (складовими) стратегічного потенціалу найбільш результативним й імовірним до розв'язання поставленого науково-прикладного завданням в контексті реалізації управління реструктуризацією промисловості – є:

1) пошук і залучення резервів інтенсифікації процесів реструктуризації (див., табл. 1. ст. 9, ряд. 2);

2) досягнення визначених цілей реструктуризації (при застосуванні стратегічного інструментарію процесного типу у разі локалізації зусиль за наступними напрямками реструктуризації: а) інжинірингу (див., табл. 1. ст. 9, ряд. 10); б) реінжинірингу (ст. 9, ряд. 11); в) крос інжинірингу (ст. 9, ряд. 12).

У цій відповідності можна підтвердити про таке: розмежування за пріоритетністю застосування процесного інструментарію стратегічного управління реструктуризацією в контексті формування і повного освоєння усіх елементів стратегічного потенціалу промисловості (табл.1.3) дозволило визнати імовірність досягнення результативності стратегічного управління в умовах ресурсних обмежень при локалізації зусиль суб'єктів.

Таблиця 1.3

Ідентифікація інструментарію процесного управління реструктуризацією підприємств в контексті формування й освоєння елементарних складових їхнього стратегічного потенціалу *

Елементи стратегічного потенціалу промисловості	Функціональний інструментарій розв'язання завдань із реструктуризації промисловості процесного типу						
	Реформування	Реорганізація	Модернізація виробництва та його санація	Реконструкція та переобладнання	Інжиніринг	Реінжиніринг	Крос-інжиніринг
Різні за природою ресурси реструктуризації			X		X	X	X
Резерви реструктуризації	X	X	X	X	X	X	X
Можливості реструктуризації	X	X	X		X	X	X
Паритетність напрямів реструктуризації	II		I	III	I		

Джерело * Обчислено та систематизовано у табличному вигляді авторами статті за використання методів логічного моделювання та проектної інтерпретації.

У першу чергу, на модернізації, санації інжинірингу, реінжинірингу та крос інжинірингу виробничо-господарських, техніко-технологічних, організаційно-економічних процесів. Як видно з рис. 2 – найвищий пріоритет для подальшого удосконалення організаційної та комунікаційної структур управління в контексті забезпечення системності процесам реструктуризації промисловості мають департаменти:

- перше: а) стратегічних програм із енергоефективності та екологічних проблем сталого розвитку; б) з маркетингу та інноваційного зростання; в) комерційного розвитку та підприємництва
- друге: а) технічного забезпечення та економічної безпеки; б) ресурсно-функціонального забезпечення; в) технологічного і науково-технічного розвитку промисловості.

Звідси, вважаємо за доцільне, надалі, при провадженні системних досліджень здійснити розробку організаційно-економічного комплексу заходів, за якими стане можливим здійснити впровадження процесно-алокаційної технології з підвищення результативності функціонування оригінальної системи стратегічного управління реструктуризацією. Зазначене, відповідно, стане можливим за наслідками розбудови методологічної схеми прогнозування результативності шляхом використання специфічних методів проект-

ного стратегування [10]. Слід за цим, як підтверджено свідченнями, приведеними авторами статті у даних за табл. 2, можна сформувати/ розробити та побудувати інструментарій задля сформування такого типу стратегічного набору, який передбачатиме реформування та реорганізацію виробничо-економічної системи промисловості і, лише, за урахуванням принципу залишковості резервів, ресурсів і можливостей, провадити активізацію реконструкції та переобладнання технологічних, організаційно-економічних і виробничо-господарських процесів.

Відтак, можна засвідчити про наступне: за урахування сучасних умов функціонування національного господарства та постійного нарощення реальних загроз економічній безпеці держави, суб'єктам управління реструктуризацією промисловості необхідно концентрувати зусилля, в основному, на мало витратних організаційних нововведеннях і новаціях, реалізація/ впровадження яких і обумовить кардинальну модернізацію промисловості виробництва й оновлення існуючої організаційної системи управління. Певним чином підсумовую вище зазначені детермінанти стратегічного управління реструктуризацією в умовах ресурсних обмежень, підтвердимо, що з огляду взаємопов'язані етапи реалізації авторських розробок щодо визначення об'єктів локалізації зусиль суб'єктами управління (див., представлено у табл. 2), слід використовувати приведений склад прикладного інструментарію стратегічного управління. Його застосування – і стане дієвим засобом, за яким імовірно здійснити добір управлінських процедур задля розв'язку пріоритетного науково-прикладного завдання – із розробки адекватних реальним виробничо-господарським, соціально-економічним, техніко-технологічним, еколого-економічним і зовнішньоекономічним процесам теоретико-методологічних підходів до вирішення проблем із реструктуризації промисловості при нарощенні загроз надійності і збалансованості їхнього функціонування, а також забезпечення дієвості управління розвитком стратегічного потенціалу (із формалізацією відповідної системи його оцінювання).

Література

1. Алимов О. М. Інваріантні виміри теорії політичної економії та практики управління в контексті реалізації технології цілеорієнтованого формування потенціалу сталого розвитку України [Текст] / В. В. Микитенко, О. М. Алимов// Економіст: міжнародний економічний науковий та громадсько-політичний журнал, 2014. - № 4. – К.: Науково-дослідний центр інновацій та конкурентоспроможності, Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України».2014. – С. 6 – 12.

2. Шкарлет С. М. Кризи українського соціуму та геополітичний вибір держави: управлінський вимір [Електронний ресурс] / В. В. Микитенко, С. М. Шкарлет// Економіка. Управління. Інновації: електронний фаховий журнал. – 2014 - № 1.: Електронне наукове фахове видання. – Житомир, видво Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2014. - № 1 (11). = Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_70.pdf

3. Белова А. І. Інкорпорація загальноекономічної динаміки розвитку промисловості в регіонах до концептуально-аналітичної моделі механізму управління реструктуризацією [Текст] / А. І. Белова // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції: науковий журнал. – Херсон, Вид-во Херсонського національного технічного університету МОН України, 2014. - № 13 (02). – С. 41 – 49.

4. Худолей В. Ю. Організаційно-економічна палітра сучасних умов варіативності трансформаційних змін в межах соціально-економічної сфери держави [Текст] / В. В. Микитенко, В. Ю. Худолей // Вісник МНТУ: Серія економіка: Збірник наукових праць. – Київ: Вид-во МНТУ ім. акад. Ю. Бугая МОНмолодьспорту України, 2013. - № 3 (7). – С. 5 – 16.

5. Амоша О. І. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: Монографія [Текст] / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, О. Ф. Новікова та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк; Вид-во КІНД ІЕП НАН України, 2012. – 534 с.

6. Алимов О. М. Домінанти розбудови в Україні економіки інноваційно-інформаційного типу [Текст] / В. В. Микитенко, О. М. Алимов // Український соціум: наука – освіта – виробництво: Зб. наук. пр. / [А. О. Пінчук, С. М. Шкарлет, В. Ю. Худолей та ін.]; за ред. д.е.н., проф. В. В. Микитенко. – Вип. 6. – Київ, МНТУ ім. акад. Ю. Бугая та Центру перспективних соціальних досліджень НАН України і Міністерства соціальної політики України, 2013. – 155 с. [С. 101 – 123].

7. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави: Монографія/ О. М. Алимов, Л. С. Ладонько, І. М. Личур, В. В. Микитенко та ін. – Київ: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. – 520 с.

8. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми: Монографія. [Текст] / О. М. Алимов, О. І. Амоша, Л. М. Кузьменко, О. О. Демешок та ін.; за заг. ред. В. І. Ляшенко; ІЕП НАН України, КПУ. Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.

9. Бондар О. А. Алгоритмічна модель визначення показників ризику кредитів в контексті сталого розвитку виробничо-економічних систем [Текст] / О. А. Бондар, І. М. Якимчук // Містобудування та територіальне планування: збірник наукових праць. – Вип. 45. – Київ; Вид-во ВИПОЛ, 2012. – С. 50–63.

10. Микитенко В. В. Энергосбережение – энергоэффективность – экология: практический опыт по внедрению энергоэффективных технологий: Монография / А. Н. Алымов, В. И. Барканов, А. А. Долинский, В. В. Микитенко, Н. А. Пашкевич и др. – Киев: Ассоциация теплоэнергетических компаний Украины, 2014. – 358 с. – [С. 389 – 341].

1.4. Інноваційний орієнтир розвитку промислового сектору країн-членів БРІКС: можливість адаптації в умовах національної економіки

В умовах активізації інтеграційних процесів у сучасному світі відбувається оновлення старих і виникнення нових інтеграційних угруповань, диверсифікація їх організаційних форм, еволюція в напрямі більш глибокого поділу праці у форматі економічних зв'язків. Сучасні глобальні економічні перетворення свідчать про пошук нових перспективних форм розвитку національних економік.

Одним з таких об'єднань є БРІКС – неформальне міждержавне об'єднання Федеративної Республіки Бразилія, Російської Федерації, Республіки Індії, Китайської Народної Республіки та (з грудня 2010 р.) Південно-Африканської Республіки. БРІКС – це продукт аналітичної думки Джима О'Нілла, відомого економіста провідного банку The Goldman Sachs Group Inc. . Джим О'Нілл помітив глобальне значення даних країн, а також сумірність об'ємів їх економік. Ініціатором створення об'єднання виступила російська сторона. Перша міністерська зустріч у форматі БРІК відбулася з ініціативи Президента Росії В.В. Путіна 20 вересня 2006 на полях сесії Генасамблеї ООН в Нью-Йорку. У ній взяли участь міністри закордонних справ Росії, Бразилії, Китаю та міністр оборони Індії, які висловили зацікавленість у розвитку багатопланового співробітництва в чотиристоронньому форматі. Феноменальність цього об'єднання відображена в екстериторіальному географічному положенні країн-членів, на відміну від тих інтеграційних об'єднань, які були сформовані за фактором регіональної близькості. Кожна з цих країн є уламками колишніх імперій, наприклад, Бразилія – Португальської, Росія – Російської, Індія та ПАР – Британської (хоча певний період на території Індії мала місце Монгольська імперія, а ПАР була під владою Голландії), а Китай – Китайської (Серединної) [4]. Країни, що утворюють об'єднання, розташовані на чотирьох континентах, хоча іноді історичні паралелі співпадають [28, с. 517]. Сьогодні БРІКС поєднує 3 млрд чол., що складає приблизно 43% населення Землі, а також територію 39,7 млн кв. км, що є більшою, ніж чверть поверхні земної суші. Основні демографічні й макроекономічні показники країн БРІКС подано в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Основні демографічні й макроекономічні показники країн БРІКС

Показник	Бразилія	Росія	Індія	Китай	ПАР
Населення, млн чол.	196,7	142,0	1241,0	1344,0	51,0
Динаміка росту населення, %	0,9	0,1	1,4	0,5	1,2
Площа, кв км	8459420,0	16376870,0	2973190,0	9327480,0	1214470,0
Експорт товарів та послуг, млн дол. США	294453,0	514420,0	455267,0	2296098,0	117659,0

Імпорт товарів та послуг, млн дол. США	312616,0	396276,0	551611,0	1998293,0	120140,0
ВВП, млн дол. США	2476652,0	1857769,0	1847981,0	7318499,0	408236,0
Індекс росту ВВП, %	2,7	4,3	6,9	9,3	3,1
ВВП на душу населення по ПКС, дол.	11719,0	21248,0	3652,0	8466,0	11035,0

Джерело: систематизовано і складено автором на основі [1,4, 5]

Дані таблиці свідчать про лідируюче положення країн БРІКС за обсягами експортних операцій, величиною прямих іноземних інвестицій за кордон і залученню іноземного капіталу. Вигідне становище цим країнам забезпечує наявність в них великого обсягу важливих для світової економіки ресурсів, а саме: Бразилія багата на сільськогосподарську продукцію; Росія – найбільш крупний у світі експортер мінеральних ресурсів; Індія має дешеві інтелектуальні ресурси; Китай має у своєму розпорядженні дешеві трудові ресурси; ПАР – природні ресурси. На країни об'єднання також припадає приблизно 13 трлн дол. виробництва ВВП на рік, що відповідає 21% світового виробництва [2]. Тому цілком зрозуміло, що країни об'єднали власні зусилля в прагненні вплинути на подальші шляхи розвитку світової економіки.

З кінця ХХ ст. активність великих корпорацій країн БРІКС привертає увагу національних і міжнародних дослідників. Це пояснюється як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами. Всі держави в цей час знаходяться на етапі глибокого реформування соціально-економічних систем з метою підвищення добробуту націй, які населяють ці країни. Представлені економіки володіють природними й людськими ресурсами для поступального розвитку.

При всьому складному й суперечливому розвитку майже одночасно ці країни почали надзвичайно тяжкий перехід своїх економік на новий якісний рівень – досягнення добробуту не тільки за рахунок традиційних, а й інноваційних технологій і продуктів. Усвідомлення необхідності такого переходу формується на макро- і мікрорівні. Навіть у період економічної нестабільності – а може бути, якраз саме у цей період – інновації залишаються найважливішим чинником, що визначає відмінності між економічно успішними учасниками ринку й усіма іншими [2].

Стартові особливості інноваційного розвитку країн БРІКС можна охарактеризувати:

- високою часткою (від 60 до 90%) державних асигнувань на інноваційні дослідження та розробки порівняно з незначними приватними вкладеннями;

- сприяттям малому й середньому бізнесу в процесі впровадження інновацій і створення інноваційних кластерів;

- умовами обмеженого обсягу видатків на НДДКР (близько 2% ВВП) кожна з країн БРІКС прагне до нарощування власних можливостей з проведення всього циклу НДДКР.

Не існує єдиної інноваційної стратегії, яка підходила б усім країнам. Держави різняться своїми інноваційними системами, розмірами економік, чисельністю населення, географічним положенням, використовуваними технологіями й виробничими процесами, нарешті, історичними й культурними особливостями. Промислово розвинені країни інтенсивніше використовують інновації для досягнення прогресу, оскільки в них вже створено всі умови, які, за визначенням ряду міжнародних організацій, і дозволяють віднести їх до розвинених економік. До таких умов відносяться: хороша інфраструктура (дороги, порти, телекомунікації, системи освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення), усталена державно-правова структура (дієва судова система, системи управління, місцевої та національної безпеки, міжнародних відносин) та активний приватний сектор, який створює нові знання різними способами, у тому числі за допомогою наукових досліджень і розробок, і перетворює ці знання в інноваційні технології і продукти [45]. Існуюча гнучка конкурентоспроможна система створення та практичної реалізації інновацій дозволяє розвиненим країнам забезпечувати високий рівень добробуту націй.

У даний час склалася особлива структура в світовому інноваційному процесі, коли розвинені економіки займають вищий щабель. Країни БРІКС займають більш низький щабель, при цьому їх становище в середині групи серйозно різниться. Міжнародна бізнес-школа INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization, WIPO) представили аналітичну доповідь “Глобальний індекс інновацій 2012” (“Global Innovation Index 2012”). У загальному списку представлена 141 країна. “The Global Innovation Index 2012” показує місце країн у світовому інноваційному процесі (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Глобальний інноваційний індекс 2012 р.

Рейтинг	Країна	Індекс
1	Швейцарія	68,2
2	Швеція	64,8
3	Сінгапур	63,5
4	Фінляндія	61,8
5	Великобританія	61,2
6	Нідерланди	60,5
7	Данія	59,9
8	Гонконг	58,7
8	Ірландія	58,7
10	США	57,7

10	Люксембург	57,7
34	Китай	45,4
51	Росія	37,9
54	Південна Африка	37,4
58	Бразилія	36,6
64	Індія	35,7

Джерело: систематизовано і складено автором на основі [5]

І ми можемо бачити, як розташовуються національні держави в даному рейтингу. Необхідно відзначити, що індекс розраховується як зважена сума оцінок двох груп показників:

1. Наявні ресурси та умови для проведення інновацій (Innovation Input).
2. Досягнуті практичні результати здійснення інновацій (Innovation Output).

Таким чином, підсумковий індекс є співвідношенням витрат і ефекту, що дозволяє об'єктивно оцінити ефективність зусиль із розвитку інновацій у тій чи іншій країні.

Глобальний індекс інноваційної ефективності, що доповнює загальний глобальний індекс інновацій, показує, які країни краще за інших втілюють інноваційні ідеї в практичні результати. Десятка лідерів глобальної інноваційної ефективності становить такий перелік країн:

1. Китай.
2. Індія.
3. Молдова.
4. Мальта.
5. Швейцарія.
6. Парагвай.
7. Сербія.
8. Естонія.
9. Нідерланди.
10. Шрі-Ланка [7].

У цьому списку перші місця займають країни, що мають добрі результати інноваційної діяльності, незважаючи на спочатку більш слабкі інноваційне середовище й інноваційні ідеї. Перші два місця серед десяти лідерів глобальної інноваційної ефективності займають Китай і Індія. У той час як Китай за глобальним інноваційним індексом посідає 34-е місце, а Індія – 64-е. Своєю чергою, Росія, Бразилія і Південно-Африканська республіка взагалі не представлені в Топ-10, а за глобальним інноваційним індексом займають відповідно 51, 58, 64-е місця практично в середині списку з 141 країни. Ці дослідження показують, що якщо в країнах БРІКС йде формування інноваційних інститутів, то ефективність практичного використання іннова-

ційних технологій і продуктів ще перебуває на більш низькому рівні, ніж у розвинених країн.

Посилення уваги з боку держави до розвитку науки й інновацій, нарощування рівня фінансування сприяло підвищенню їх результативності. Так, найважливішим показником успішної інноваційної діяльності в розвинених економіках постає зростання патентної активності. За даними Всесвітньої організації з охорони прав інтелектуальної власності World Intellectual Property Organization (WIPO), у 2012 р. на частку США, Японії та Німеччини припадало 58% заявок на отримання патентів, при цьому їх зростання склало 8% у США і 6% – у Німеччині. Країни БРІКС починають поступово наздоганяти розвинені країни в цій сфері: у 2012 р. число заявок на отримання патентів у Китаї виросло на 33%, в Росії – на 21%, в Бразилії – на 17%, а в Індії – на 11%. Китайський гігант в галузі виробництва телекомунікаційного обладнання ZTE Corp. зі своїми 2826 заявками витіснив японську компанію Panasonic з першого місця в списку компаній за числом поданих заявок на отримання патентів. У 2012 р. китайська компанія Huawei Technologies зайняла в цьому списку третє місце, а американський лідер Qualcomm спустився з третього на шосте місце.

Зростає активність публікації країн БРІКС. При тому більше половини статей стосуються природничо-наукових галузей знань, таких, як математика, фізика, біологія, хімія, клінічна медицина, біомедичні дослідження та дослідження в галузі космосу. Позитивна динаміка спостерігається в країнах БРІКС і за показниками цитування, при цьому зростання цього показника в Китаї та Індії в останнє десятиліття був значно вищим від середньосвітового рівня і перевершував такі країни, як США, Великобританія, Німеччина.

Таким чином, нарощування наукових досліджень у країнах БРІКС у передових галузях науки і техніки, створення і розвиток національних систем готують ґрунт для зростання обсягів виробництва продукції з високим рівнем доданої вартості.

Положення держав в країнах БРІКС відрізняється від розвинених країн. Насамперед, це стосується державної власності, впливу на діяльність приватного бізнесу, особливо великого, через власність, субсидії, податкові пільги, регулювання тарифів, державні замовлення тощо. У зв'язку з цим поведінка національної держави, яка обрала інноваційний напрям розвитку, постає певною гарантією для великого бізнесу, орієнтованим у визначенні стратегії функціонування. Крупний національний бізнес країн БРІКС у цей час може спиратися на допомогу своїх держав. Практика показує, що ця допомога різноманітна, але в різних країнах вона здійснюється по-різному в силу економічної потужності держави та її розуміння свого місця й ролі в інноваційному процесі.

Країни БРІКС на початковому етапі розвитку інноваційної сфери активно використовували протекціоністські методи [137]. Так, протягом декількох десятиліть, до початку 90-х років, Бразилія використовувала

суворі процедури ліцензування і високі тарифи на імпорту з метою захисту пріоритетних галузей і національної промисловості від іноземної конкуренції. До початку 1980-х рр. Індія також використовувала протекціоністські заходи, що отримали назву ліцензійного права (Licence Raj). Зокрема, для заміщення імпорту стимулювалося виробництво власних товарів, а для імпорту технологій було необхідно отримати державний дозвіл.

Протекціонізм в Китаї з'явився набагато пізніше – у 2003-2006 рр., оскільки в період початку побудови інноваційної економіки (1985-1995 рр.) у КНР діяла концепція “переваг пізнього розвитку”, згідно з якою країни, що стали на шлях розвитку пізніше передових, мають можливість використовувати досвід і досягнення останніх, що дозволяє уникнути багатьох помилок і ризиків, а також заощадити чималі кошти. Коли ж недоліки такого підходу стали очевидні, на другому етапі (1995-2003 рр.) КНР перейшла до політики протекціонізму. Країна стимулювала розвиток малих і середніх підприємств, науки, різних інноваційних цільових програм усередині країни, прийняла “Державну програму середньострокового і довгострокового розвитку науки і техніки на 2006-2020 роки”, у якій чітко було позначено курс на побудову інноваційної економіки шляхом створення власних інновацій і зменшення залежності від іноземних технологій. Так, наприклад, Китай максимально використовує порівняльні переваги у факторах і витратах виробництва і розумний протекціонізм на ринку технотронної продукції [291] (сонячних батарей, персональних комп'ютерів), високопродуктивних і генетично стійких до хвороб порід домашньої птиці.

Коли промисловий потенціал країн БРІКС став набирати обертів, на зміну протекціонізму прийшла лібералізація ліцензійного законодавства. Одночасно Індія, Бразилія стали підтримувати своїх експортерів інноваційної продукції шляхом надання їм податкових пільг, повернення мит і прямих субсидій для збільшення їх конкурентоспроможності на світовому ринку. Так, у Бразилії в 1972 р. почала діяти спеціальна державна програма VEFIEH, яка дозволила бразильським фірмам-експортерам ввозити нове обладнання зі звільненням від митних зборів.

У цей же час індійське патентне законодавство стало побічно захочувати копіювання західних технологій, що стало набирати значних масштабів, особливо у фармацевтичній сфері.

Що стосується Китаю, то, за оцінками Wall Street Journal, за підсумками 2011 р. обсяг китайського експорту на європейському ринку сонячних панелей склав 80% (7% від загального обсягу експорту Китаю в Європу) завдяки активному використанню демпінгової практики, а також великим обсягам субсидій з боку китайської влади.

Суперечливий розвиток можна спостерігати й у корпоративному секторі країн БРІКС. З одного боку, виділяються компанії, які є лідерами в національних економіках і складають конкуренцію компаніям розвинених країн у світовій економіці. Наприклад, компанії паливно-

енергетичного комплексу, металургії, сфери телекомунікаційних послуг, автомобілебудування. Це пояснюється рядом обставин, зокрема специфікою розвитку окремих світових галузей як швидкозростаючих, прагненням зайняти певну нішу в національній та світовій економіках, участю в складній міжнародній конкуренції, реалізації програм національних держав і в цілому підвищити конкурентоспроможність. З іншого боку, існує безліч компаній, що працюють на національних ринках на основі використання традиційних технологій.

Відмінною рисою компаній-лідерів БРІКС є орієнтація на формування та реалізацію інновацій різного типу. Американський журнал *Forbes* опублікував рейтинг 100 найбільш інноваційних компаній світу у вересні 2012 р. У цьому списку представлені компанії різних країн, переважно розвинених. Але помітне місце займають компанії Китаю (7), Індії (5), Бразилії (2). Серед представлених у рейтингу компаній три працюють у сфері комп'ютерних послуг. Російських компаній, так само як і фірм Південно-Африканської Республіки, немає в даному рейтингу (табл.1.6).

Основи інноваційного розвитку в таких країнах БРІКС, як Китай та Індія, були закладені ще до кризи 2008 р. за рахунок зростання інвестицій у наукомісткі галузі економіки. Наприклад, у Китаї за останні 10 років витрати на наукові дослідження і розробки збільшувалися приблизно на 21% на рік. У цей час вони складають близько 2% ВВП. В інших країнах БРІКС економічне зростання носить в основному сировинний характер. Росія експортує такі сировинні товари, як нафта та газ. Однак загальновідомо, що джерела енергії міняються раз на 50-70 років: спочатку було вугілля, зараз нафта та газ, потім буде ядерна енергетика. Стійкої тенденції зростання в російській економіці поки не існує. Тому для посилення конкурентоспроможності РФ намагається знизити сировинну залежність за рахунок створення нових галузей економіки з високою доданою вартістю, модернізації та оновлення наявного виробництва, розширення практики використання і впровадження інноваційних розробок бізнес-спільнотою, стимулювання спільних розробок бізнесу й держави в нових сферах діяльності.

Таблиця 1.6

Інноваційні компанії країн-учасниць БРІКС

Рейтинг	Компанія/галузь	Країна	Інноваційна премія
5	Baidu/ Computer Services	Китай	57,6
9	Larsen & Toubro/ Construction Services	Індія	46,1
11	Tencent Holdings/ Computer Services	Китай	44,1
12	Hindustan Unilever / Household/ Personal Care	Індія	43,9

18	Kweichow Moutai/ Beverages	Китай	37,9
19	Infosys/ Computer Services	Індія	37,7
20	Wuliangye Yibin/ Beverages	Китай	37,6
29	Tata Consultancy Services/ Computer Services	Індія	35,1
38	Sun Pharmaceutical Industries/ Pharmaceuticals	Індія	32,7
54	BRF-Brasil Foods/ Food Processing	Бразилія	26,6
55	Ultrapar Participacoes/ Diversified Chemicals	Бразилія	26,6
67	China Oilfield Services/ Oil Services & Equipment	Китай	24,4
85	Sany Heavy Industry/ Heavy Equipment	Китай	19
86	Zoomlion Heavy Industry/ Heavy Equipment	Китай	18,9

Составлено по: The World's Most Innovative Companies – Forbes [Електронний ресурс]. URL: http://www.forbes.com/innovative-companies/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter: All% 20regions filter: All%20industries (дата обращения: 10.12.2012).

Розглянемо, які перетворення з точки зору інноваційної орієнтації економіки відбуваються в країнах групи БРІКС. За останні 20 років в Бразилії було створено близько 400 технопарків, в яких сконцентровано 6,3 тис. організацій та фірм з 35 тис. робочими місцями та щорічним обсягом в 2,5 млрд дол.

Центральним місцем програми щодо інноваційних перетворень є прийнята в 2007 р. урядом Бразилії і реалізована з 2009 р. програма “Пріма інноваційна компанія” (Prime) з підтримки фірм, зайнятих в галузі розробки інноваційних технологій. Дана програма діє під егідою міністерства науки і технологій та реалізується Агентством з фінансування досліджень і проектів (Finesp) Бразилії у співпраці з 25 великими технопарками, розташованими на території всієї країни. Метою технопарків є стимулювання розвитку компаній, зайнятих у сфері інноваційних технологій. У 2011 р. урядом планується інвестувати в Prime більше 10 млрд дол. Це на 21% більше виділеної в 2010 р. суми, у тому числі на створення ще 49 технопарків, з яких 17 знаходяться на стадії будівництва, 32 – у проекті.

Інвестиції будуть також спрямовані на розвиток малих і середніх підприємств з великим потенціалом наукового росту й на збільшення кількості нових проектів у таких сегментах застосування інноваційних технологій, як телекомунікації, фармацевтика, нафтохімія, ІТ-технології тощо.

Завдяки стабільному економічному зростанню в Бразилії у даний час відкриті і функціонують інноваційні кластери, на території яких розгорнуті наукові центри та лабораторії відомих світових ТНК. Багато з інноваційних кластерів співпрацюють з Finesp, будучи стратегічними парт-

нерами агентства й операторами програми “Перша інноваційна компанія”.

Інноваційна програма розвитку Індії – найрізноманітніша серед країн БРІКС. У 2010 р. для регулювання державної політики з інноваційного розвитку тут була створена Національна інноваційна рада, основними завданнями якої є:

- створення і координування роботи галузевих і регіональних рад з інновацій;
- розробка “дорожньої карти” інноваційного розвитку Індії в 2010-2020 рр.;
- сприяння малому та середньому бізнесу в процесі впровадження інновацій.

У рамках кластерної політики індійського уряду, що почалась у 2000 р., діють 24 програми, що налічують більш 1200 кластерів. На реалізацію програм було виділено близько 1,4 млрд дол. Їх найважливішими цілями стали зниження рівня бідності, створення нових робочих місць, зміцнення конкурентоспроможності підприємств.

У 2007 р. була ініційована п'ятирічна програма зі сприяння розвитку інноваційних кластерів в Індії. Головними завданнями програми є:

- сприяння інноваційному розвитку малих і середніх підприємств для заохочення науково-дослідної роботи;
- навчання впровадженню нових продуктів, технологічних процесів, технологій і послуг шляхом сприяння міжфірмовим і міжвідомчим зв'язкам, які належать до тематики відповідних кластерів.

У 2009 р. було дозволено створювати технологічні інкубаторські центри всім науковим утворенням, що, з одного боку, дозволило створити високоякісну інфраструктуру й екосистему підприємцям, з іншого – сприяло швидкому практичному впровадженню інноваційних продуктів.

З основних урядових програм, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності, високотехнологічних галузей промисловості й науково-технічних розробок, можна виділити такі:

- ініціатива для досягнення Індією технологічного лідерства в новому тисячолітті;
- програма розвитку підприємництва в сфері інноваційних технологій;
- програма розвитку технологій та інновацій;
- програма поглиблення досліджень у високотехнологічних галузях тощо.

У цей час в Індії розробляються національна інноваційна програма й закон про інновації, які мають на увазі створення інтегрованого науково-технологічного плану заходів з надання підтримки державно-приватному партнерству й фінансуванню інновацій. Відповідно до законопроекту планується створення спеціальних інноваційних зон з метою концентрації підприємств, залучених до наукових, математичних, техно-

логічних та інжинірингових досліджень або послуг у цілях інноваційного розвитку.

Китайська інноваційна програма розвитку – найбільш потужна та структурна серед країн БРІКС. Вперше задача побудови в Китаї інноваційної економіки була поставлена на початку 2006 р. Інноваційний курс оголошений новою національною стратегією. У 2006 р. Держрада КНР прийняла “Інструкцію по застосуванню державних середньостроковою і довгостроковою програм з наукового та технологічного розвитку на період з 2006 року по 2020 рік”. Була поставлена мета створення ділового середовища, яка сприяла б появі незалежних інновацій, що просуваються силами приватних компаній. Саме цей документ вважається початком китайського “інноваційного меркантилізму”. У жовтні 2010 р. китайська влада сформулювали план розвитку КНР на 12-у п'ятирічку (2011-2015 рр.). У ньому пріоритет віддавався розвитку семи стратегічних галузей, які повинні повністю змінити структуру економіки Китаю, це:

- 1) технології “чистої” енергетики;
- 2) нове покоління телекомунікаційного обладнання;
- 3) біотехнології;
- 4) високотехнологічне обладнання;
- 5) нова енергетика;
- 6) нові матеріали;
- 7) гібридні й електричні автомобілі.

Саме в цих галузях розрив між Китаєм і Заходом повинен бути ліквідований в максимально короткий час, а значить, відповідні технології виявились у центрі уваги китайської держави та приватного бізнесу [6].

Швидкий розвиток інновацій у Китаї регулюється розгалуженою системою державних органів влади, таких, як:

- управляюча група з науки, технологій та освіти Держради КНР як ключовий орган, що відповідає за стратегічні рішення;

- ряд міністерств і організацій, що відповідають за розробку і реалізацію інноваційної політики (Національна комісія з розвитку і реформ, Китайська академія наук, Китайська академія інженерних наук, Міністерство освіти, Державний комітет з інтелектуальної власності, Національний фонд природних наук і галузеві міністерства, включаючи Міністерство промисловості та інформаційних технологій, Міністерство сільського господарства);

- міністерство з науки і технологій;

- ряд міністерств і агентств, побічно впливають на розробку і реалізацію інноваційної політики (Міністерство фінансів, Міністерство комерції та Міністерство людських ресурсів) [7]. Таким чином, Китай створює повноцінну інноваційну систему.

В інноваційній політиці керівництво КНР визначає космічну й авіаційну промисловість одним із пріоритетів розвитку. Китай припускає, що до 2020-2030 рр. стане одним зі світових лідерів у галузі виробництва космічної техніки та надання вітчизняним і зарубіжним споживачам комер-

ційних послуг з авіаперельотам (третина світового ринку). Для цього в галузі основний акцент робився на нарощуванні власних можливостей з проведення всього циклу НДДКР. За китайськими прогнозами, сума витрат на НДДКР у 2020 р. зросте до 2,5% ВВП.

Для реалізації цього задуму Китай розвиває стратегічне співробітництво з Росією, США і країнами ЄС. На думку експертів, у 2020 р. Китай витратить на дослідження і розробки стільки ж, скільки США, і на третину більше, ніж країни ЄС.

До 2015 р. частку доданої вартості зазначених стратегічних галузей у ВВП Китаю планується довести до 8%, до 2020 р. – до 15%. Серед витрат на інновації частка високотехнологічних галузей становить 26,5%. З них на авіаційно-космічну галузь припадає 1,2%, комп'ютерне та офісне обладнання – 4,8%, телекомунікаційне обладнання – 17,1%, медичне обладнання та прилади – 0,6%, фармацевтику – 2,8%.

Розвиток високотехнологічних галузей виробництва в КНР дозволить сформулювати нові “точки зростання” з упором на пошук альтернативних джерел енергії, її економії та захист навколишнього середовища, розвиток інформаційних і телекомунікаційних систем, сучасного сервісу, виробництва нових лікарських препаратів.

У КНР переважає так звана “французька” концепція організації промислових кластерів, заснована на бізнес-партнерстві з керівною роллю держави. Промислові кластери до справжнього моменту досягли високих виробничих результатів і відіграють значну роль в індустріальному розвитку регіонів Китаю. На даному етапі перед китайською економікою стоїть завдання перетворення “традиційних” промислових кластерів в інноваційні. Вони мають набути особливостей, притаманних інноваційним кластерам:

1. Виробництво не тільки конкурентоспроможної, а й радикально нової продукції, створення виробничого ланцюжка на базі традиційних зв'язків і ресурсів, а й входження до глобальної мережі створення продуктів на основі застосування нових технологічних досягнень.

2. Акумуляування наукового й виробничого потенціалів різних підприємств і організацій для створення єдиного ланцюжка випуску інноваційної продукції. Промисловим кластерам властива профільна орієнтація за досить простого організаційного устрою, а в інноваційному кластері об'єднуючим моментом служить комфортний інноваційний клімат з різноманітними формами співпраці його учасників.

Інноваційна політика ПАР на відміну від решти країн БРІКС була розроблена ще до глобальної кризи. Десятирічний план розвитку науки та її матеріально-кадрової бази на 2008-2018 рр. “Інноваційний шлях до економіки знань”, підготовлений міністерством науки та технології і схвалений урядом, покликаний перевести економіку країни на вектор інноваційного розвитку, у тому числі підвищити вклад науково-технічного прогресу в економічне зростання з 10 до 30% і збільшити частку науко-

містких і використовують передові технології галузей в експорті країни з 30 до 55%.

Для сприяння реалізації намічених планів створюються зокрема національні інноваційне й космічне агентства. Вони доповняють існуючі структури державної підтримки науки й наукові ради.

Науково-виробничі та фінансові складові цього плану прискорення інноваційного розвитку країни є досить амбіційними. Передбачається, що Південно-Африканська Республіка, спираючись на свій економічний потенціал і багатючі мінеральні та біологічні ресурси, зможе зробити ривок у розвитку наукомістких галузей економіки, включаючи такі їх компоненти, як ІТ, біо- і нанотехнології, фармацевтика, ядерна, “чиста” вугільна й воднева види енергетики, а також космічні дослідження. Відповідно до програми асигнування на НДДКР повинні в найближчі роки перевищити 1% ВВП (понад 2 млрд дол.). До 2018 р. ці витрати намічено довести до 2% ВВП.

У Росії нині все ще відсутня чітко сформульована промислова й науково-технічна політика, що включає джерела фінансування інновацій і модернізації економіки. Аналіз бюджетних потоків дозволяє говорити про виділення коштів (не більше 2,5% ВВП), які можуть бути спрямовані найближчим часом на модернізацію та інновації в російській економіці (див. табл.1.7).

Таблиця 1.7

Статті доходів і витрат державного бюджету РФ в 2012-2014 рр., відсоток до ВВП

Показник	2012	2013	2014
Доходи федерального бюджету	16,5	16,1	17,4
Витрати на національну безпеку й оборону	3,3	3	3,5
Витрати на соціальну сферу	7,1	6,9	7,2
Витрати на заробітну плату (бюджетна сфера)	2,7	2,7	3
Міжбюджетні трансфери	0,9	0,9	1
Витрати на модернізацію й інновації	2,5	2,6	2,7

Джерело: систематизовано і складено автором на основі [6,7,8]

Розмір інвестицій у відносному вираженні зіставимо з аналогічними інвестиціями країн БРІКС. Однак в абсолютному вираженні він суттєво відстає від них. Також серйозно відрізняється від аналогічних показників зарубіжних країн російська структура фінансування наукових до-

сліджень і розробок. Більше 60% всіх асигнувань припадає на державний сектор економіки, у той час як у провідних країнах світу (ЄС, США, Японія) від 50 до 80% науково-технічних розробок фінансується за рахунок недержавного сектора економіки (рис.1.6).

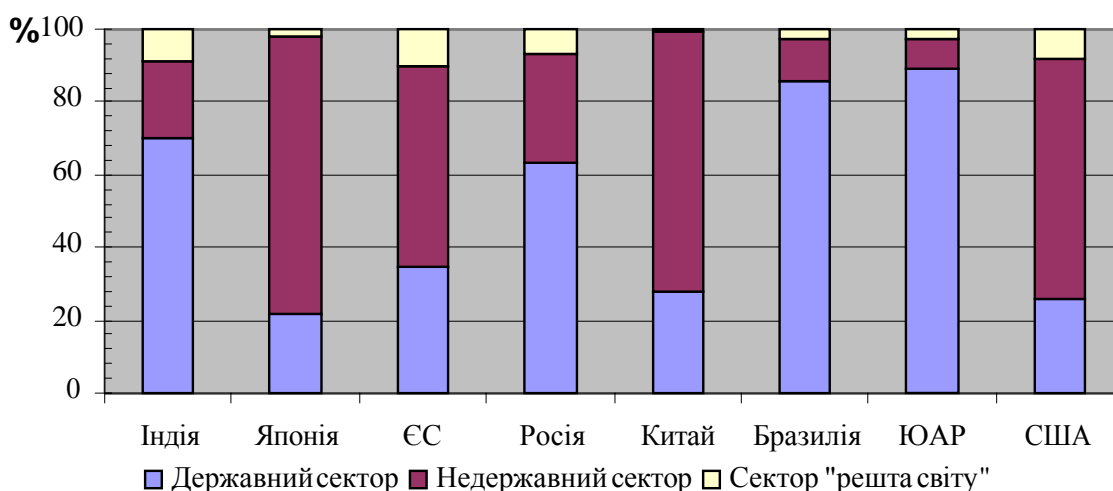


Рис.1.6. Структура фінансування наукових досліджень і розробок

Джерело: систематизовано і побудовано автором на основі [4,5]

Незважаючи на те, що аналогічна тенденція спостерігається в усіх країнах БРІКС (частка державних інвестицій варіюється від 70 до 90%), виняток становить Китай, який завдяки розвитку промисловості зміг збільшити частку приватного сектора в витратах на НДДКР до 30%. Основна частка (понад 30%) російських НДДКР освоюється державними науково-дослідними установами. А частка досліджень і розробок, що проводяться вищими навчальними закладами в Росії, незначна (близько 6%) порівняно з аналогічними показниками розвинених країн (близько 10% – в Японії і США і 25% – в європейських країнах).

У структурі фінансування російських НДДКР суттєва (близько 10%) частка відводиться іноземним інвестиціям. Для Росії, порівняно з іншими країнами БРІКС, найбільше значення мають механізми прямого інвестування, найбільш перспективними з яких є: венчурне, проектне фінансування і концесійні угоди.

Також варто відзначити, що для стимулювання припливу прямих іноземних інвестицій потрібно усунення інфраструктурних обмежень у російській економіці шляхом перерозподілу бюджетних ресурсів на користь розвитку та модернізації інфраструктури, включаючи розвиток транспорту, зв'язку, енерго- і водопостачання.

У сфері торгового обороту з країнами БРІКС з високотехнологічної продукції Росія має негативний баланс. Російський експорт високотехнологічної продукції в ці країни в 2012 р. був невеликий і становив від 0,76% в ПАР до 12% до Бразилії. Лише російський експорт в Індію по цій товарній групі досяг позначки в 14%. Разом із тим Росія досить активно

імпортувала високотехнологічну продукцію з Індії та Китаю, частка якої в загальному імпорті з цих країн сягала відповідно 39 і 26%.

У сфері розвитку науки й інновацій основними цілями співпраці Росії з країнами БРІКС стали:

- обмін інформацією про науково-технічну політику та програми, формулювання на цій основі спільних довгострокових проблемно-орієнтованих програм співробітництва;

- заохочення спільних досліджень у галузях, що становлять пріоритетний інтерес для Російської Федерації та інших країн БРІКС. До таких галузей відносяться: аеронавтика, високошвидкісні транспортні засоби, мікроелектроніка й інформаційні технології, нанотехнології, продовольча безпека та сталє землеробство, біотехнології та ветеринарія, медицина, фундаментальні дослідження, пошук і розвідка корисних копалин, дистанційне зондування Землі, кліматичні зміни, водні ресурси та технології очистки води;

- співпраця в галузі дослідження космічного простору та використання космічних технологій;

- організаційно-правове, фінансове та кадрове забезпечення науково-технічного та інноваційного співробітництва в рамках БРІКС, включаючи створення високотехнологічних зон (наукових парків) і інкубаторів, формування загальних “технологічних платформ”, стимулювання спільного інвестування в розвиток високих технологій, дослідницьких та інноваційних центрів, таких, як “Сколково” в Росії та аналогічні йому центри в інших державах-учасниках БРІКС;

- розширення взаємодії в галузі освіти, підготовки наукових кадрів і реалізації спільних дослідницьких програм.

Особливих зусиль вимагає інвестиційне співробітництво в технологічно передових галузях. Одним з можливих варіантів взаємодії в цьому напрямі є стратегія “технології в обмін на ринок”. Прикладом розміну ринку на технології є режим промислової зборки, завдяки якому, наприклад, була створена сучасна автомобільна промисловість у Китаї та Росії. Режим промислової зборки припускає, що в обмін на пільги щодо мит, насамперед на ввезені вузли та деталі й локалізацію виробництва окремих компонентів, країна-інвестор організовує зборне виробництво й отримує доступ на ринок приймаючої інвестиції країни. Елементи такої схеми за взаємної згоди застосовуються у співпраці між країнами БРІКС у таких галузях, як виробництво вантажних автомобілів, автобусів, сільськогосподарської техніки, фармацевтична промисловість, електроніка та приладобудування.

Китай і Росія мають намір просувати технологічне співробітництво шляхом реалізації великих спільних проектів в цивільному авіабудуванні, космонавтиці, в інших високотехнологічних галузях, а також по лінії технопарків, індустріальних кластерів, особливих економічних зон на території обох країн, які в результаті призведуть спільний вихід на ринки третіх країн.

Додаткові можливості для інноваційного розвитку країн БРІКС дає військово-технічне співробітництво, де використання креативних обмінно-компенсаційних схем і створення спільних підприємств дозволяє стимулювати обмін передовими технологіями. Важливим напрямком також може стати співпраця Росії та окремих країн БРІКС в створенні системи центрів післяпродажного сервісного обслуговування імпортованих машин і устаткування.

У визначенні перспективних напрямів взаємодії Росії з Китаєм акцент зроблений на розвиток таких галузей національної економіки:

1) енергозбереження (розробка й упровадження обладнання з підвищеним ККД і можливістю регенерації природних ресурсів для охорони навколишнього середовища);

2) нове інформаційне устаткування:

- мобільний зв'язок наступного покоління;
- ширококутовий доступ;
- інтернет-обладнання;
- системи безпеки телекомунікаційних мереж;
- інтегральні мікросхеми;
- нові типи моніторів, ПО, серверів тощо;

3) біотехнології:

- розробка й виробництво ліків проти епідеміологічних та інших серйозних захворювань, препаратів хімічної фармацевтики й китайської традиційної медицини;

- виробництво нового медичного обладнання та матеріалів;
- “зелена” сільськогосподарська продукція;
- морські біотехнології та інше;

4) виробництво високотехнологічного комплектного устаткування:

- магістральні й регіональні літаки;
- будівництво авіаційної інфраструктури;
- створення супутникових систем зв'язку, пасажирського та міського рейкового транспорту;
- виробництво обладнання та інфраструктурних об'єктів освоєння морських ресурсів тощо;

5) нові джерела енергії (розробка й упровадження нових видів обладнання для атомної, сонячної, вітряної енергетики);

б) нові матеріали:

- Розробка і впровадження матеріалів з можливостями рідкоземельних елементів;
- Створення нових ізоляційних матеріалів;
- Виробництво освітлювальних елементів на основі напівпровідників;
- Розробка нових керамічних матеріалів, надміцного скла, нових видів сталі, будівельних пластмас тощо;

7) автомобілебудування на альтернативних джерелах енергії:

- інноваційні види акумуляторів, двигунів, електрокерування;

- гібридні автомобілі;
- транспортні засоби на електричному приводі;
- нові види супутнього обладнання.

Особливу увагу при створенні й реалізації інноваційної складової в російській економіці приділяється малим і середнім підприємствам (МСП). У РФ створено “інноваційний ліфт” для безперервного фінансування російськими інститутами розвитку інноваційних проектів МСП на всіх стадіях їх становлення. Відповідно до цього механізму функції “генераторів” проектів, які відбирають найбільш перспективні розробки вітчизняних фахівців, взяли на себе “Росмолодежь”, Російська венчурна компанія (РВК), ВАТ “Роснано” і Агентство стратегічних ініціатив (АСІ). Інформаційну підтримку в рамках угоди надають організації “ОПОРА Росії” і “Російська асоціація венчурного інвестування”.

Останніми кроками в співпраці країн БРІКС у сфері інноваційного розвитку став VI саміті БРІКС в Бразилії, що відбувся 15 липня 2014 р., де були підписані угоди про створення Нового банку розвитку БРІКС і співробітництво в галузі інновацій.

Найважливішим із підписаних главами країн БРІКС документів стала угода про створення Нового банку розвитку, метою якого повинна стати “мобілізація ресурсів для фінансування проектів у галузі вдосконалення інфраструктури та сталого розвитку в країнах БРІКС та інших державах, що розвиваються” [1].

Початковий передплатний капітал банку складе 50 млрд дол. США, а його оголошений капітал – 100 млрд дол. США. Банк буде керуватися загальними цілями його засновників. Штаб-квартира банку перебуватиме в Шанхаї. Паралельно зі штаб-квартирою в Південній Африці буде створений Африканський регіональний центр нового банку розвитку [1].

Угодою про співробітництво в галузі інновацій передбачено реструктуризацію вищих навчальних закладів, грантове фінансування розробок, державні цільові програми з підтримки інноваційної діяльності та діяльності малих і середніх підприємств, збільшення розміру асигнувань на НДДКР у ВВП. Також була підписана угода між банками розвитку країн БРІКС (Зовнішекономбанк – з російського боку) з метою стимулювання взаємодії між країнами з питань реалізації інноваційних проектів. Угода передбачає обмін інформацією між інститутами п'яти країн про розвиток методів і форм фінансової підтримки інноваційних проектів, а також співфінансування ініціатив, реалізація яких становить безпосередній інтерес для двох або більше країн БРІКС.

Підсумовуючи матеріал викладений в даному параграфі можна означити певні загальні закономірності формування інноваційної політики країн-членів БРІКС (рис.1.7).

Найважливішим національним пріоритетом соціально-економічного розвитку країн БРІКС є розвиток та підтримка малого й середнього бізнесу. Підвищення якості економічного зростання країн БРІКС включає розвиток виробництв з високою доданою вартістю, активне створення й

упровадження інновацій. Тому перспективним напрямком в БРІКС є розвиток малих і середніх інноваційних підприємств.

У рамках БРІКС організовано обмін досвідом і поширення кращих практик державного регулювання і підтримки малих і середніх підприємств, досвідом впровадження ініціатив, спрямованих на полегшення ведення бізнесу (особливо в сфері інновацій), створення сприятливого бізнес-середовища шляхом спрощення процедур реєстрації та державного регулювання, зниження адміністративних бар'єрів, забезпечення рівного доступу до державної підтримки.

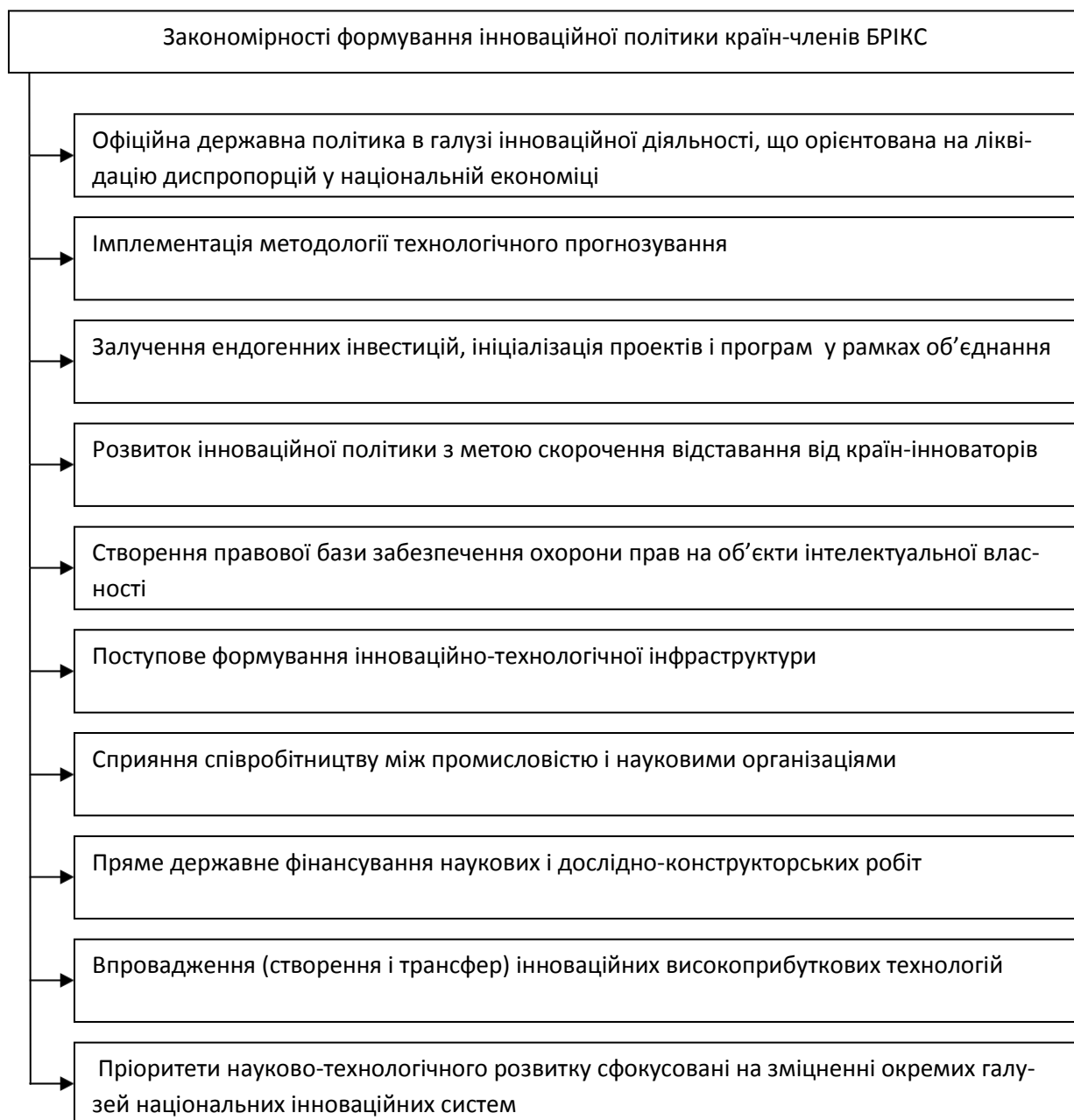


Рис.1.7 Законімірності формування інноваційної політики країн-членів БРІКС

У всіх країнах БРІКС добре себе зарекомендували особливі інститути інноваційного розвитку - бізнес-інкубатори, технопарки, технологічні зони тощо. Спостерігається зміщення державної підтримки малого та середнього бізнесу від питань фінансування до інших видів підтримки – маркетингової, освітньої, інфраструктурної та інформаційної, які вкрай важливі для формування попиту на інноваційні продукти. Проведення спільних семінарів, консультацій з фахівцями та менеджерами, а також обмін досвідом між країнами БРІКС дозволили б підвищити ефективність заходів підтримки підприємництва, сприяли їх інтернаціоналізації.

Ще одним напрямом розвитку співпраці є обмін досвідом та реалізація заходів з підтримки вбудовування малих і середніх підприємств в міжнародні ланцюжки створення вартості, розвитку їх взаємодії з крупними компаніями. Всі країни БРІКС становлять один для одного інтерес як потенційні партнери для розширення експорту інноваційної продукції. Становить значний інтерес обмін інформацією про ринки й можливості інноваційних компаній. Велике значення для розвитку інноваційної діяльності малих і середніх підприємств має створення сприятливого середовища та полегшення доступу до захисту інтелектуальної власності, розвиток співробітництва інститутів мікро- і венчурного фінансування.

Загалом можна зробити висновок, що поряд зі значними досягненнями, наочно демонструються країнами БРІКС у сфері підтримки інноваційної активності, у системному інфраструктурному регулюванні також є і значний, не задіяний досі потенціал. Обмін досвідом країнами БРІКС у галузі підтримки інноваційної діяльності відповідає інтересам цих держав, оскільки дозволить їм прискорити науково-технічний прогрес, забезпечити стійке економічне зростання і максимально використовувати всі можливі інструменти для найбільшої ефективності.

Література

1. Авдокушин Е. Ф. Страны БРИКС в современной мировой экономике / Е.Ф. Авдокушин, М. В. Жариков. - М. : Магистр: ИНФРА-М, 2013. – 480с.
2. Андонян А. Будущее мировых центров инноваций [Электронный ресурс] / Андонян А., Лус К., Пирес Л. // Вестник McKinsey. - 2010. - № 21. - Режим доступа: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/is-sue21/02_0210.aspx.
3. Архангельская А. А. БРИК становится БРИКС / А. А. Архангельская // Азия и Африка. - 2011. - № 9. - С.2-5.
4. Бэр А. История всемирной торговли: монография / А. Бэр. - 1976. - Ч. I-III. - 1976. - 1021с.
5. Данелян Т. Я. Теория систем и системный анализ: учебное пособие / Т. Я. Данелян. - М. : МГУ ЭСИ, 2004. - 142с.
6. Завадский М. Китай хочет стать главной технологической державой XXI века [Электронный ресурс] / М. Завадский // Эксперт. - 2012. -

№12(795). - 26 марта. - Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/12/pervonachalnoe-nakoplenie-tehnologij>.

7. Исследование INSEAD глобальный индекс инноваций 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>.

8. Михайлова М.В. Стратегия инновационного развития Индии и Бразилии: сходство и различия / М. В. Михайлова // Актуализация процесса взаимодействия стран БРИКС в экономике, политике, праве: материалы Научного семинара (Москва, 9 октября 2012 г.). - М.: Сенат Пресс, 2012. - С.127-137.

9. Федулова Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення // Економічна теорія. - 2013. - № 2. - С.28-45.

РОЗДІЛ 2.

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

2.1. Економіко-статистичний аналіз рівня розвитку національного промислового потенціалу

Розвиток промислового потенціалу є об'єктивною основою генерування ознак надійності функціонування національної економічної системи. Це обумовлено існуванням та вагомістю впливу низки факторів як ендогенного характеру (рівень науки, дух новаторства, рівень кваліфікації) так і екзогенного характеру (економічні, політичні, екологічні, інституціональні, правові норми, культурологічні). На наш погляд, необхідно за рахунок концентрації різних за природою ресурсів у точках промислового зростання (в межах пріоритетних на сучасному етапі розвитку національного господарства видах економічної діяльності інноваційних зрушень) забезпечити певний рівень технологічної конкурентоспроможності галузей і виробництв у системі розподілу праці в контексті підвищення конкурентоспроможності української промисловості на світовому ринку.

Теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатогранних проблем забезпечення ефективності функціонування промисловості, а у її межах реального сектору економіки, присвячені праці О. Алімова, О. Амоші, Ю. Бажала, М. Войнаренко, В. Гейця, Б. Данилишина, В. Микитенко та інших [1-3]. Проте, в їхніх працях та репрезентованих результатах дослідження недостатньо приділено уваги технологіям оцінюванню вимірів результативності управління розвитком промислового потенціалу виробничо-економічних систем в умовах ресурсних обмежень.

Віддаючи належне теоретичній та практичній цінності попередніх наукових здобутків вчених-економістів, існує потреба у системному дослідженні проблем формування, нарощення і використання як інноваційного, так і промислового потенціалу реального сектору економіки України, яке, безумовно дозволяє більш глибоко вирішувати широкий спектр питань планування та використання економічних ресурсів, резервів та можливостей задля здійснення глибоких якісних змін в структурі промислового комплексу країни.

Для оцінки рівня масштабів розвиненості промислового потенціалу, а також для об'єктивізації перспективних варіантів технологічних рішень пропонується використати комплекс наступних показників (табл.2.1).

Групування вихідних показників ідентифікації масштабів розвиненості промислового потенціалу України

<i>Група вимірів</i>	<i>Абсолютні значення показників</i>
Показники ресурсоспоживання на одиницю виробленої продукції в межах певного виду економічної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – енергоємність; – трудомісткість; – витрати на виготовлення технологічної лінії (технологічної системи у цілому чи технологічного обладнання, зокрема), віднесені на один. кінцевого результату.
Показники технологічного ризику промисловості	<ul style="list-style-type: none"> – ергономічність технологічної системи (сталість, безпека впливу на людей); – надійність; функціонування промислових підприємств – екологічна чистота використовуваних технологій управління і засобів; – імовірність травматизму.
Показники конкурентоспроможності технологій та промислової продукції.	<ul style="list-style-type: none"> – індекс прибутковості технологічного процесу; – індекс споживчої цінності продукції.

Необхідно зазначити, що нарощення масштабів розвиненості промислового потенціалу, наразі, є критерієм ідентифікації результативності управління потенціалом сталого розвитку України, прогресивності структурних змін у його межах та визначальною складовою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Нажаль, визнати позитивною динаміку технологічного рівня промислової продукції неможливо. Так, наприклад, якщо аналізувати технологічну структуру промисловості України, як складовий елемент системи її промислового потенціалу то, можна виділити в ній наступні технологічні уклади: а) III-й технологічний уклад (теплові електростанції, паливна промисловість, вугільна промисловість, чорна металургія, промисловість металевих конструкцій, промисловість будівельних матеріалів, скляна і фарфорово-фаянсова промисловість); б) IV-й технологічний уклад – кольорова металургія, хімічна і нафтохімічна промисловість, машинобудування (без електротехнічної промисловості), автомобільна промисловість, тракторне і сільськогосподарське машинобудування, будівельно-шляхове і комунальне машинобудування, машинобудування для легкої і харчової промисловості без побутових приладів, виробництво сантехнічного газового устаткування, суднобудівна промисловість, ремонт машин і устаткування, деревообробна та целюлозно-паперова, легка промисловість, харчова промисловість, борошномельно-круп'яна і комбікормова промисловість; в) V-й технологічний уклад – електротехнічна промисловість, верстатобудівна та інструментальна, приладобудування, виробництво побутових приладів і машин, авіаційна промисловість, хіміко-фармацевтична промисловість, поліграфічна промисло-

вість; г) VI-й технологічний уклад – це мікробіологічна, а також промисловість, продукція якої передбачає випуск медичної техніки і обладнання.

Аналіз сучасного стану структурних та технологічних процесів у промисловості свідчить про технологічне відставання промислового комплексу України від розвинених держав, а саме зростання питомої ваги (на 48,0%) в технологічній структурі промислового виробництва першого та другого укладів, що засновані на до індустріальних технологіях, і традиційного третього (насамперед металургійного та енергетичного комплексу), та зниження питомої ваги п'ятого та шостого укладів (виробництво складної вимірювальної техніки, сучасних видів озброєння, програмного забезпечення, авіаційної та космічної промисловості, телекомунікацій, біотехнологій) на 30,0%. Так, наприклад, за 2006 – 2011 рр. у розподілі промислових видів економічної діяльності на групи за технологічним рівнем можна виділити тенденції, що наведено нижче. У 2006 – 2012 рр. сумарна частка високотехнологічної та середньо технологічної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції України визначається на досить низькому рівні 22,3 – 22,7%. Але позитивним, при цьому, є те, що частка середньо низьких видів діяльності скоротилася з 51,1% до 47,2%. Проте, водночас, дещо зросла частка низько технологічних видів діяльності – з 26,0% до 29,5% (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Показники оцінки рівня технологічної структури реалізованої продукції промисловості, 2006 – 2012 рр., %

Технологій товарів, що реалізуються	Ретроспективний період, роки			
	2007	2010	2011	2012
Всього обсяги реалізації у т.ч.	100,0	100,0	100,00	100,00
Низький рівень технологічності (<i>low technology</i>)	26,0	30,0	29,50	30,24
Середньо- і низько- технологічні (<i>medium-low technology</i>)	51,2	47,6	47,20	46,80
Середньо-й високо- технологічні (<i>medium-high technology</i>)	20,2	19,1	19,60	19,22
Високотехнологічні (<i>high technology</i>)	2,8	3,3	3,70	3,74

Джерело. * Обчислено та згруповано автором статті за даними, викладеними у джерелах [1; 2]

Визначальний вплив на ситуацію у промисловості має цінова кон'юнктура на основні експортні позиції (сталь, прокат) та попит на продукцію машинобудування. У той час, як частка металургійного виробництва в обсязі реалізованої продукції переробної промисловості становила за підсу-

мком 2012 року 27,8 %, частка машинобудування становила всього 18,7 %. Це у 2-4 рази нижче за рівень, що мають розвинуті країни.

Найвищий інноваційний потенціал міститься у машинобудуванні, харчовій, хімічній та нафтохімічній галузях, які мають найбільші частки інноваційно активних підприємств та є лідерами за освоєнням виробництва інноваційної продукції та впровадженням нових технологічних процесів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Показники рівня інноваційного розвитку галузей промисловості України у 2012 р.

Галузь промисловості	Кількість інноваційно активних підприємств, од. / % до загальної кількості підприємств галузі	Кількість підприємств, що впроваджували		Кількість підприємств, що освоювали вир-во інновац. видів продукції, од. / % до загальної кількості підприємств галузі	Впровадження нових технологічних процесів, од.
		організаційні інновації, од. / % до загальної кількості підприємств галузі	маркетингові інновації, од. / % до загальної кількості підприємств галузі		
Промисловість, усього	1758/17,4	185/1,8	196/1,9	731/7,1	2188
Видобування пал.-ен. кор. копалин	16/6,3	2/0,8	0/0,0	0/0,0	27
Видобування неенерг. кор. копалин	37/10,3	8/2,2	1/0,3	5/1,4	18
Харчова пром-сть	384/16,1	32/1,3	51/2,1	182/7,6	237
Легка пром-сть	82/13,4	7/1,1	9/1,5	32/5,2	61
Деревообробна пром-сть	53/10,6	2/0,4	10/2,0	18/3,6	31
Целюлозно-паперова пром-сть	66/10,6	2/0,3	4/0,6	10/1,6	21
Вир-во коксу та продуктів нафтопер.	15/34,9	2/4,7	3/7,0	6/14,0	4
Хімічна, нафтохімічна пром-сть	188/24,0	21/2,7	30/3,8	95/12,1	144
Вир-во ін. неметал. мін. виробів	86/10,6	4/0,5	3/0,4	25/3,1	34
Металургія	120/15,2	11/1,4	13/1,6	60/7,6	136
Машинобудування	443/24,5	69/3,8	64/3,5	272/15,0	1599
Вир-во та розподілення електроенергії, газу, води	127/13,2	19/2,0	0/0,0	2/0,2	163

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Ще одним з недоліків здійснення інноваційної діяльності підприємствами України є висока частка придбання ними вже випробуваних на практиці високорозвиненими країнами машин, комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення - 76,2%, що робить такі підприємства інновацій-

но активними і при цьому вони не піддаються суттєвим ризикам. Це відповідно не потребує зайвих витрат на управління ризиками та стратегічне планування. Натомість вкладення коштів у науково-дослідні розробки в Україні або співпраця з вітчизняними дослідними центрами і відповідно створення попиту на їх розробки вітчизняними підприємствами практикується на досить низькому рівні. Це пояснюється, насамперед, історично високим науковим потенціалом цих галузей, наявністю кваліфікованих кадрів, вищим порівняно з іншими галузями рівнем витрат на інноваційну діяльність. Протягом 2012 року на розвиток промисловості негативно впливала несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, яка характеризувалася зниженням попиту та низхідною ціновою динамікою на товари вітчизняного виробництва на зовнішньому ринку. Структурні зрушення та динаміка випуску промислової продукції за галузями і виробництвами свідчать про різке сповільнення темпів приросту у промисловості України у цілому на початку світової фінансової кризи, та значне (понад -31,8%) скорочення обсягів реалізації у 2009 році (при тому, що частка наукоємних галузей мала за останній час найвище значення на рівні лише – 39,1 %). Однак, станом на 01.01.2012 року структура національної промисловості знов залишається енерго- й ресурсо- ємною (рис. 2.1).

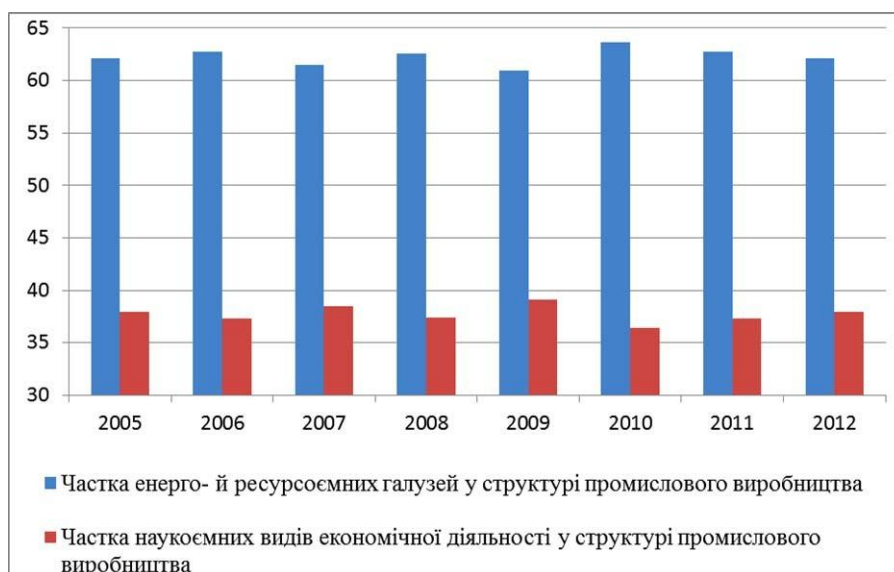


Рис. 2.1. Галузева структура національного промислового виробництва за період 2005 – 2012 рр. за енерго- й ресурсо- ємними та наукоємними галузями

Протягом 2009 – 2012 рр., найбільш нищівними були загрози по відношенню до металургійної промисловості (-65,5%) та машинобудівної (-64,4%) що, у першу чергу, пояснюється їхньою експорто- орієнтованою орієнтацією ринків збуту. Так, металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів є однією з основних складових частин гірничо-металургійного комплексу країни. На підприємствах цієї галузі у 2012 році зайнято близько 11,7 відсотка загальної кількості працюючих у промислово-

сті. Обсяг реалізованої продукції у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів становив 18,8 відсотка загального обсягу промислової продукції, а енергоємність галузі на 30 відсотків перевищує світові аналоги. Сьогодні вітчизняний гірничо-металургійний комплекс характеризується високим рівнем зносу основних фондів (металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів - 59 відсотків, добування вугілля, лігніту і торфу - 49,6 відсотка, металевих руд - 41,6 відсотка), а також використанням застарілих ресурсо- та енерговитратних технологій. Скорочення обсягів виробництва у металургійній галузі, на яку припадає 100 млрд. 967.1 млн.грн. або 18,46% обсягів реалізації промислової продукції у першому півріччі 2013 року в Україні, становить 9 млрд. 806.1 млн.грн.(8,85%), а основна її підгалузь – виробництво чавуну, сталі та феросплавів, практично відображає тенденції у всій галузі, скоротившись на 6 млрд. 733.8 млн.грн. (8,20%). В структурі виробництва вітчизняних металургійних підприємств основну частку становить ординарний металопрокат рядових марок сталі. Близько 80 відсотків продукції гірничо-металургійного комплексу експортується, що забезпечує 40 відсотків валютних надходжень в країну. Недостатня розвиненість внутрішнього ринку металопрокату та висока частка експорту продукції гірничо-металургійного комплексу призводить до виникнення ризиків залежності вітчизняної металургії від зовнішньої кон'юнктури.

Найбільше скорочення за абсолютним показником належить підгалузі машинобудування – виробництву залізничних локомотивів і рухомого складу, яке скоротилося на 7 млрд. 714.2 млн.грн., продемонструвавши й одну з найгірших динамік – 34,96% падіння, адже у I півріччі 2012 року обсяги реалізації становили 22 млрд. 079.8 млн.грн., а за відповідний період 2013 року – 14 млрд. 365.6 млн.грн. За рахунок суттєвого скорочення даної підгалузі, виробництво автотранспортних засобів причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів скоротилося на 24,48%, що за абсолютним показником практично й рівне обсягам реалізації залізничних локомотивів і рухомого складу – 7 млрд. 574.7 млн.грн. А найгірша динаміка скорочення реалізації промислової продукції серед вагомих галузей зафіксована у виробництві продуктів нафто перероблення – 36,76% скорочення, за абсолютними показниками становить 5 млрд. 758.8 млн.грн., про що свідчать обсяги реалізації продукції I півріччя 2012 року – 15 млрд. 667.4 млн.грн. та відповідного періоду 2013 року – 9 млрд. 908.6 млн.грн.

Вагомою підгалуззю машинобудування, яка демонструє позитивну динаміку реалізації промислової продукції є виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів, де зафіксований приріст на рівні 1 млрд. 987.2 млн.грн., що за відносним показником становить – 158,58%. Ріст обсягів реалізації продукції даної підгалузі з 1 млрд. 253.1 до 3 млрд. 240.3 млн.грн. становив левову частку зростання обсягів реалізації виробництва електричного устаткування – 2 млрд. 594.4 млн.грн. (41,1%).

Хімічна та нафтохімічна промисловість охоплює близько 200 взаємопов'язаних виробництв із значною номенклатурою продукції, виробляє сировину та конструкційні матеріали. У хімічній та нафтохімічній промисло-

вості частка прибуткових підприємств за 2011 рік становила 64,2 відсотка, за дев'ять місяців 2012 року (крім малих підприємств) - 68,6 відсотка. Ступінь залежності від імпорту сировини становить 75 відсотків, при цьому експортується 70 відсотків виробленої продукції. Підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості реалізують близько 7,4 відсотка загального обсягу продукції промисловості.

Легка промисловість найбільше постраждала від експансії імпорту, зокрема дешевого одягу та взуття. Частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку становить близько 20 відсотків. Отже, існує значний потенціал для імпортозаміщення. Із загальної кількості обстежених підприємств 5,0% займалися лише технологічними інноваціями (продуктовими та процесними), 10,4% – лише організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями), 5,0% – технологічними і нетехнологічними інноваціями.

Найменш вразливими видами економічної діяльності на сучасному етапі розвитку промисловості України виявились харчова промисловість (-1,6%) та виробництво й розподілення електроенергії, газу та води (-4,8%), так як їхнє енерго- й ресурс- споживання мало відносно стабільний характер і не залежало від світових кон'юнктурних коливань. Варто визнати той факт, що у 2011 р. ситуація стабілізувалась, однак, спостерігалось зменшення ВДВ за усіма видами економічної діяльності.

Надзвичайно низький рівень високотехнологічних видів економічної діяльності в обробній промисловості України, що свідчить про низьку конкурентоспроможність реального сектору і незадовільне використання наукового потенціалу. Зазначене, у свою чергу, визначає необхідність реалізації концепції управління реінжинірингом промислового потенціалу. Особливо небезпечна технологічна деградація у машинобудуванні, де частка п'ятого технологічного укладу скоротилась на 20,0%, і, на стільки ж, зросла питома вага III і IV технологічних укладів. Аналіз експертних оцінок технологічних структурних змін у промисловості України дозволяє зробити наступні висновки: а) відсутні тенденції формування шостого технологічного укладу; б) частка п'ятого становить 10,0% (військово-космічна техніка, засоби зв'язку); в) частка четвертого, третього укладів близько 45,0% та 30,0% відповідно; г) першого та другого – майже 15,0% [4].

Отже, визнаємо, що незважаючи на наявність потужного інтелектуального і технологічного потенціалу, в Україні склалась модель експортоорієнтованого адаптивного розвитку промисловості, яка характеризується переважанням слабкодиверсифікованого низькотехнологічного виробництва й спонукає країну пристосовуватись до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей та поточних конкурентних переваг.

Проведений аналіз статистичних джерел у контексті реалізації технологій управління розвитком промислового потенціалу довів, що інвестиційна діяльність в межах окремих видів економічної діяльності має позитивні впливи на: підвищення їхнього технологічного рівня; формування позитивних тенденцій до змін у структурі інвестицій в основні виробничі засоби; підви-

щення конкурентоспроможності реального сектору національної економіки (табл.2.4).

Таблиця 2.4

Показники оцінювання рівня технологічної структури інвестицій в ОВЗ промисловості України, 2007 – 2012 рр., %*

Інвестиції в основний капітал	Ретроспективний період, роки			
	2007	2010	2011	2012
Всього інвестиції, у т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0
Низький рівень технологічності (<i>low technology</i>)	37,2	13,8	11,2	12,6
Середньо-й низько- технологічні (<i>medium-low technology</i>)	45,2	57,6	54,3	57,3
Середньо- і високо- технологічні (<i>medium-high technology</i>)	13,9	23,7	22,1	19,8
Високотехнологічні (<i>high technology</i>)	3,2	5,0	12,7	10,3

Джерело. * Згруповано автором за даними джерел [1; 2]

При цьому, стримуючим чинником інвестиційної активності у промисловості стало зростання собівартості продукції в металургії, хімічній промисловості, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції (в наслідок підвищення вартості імпортованих енергоресурсів, а також цін на продукцію), харчової промисловості.

Необхідно підкресли і той факт, що на інвестиційну складову механізму управління розвитком промислового потенціалу України негативно впливає певний інфляційний потенціал функціонування національної промисловості в цілому. Звідси, основною загрозою інвестиційної активності є висока інфляційна динаміка у промисловості України, яка за даними Держкомстату України [4] спостерігається у 2008 р., коли індекс цін становив 125,2% та, практично, наблизився до рівня 2000 р., та 100,6% у 2012 р. Як свідчать реалії, інфляцію в Україні вдалося лише стабілізувати до рівня 109,1% у 2010 р. та 104,6% у 2011 р. та 99,85 у 2012 р. (причому, переважно, інституційними методами, як то скорочення потенційного попиту за рахунок «заморожування» вкладів, виплат по облігаціям і фінансовим зобов'язанням тощо), не зачепивши її безпосередніх причин, а саме тих, що пов'язані, перш за все, з нерівноважною структурою виробництва і прихованим безробіттям в межах національної промисловості.

Одночасно, результатами методологічного аналізу доведено що у виробничо-економічній системі, переважають види економічної діяльності такі як – важка індустрія та ВПК, які націлені на постійне зростання інфляції. Так, наприклад, інвестиції у даних напрямках розширюють сукупний попит, створюючи доходи, без відповідного розширення пропозицій у споживчому секторі регіональної економіки. Це призводить до того, що частина платоспроможного попиту не зустрічає відповідального товарного покриття, і, як наслідок, рівновага встановлюється за рахунок інфляційного зростання цін.

Недостатніми також є обсяги фінансування і інноваційної діяльності в межах промисловості України. Загалом, обсяг інноваційних витрат у промисловості зріс із 10821,0 млн. грн. у 2007 р. до 11480,6 млн. грн. у 2012 р., при цьому, у 2012 р. лише 2,0% коштів виділено з держбюджету, а 59,3% цих витрат – становлять власні кошти промислових підприємств (табл.2.5).

Таблиця 2.5

Введення прогресивних технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції на промислових підприємствах у 2008 – 2012 рр.

Макроекономічні показники	Ретроспективний період, роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Впроваджено нових прогресивних технологічних процесів	1647	1893	2043	2510	2188
у тому числі					
маловідходних ресурсозберігаючих і безвідходних	680	753	479	517	554
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	2446	2685	2408	3238	3403
З них - нових видів техніки	758	641	663	897	942

З огляду на зазначене, система державного регулювання має підтримувати ті нововведення, що вкладаються у базові та опорні виробництва, або поліпшують ресурсну базу промислового комплексу і усуненню соціально-економічної нерівності зростання економічної системи в цілому. Звідси, слід визнати наступне: за даними Держкомстату України [4] загальний обсяг впроваджених нових технологічних процесів у 2012 р. у порівнянні з 2008 р. збільшився на 32,9%, при цьому кількість впроваджених маловідходних і ресурсозберігаючих і безвідходних технологій зменшилась з 680 у 2008 р. до 554 у 2012 р. (табл. 2.6).

Розробляти довгострокові плани розвитку національної промисловості при збереженні практики освоєння інвестицій за рахунок закупівлі імпортованих машин, устаткування та технологій стає недоцільним. Відтак, значна ємність внутрішнього ринку вимагатиме валютних витрат. Тим більше, що в

найближчий час валютні ресурси будуть потрібні для обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань країни.

Обмежені валютні ресурси стримують закупівлю в необхідних обсягах імпортової машинобудівної продукції, що в свою чергу призводить до зниження інвестиційної активності та гальмує розвиток національної економіки. У розвинених країнах (як наведено у попередній роботі [5]) близько 85,0 – 90,0% приросту ВВП забезпечується виробництвом та експортом наукоємної продукції, обсяг якої оцінюється у 2,5 - 3,0 трлн. дол. США. У структурі світового ринку інновацій США належить 36,0%, Японії – 20,0%, Німеччині – 16,0%, Росії – 1,0%, Україні – 0,1% .

У зв'язку з цим, першочерговою метою довгострокової економічної політики в межах реального сектору національної економіки повинна бути структурна перебудова промисловості на базі сучасних технологій, як забезпечити збільшення випуску конкурентоспроможної продукції та перехід до більш сучасного технологічного укладу. Необхідно також звернути увагу і на те, що за умов дефіциту власних паливно-енергетичних ресурсів, надзвичайна енергоємність та ресурсо- місткість національної промисловості України, наразі, становить суттєву загрозу її економічній безпеці. Таким чином, визнаємо, що оновлення промислової продукції, підвищення її інноваційності неможливо без значних інвестицій, що спрямовані саме на підвищення технологічного рівня промислового виробництва, яке здійснюється, переважно, за рахунок власних коштів підприємств або за рахунок кредитів.

Також слід відмітити, що іноземні інвестиції, як джерело фінансування розвитку структурної перебудови національної промисловості та розвитку її потенціалу, на жаль, не відіграють суттєвої ролі в контексті розбудови високо технологічного промислового виробництва. У цілому, прямі іноземні інвестиції в промисловість у 2012 р. становили близько 17,17 млрд. дол. США, що на 22,3% більше у порівнянні з 2011 р. При цьому, основна їхня частина – а це, 35,9% спрямовується на відродження металургії та оброблення металу (табл. 2.7).

Загалом, хоча обсяг інвестицій в межах реального сектору національної економіки і залишається набагато меншим за необхідний для оновлення промислового виробництва, в оптимізації його структури та розвитку промислового потенціалу взагалі, намітилися позитивні тенденції у промисловому комплексі, а саме: 1) зростання продуктивності праці; 2) зниження енергоємності за рахунок зростання видів діяльності, спрямованих на кінцеве споживання та оновлення виробництва що призвело до зменшення питомої ваги енергоємного виробництва у загальному обсязі та зниження питомих витрат енергетичних ресурсів при виробництві, насамперед, енергоємних видів продукції (наприклад, металургійна та харчова промисловість).

Україна забезпечується промисловими товарами власного виробництва лише на 60-65 відсотків, інноваційною продукцією – на 25-30 відсотків, а показники ефективності промислової діяльності значно нижчі за рівень розвинутих країн Європи, зокрема продуктивність праці – в 7-10, споживання матеріальних.

Таблиця 2.6

Оцінка загального обсягу інноваційних витрат та розподіл фінансування інноваційної діяльності у промисловості України у 2008–2012 рр. (у цінах 2012 р.)

	Ретроспективний період, роки											
	2000		2009		2010		2011		2012			
	млн. грн.	відсотків до загального обсягу	млн. грн.	відсотків до загального обсягу	млн. грн.	відсотків до загального обсягу	млн. грн.	відсотків до загального обсягу	млн. грн.	відсотків до загального обсягу		
Усього	11994,2	100,0	10850,9	100,0	8045,5	100,0	14333,9	100,0	11480,9	100,0		
У тому числі:												
напрямами досліджень і розробок	1243,6	10,4	986,5	9,1	818,5	10,2	833,3	5,8	965,8	8,4		
придбання нових технологій	421,8	3,5	328,4	3,0	319,5	4,0	571,3	4,0	278,1	2,4		
пов'язані з управлінням інновацій	7664,8	63,9	7471,1	68,8	5051,7	62,8	10489,1	73,2	8051,6	70,1		
У тому числі												
за рахунок держбюджету	336,9	2,8	127,0	1,6	87,0	1,1	146,6	1,0	224,2	2,0		
місцевих бюджетів	15,8	0,1	7,4	0,1	5,7	0,1	12,3	0,1	17,6	0,1		
власних коштів	7264,0	60,6	5169,4	65,0	4775,2	59,3	7585,5	52,9	7333,9	63,9		
коштів вітчизняних інвесторів	59,5	1,4	31,0	0,4	31,0	0,4	45,4	0,3	154,5	1,3		
іноземних інвесторів	115,4	1,0	1102,2	13,9	735,1	9,1	56,9	0,4	994,8	8,7		
інших джерел	4092,6	34,1	1512,9	19,0	2411,4	30,0	6484,6	45,3	2753,6	24,0		

**Структура прямих іноземних інвестицій у реальний сектор економіки у
2012 р., %***

Види промислової діяльності	Капітал на кінець року, млн. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, %
Промисловість, загалом	1716,7	100,0
Добувна промисловість	1548,2	9,0
Харчова промисловість	3030,9	17,7
Легка промисловість	145,1	0,8
Деревообробна, целюлозно-паперова, видавнича діяльність	545,2	3,1
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	408,3	2,4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	1325,8	7,7
Виробництво інших неметалевих виробів	1053,9	6,1
Металургія та оброблення металу	6157,0	35,9
Машинобудування й оброблення	1154,7	6,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1539,7	9,0
Інші галузі промисловості	248,8	1,4

Примітка. * Розраховано за даними джерела [6,7]

та енергетичних ресурсів – у 2-3 рази. Наразі, основними причинами неефективного використання промислового потенціалу України є:

системна невідповідність інституціональної будови промислового комплексу вимогам постіндустріального устрою;

недостатня ефективність діяльності промислового комплексу та механізму управління ним;

невідповідність макроекономічної ситуації інноваційному розвитку промисловості;

застарілий організаційний устрій промисловості;

неефективна галузева структура промислового виробництва – дві третини загального обсягу промислової продукції становлять сировина, матеріали та енергетичні ресурси;

зношеність основних фондів;

дефіцит освічених робітничих кадрів;

незавершеність процесів реструктуризації підприємств та зміни форми їх власності;

недосконалість механізму нормативно-правового забезпечення розвитку промисловості.

Крім того, вступ України до СОТ призвів до обмежень у застосуванні усталеного механізму підтримки окремих галузей економіки, захисту вітчизняних товаровиробників шляхом регулювання митно-тарифних бар'єрів, а також розширив доступ іноземних інвесторів до участі у державних тендерах.

Таким чином, зазначимо, що повільність якісних зрушень у використанні та розвитку промислового потенціалу України обмежує структурні та функціональні зміни в національній економіці, що спрямовані на підвищення її конкурентоспроможності на основі технологічної модернізації, тобто перехід до нової якості економічного розвитку реального сектору економіки країни. З нашої точки зору, подальші перспективи розвитку технологічної складової промислового потенціалу України та зростання технологічної конкурентоспроможності визначатимуться саме спроможністю вітчизняних підприємств подолати базові суперечності розвитку та адаптивністю і ефективністю системи управління розвитком потенціалу промисловості у цілому.

Проведений економіко-статистичний аналіз дозволяє зробити висновок, що радикальних змін потребує механізм управління саме технологічної складовою формування, нарощення та використання промислового потенціалу національної економіки, спрямований, перш за все, на технологічне оновлення суспільного виробництва у цілому. Звідси, відставання України щодо модернізації своєї технологічної бази від провідних країн, яке може призвести до перетворення вітчизняної економіки в їхній сировинний додаток і повного знищення конкурентних переваг. На сьогодні Україна продовжує розвиватися без суттєвого використання інноваційної складової промислового потенціалу. Інноваційна продукція освоюється в основному шляхом використання науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі межі і не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду. Для нинішнього етапу промислового зростання в Україні є характерним наявність ізольованого розвитку прогресивних технологій у сфері ВПК і аерокосмічній промисловості, атомної енергетики при домінуючих капіталовкладеннях у традиційні базові виробництва, що пов'язані з видобутком паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) і первинними процесами металургійного циклу.

У зв'язку з цим виникає нагальна потреба у проведенні комплексного аналізу сукупності умов технологічного «прориву» саме промисловості України. На нашу думку, здійснити такий прорив реально навіть із урахуванням наявної максимальної зношеності технологічного обладнання у провідних галузях економіки України. Але, задля цього потрібним є суттєве коригування всієї державної науково-технічної політики, оскільки, вона пови-

нна бути орієнтована на максимальну централізацію інвестиційних ресурсів і резервів, забезпечення пріоритетності фінансування фундаментальних наукових досліджень, розвитку галузей VI -го технологічного укладу.

Література

1. Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації: колективна монографія [Текст] / [Ю. Б. Голляк, Я. В. Белінська, В. С. Будкин та ін.]. – Київ, Національний авіаційний університет МОН України, 2008. – 212 с.
2. Стратегічний ресурс сталого розвитку: науково-аналітична доповідь [Текст] / О. М. Алимов, В. В. Микитенко, Ю. Б. Голляк та ін. – НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». – К.: Вид-во ДУ «ІЕПСР НАН України», 2011. – 74 с.
3. Микитенко В. В. Технології управління стратегічним потенціалом розвитку України / В. В. Микитенко, О. М. Алимов // Електронний фаховий журнал ДУ ІЕП НАНУ, Національне господарство України: теорія та практика управління, Електронне наукове фахове видання 2011. – № 1 (1). Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2011/Alimov_Mikitenko.pdf
4. Електронний ресурс Держаного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Ладонько Л. С. Методологічні засади побудови механізму управління розвитком інноваційного потенціалу промисловості України системно-універсального типу [Текст] / Л. С. Ладонько // Економіка Криму: науково-практичний журнал Академії економічних наук України. – Сімферополь, Вид-во ТНУ ім. В. Вернадського МОН України та Академії економічних наук України, 2013. - № 4 (45). – С. 53 – 60.
6. Інформаційна база Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infolight.org.ua/content/analiz_ruhu_pryamih_inozemnih_investicij_akcionernogo_kapitalu_v_ukrayini_za_2012_rik
7. Офіційний сайт національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/macro.htm>.

2.2. Когнітивно-інформаційний ресурс паспортизації промисловості та її галузей за фактором «масштаби стратегічного потенціалу»

У контексті вирішення проблем щодо визначення стратегічних пріоритетів розвитку реального сектору економіки України, слід відмітити, що в сучасних умовах функціонування національного господарства та нарощення суспільно-політичних загроз і державотворчих ризиків у сфері державного управління розвитком стратегічного потенціалу вже не виникає дискусії стосовно доцільності розробки і запровадження у практику оптимальної для України макроекономічної моделі забезпечення високої

результативності управління [1]. Поряд із цим, зауважимо, що в умовах ресурсних обмежень та постійного нагромадження військово-економічних загроз українському державотворенню (які мають місце в Україні протягом 2014 р.) нагальним завданням, наразі, стає опрацювання структурно-функціонального складу прикладного інструментарію паспортизації промисловості та її галузей за фактором «масштаби стратегічного потенціалу». Зазначене дозволить розкрити сутність і зміст специфічних функцій суб'єктів управління, які опікуються питаннями оцінювання результативності управління процесами формування, нарощення та раціоналізації використання стратегічного потенціалу (СП) реального сектору економіки України.

У відповідності з цим, визнаємо, що вагомий вклад у розробку теоретико-методологічних та методичних основ, за якими визначено та розкрито багатоаспектні проблеми управлінню розвитком стратегічного потенціалу промисловості в контексті забезпечення надійності та збалансованості її функціонування, внесли наукові розробки вчених-економістів: О. М. Алімова, Б. М. Данилишина, Л. В. Дейнеко, Ю. В. Кіндзерського, В. В. Микитенко та інших (окремі їхні методологічні здобутки та науково-прикладні напрацювання репрезентовано у наукових працях [2; 3]). Поряд із цим, підтвердимо, що розв'язання об'ємної та багатовимірної проблеми щодо підвищення результативності управління розвитком стратегічного потенціалу реального сектору економіки України автором даного дослідження пропонується здійснити шляхом розробки і обґрунтування процедур із паспортизації за потенційно-факторною детермінантою «масштабами стратегічного потенціалу». У свою чергу, їхнє впровадження у практику управління (як визнано й засвідчено у [4]) дозволить посвідчити про необхідність залучення різних за природою ресурсів і резервів задля об'єктивізації оціночних процедур та визначення оптимізаційного складу засобів (заходів) в контексті формування, нарощення та раціоналізації використання потенціалу сталого розвитку, у цілому, і кожного з його елементарного складу (потенціалів: енергоефективності, економічної безпеки, структурних змін, промислового, природо-ресурсного, інноваційного, інформаційного) зокрема.

При цьому, (як доведено дослідниками у науковій праці [4]), розробка Паспорту промисловості за вимірами «масштаби стратегічного потенціалу» передбачатиме нагальну потребу у проведенні нової територіальної реформи в Україні за рахунок формування трьох класів сучасних регіональних промислових комплексів (РПК) при їхній інкорпорації до нової макроекономічної форми організації міжгалузевої та міжрегіональної виробничо-господарської взаємодії. Як відомо, вченими-економістами [4; 5] доведено доцільність та пропонується здійснити розбудову десяти каскадів РПК при поєднанні за базовими параметрами їх стратегічного потенціалу (СП) із розмежуванням за специфічними характеристиками функціонування у три класи кластерних округів.

Звідси, можна визнати, що автор дослідження підтримує думку й обґрунтування [4] про те, що розмежування та групування сучасних РПК вимагає розробки і використання на практиці об'єктивних організаційно-економічних та кваліметричних процедур в межах нової системи паспортизації промисловості за фактором «масштаби стратегічного потенціалу». Нами пропонується їх реалізувати за алгоритмами замкненої природи (рис.2.2) в межах трьох стандартизованих рубрик Паспорту промисловості України. А, саме:

- 1) концептуально-аналітичної;
- 2) економіко-статистичної;
- 3) сценарної.

Однак, це завдання, на нашу думку, слід реалізовувати, виходячи не лише з трьохрівневої ієрархії замкненого алгоритму паспортизації, а й за наслідками здійснення шести етапів внутрішнього та зовнішнього технологічного аудиту за фактором «масштаб стратегічного потенціалу». Так, наприклад, за результатами виконання комплексної діагностики (технологічного аудиту) сукупних ресурсів, резервів і можливостей певного каскаду РПК (див., рис.2.2, етап 5), можна отримати кількісні оцінки масштабів розвиненості СП для окремої сукупності сучасних РПК (односпрямованих, бінарної чи масштабної інваріантної спрямованості), за чим, сформулювати підсумкову Форму-2 (табл.2.8) зі складу стандартизованих табличних даних у Сценарній рубриці Паспорту (деталізовано автором статті у науковій праці [6]).

Слід підтвердити, що отримання приведених на рис.2.2 візуалізованих форм кількісно-якісної ідентифікації набутих масштабів стратегічного потенціалу промисловості дозволить суб'єктами управління об'єктивно оцінити та спрогнозувати потреби, а також власні можливості стосовно активізації процесів у зазначеній сфері виробничо-господарської діяльності в контексті ущільнення виробничо-господарської міжгалузевої та міжрегіональної взаємодії між базовими видами економічної діяльності в межах реального сектору економіки України. Так, зокрема, перша складова з стандартизованих форм Паспорту – тобто, концептуально-аналітична рубрика – нами складена з п'яти підсистем, інкорпорованих до його архітектури.

Необхідно вказати, що результуючою кількісно-якісною характеристикою, яка описує результативність управління процесами формування, нарощення і раціоналізації використання *стратегічного потенціалу промисловості* (СПП) – є Форма-5, за якою ідентифіковано результати виконання корелянтами трьох організаційно-економічних завдань щодо: а) формування достатніх масштабів СПП; б) оцінювання у кількісному вимірі масштабів; в) визначення пріоритетних напрямів управління розвитком СПП; г) розмежування за кількісно-якісними значеннями; д) ідентифікації за чотирма рівнями досягнутих в межах промисловості чи її галузей масштабів СПП в контексті обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку національного господарства.

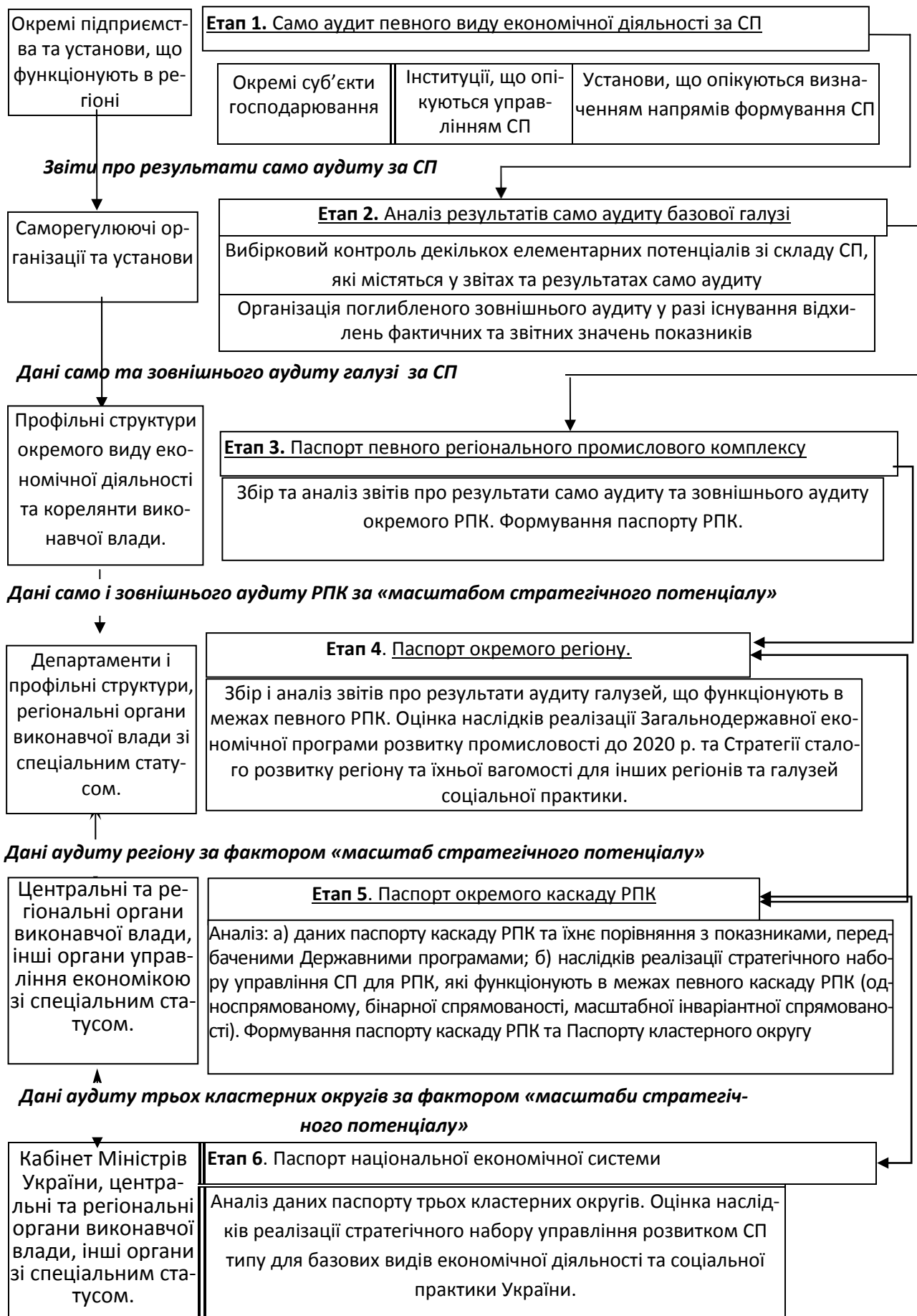


Рис. 2.2. Структурно-логічна схема паспортизації промисловості України за фактором «масштаби стратегічного потенціалу»

Визнаємо, що пріоритетними завданнями щодо досягнення об'єктивності оцінок масштабів стратегічного потенціалу, яке достовірно можна розв'язати при провадженні організаційно-економічних і кваліметричних процедур – є формування паспорту промисловості за фактором «масштаби стратегічного потенціалу» за рахунок формалізації відповідного типу «лінійок ідентифікації» (як розкрито автором дослідження у попередній роботі [1]. Для заповнення й уточнення змістовної частини концептуально-аналітичної рубрики Паспорту можна формалізувати шифр для кожного найвагомішого регресору впливу на СПП, за яким буде ототожнюватися виробничо-господарська, організаційно-економічна, техніко-технологічна та системо-універсальна діяльність суб'єктів управління у сфері формування масштабів СПП. Так, зокрема, у Розділах Паспорту за концептуально-аналітичною рубрикою представлено:

I - «Загальна характеристика вимірів стратегічного потенціалу промисловості» передбачається здійснення: а) ідентифікації найменування та кількісних вимірів СПП національної економічної системи, а також динамічності його змін за останні три роки; б) достатності наявних масштабів СПП, із огляду на існуючі в межах держави явища, події, процеси та інші чинники, які унеможливають реалізацію національних економічних інтересів у сфері управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості; в) розрахунків задля визначення узагальненого інтегрального показника результативності управління розвитком СПП за кожним об'єктом дослідження із розмежуванням за кількісними значеннями кожного з семи елементарних потенціалів, які, наразі, є найвагомішими регресорами впливу на процеси формування СПП (деталізовано й обґрунтовано автором даного дослідження у [6]);

II - «Об'єкти комплексного обстеження та оцінки в системі стратегічного потенціалу промисловості» вимагається здійснення деталізації у закодованому вигляді складу об'єктів локалізації зусиль суб'єктів управління, в межах яких, наразі, є необхідним елімінування накопиченого рівня перешкод і проблем, які унеможливають досягнення визначених орієнтирів щодо формування, нарощення та раціоналізації використання стратегічного потенціалу ;

III - «Узагальнена характеристика, перспективи і можливості нарощення стратегічного потенціалу промисловості України» - вказуються: а) кількісні значення базових вимірів функціонування національного господарства, реального сектору економіки і базових галузей, а також масштаби СПП і кожного з семи його елементарних складових; б) обґрунтовуються реальні визначення міні/максних показників результативності управління розвитком останнього за кожною з трьох фаз запровадження у практику організаційно-економічного механізму розв'язання проблем щодо управління СПП; в) перспективи залучення і просторового розмаху зовнішніх та внутрішніх резервів нарощення СПП і, відповідно, кожного з його складових; забезпечення цілеорієнтованого розвитку промисловості та національного господарства, у цілому.

Сценарна рубрика Паспорту промисловості України за фактором «масштаби стратегічного потенціалу»

*(форма-2 Паспорту)**

<p>Опис ситуації, яку можна усунути при управлінні розвитком стратегічного потенціалу промисловості (А.1. = Ймовірність відхилення $P < 0,1$)</p>	<p>Опис існуючих умов задля упередження/ усунення деструктивних зрушень у сфері управління стратегічним потенціалом промисловості (А.2. = Ймовірність відхилення $P < 0,5$)</p>	<p>Ідентифікація та обґрунтування вимог до корелянтів, які опінуються питаннями управління розвитком стратегічного потенціалу (А.3 = Ймовірність відхилення $0,5 < P < 0,75$)</p>	<p>Обґрунтування вимірів стратегічного потенціалу та оцінювання реального відхилення досягнутих показників від визначених орієнтирів стратегічного управління сукупністю ресурсів, резервів і можливостей промисловості України (А.4 = Ймовірність відхилення $P > 0,75$)</p>	<p>Ідентифікація масштабів накопичення перешкод і проблем результативності управління потенціалом сталого розвитку (А.5 = Ймовірність відхилення $P = 1,0$)</p>	<p>Найвагоміші регресори та негативні наслідки запровадження у практику управлінських рішень щодо управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості (А.6 = Неприпустимі наслідки для національної економічної системи)</p>
<p>Накопичено певні перешкоди, які потенційно уможливають протидію виконанню завдань у сфері формування стратегічного потенціалу в контексті досягнення, визначеного домінантами</p>	<p>Сформовано передумови та накопичено резерви, достатні для усунення відхилень від визначених орієнтирів. Їхнє залучення, у повній мірі, дозволяє реалізувати пріоритетні завдання у сфері управління</p>	<p>Мають місце суттєві перешкоди і загрози реалізації завдань по формуванню стратегічного потенціалу і визначенню пріоритетів щодо розвитку семи елементарних потенціалів зі складу стратегічного по-</p>	<p>Суттєві поточні відхилення перешкоджають реалізації завдань. Однак, їхній вплив на надійність функціонування національної економіки має вибірко-вий характер. Оскільки, помилки і управлінські рішення, прийняті корелянтами у площині об'єктивізації оцінювання стратегі-</p>	<p>Додаткове залучення резервів, зусиль і різної природи ресурсів не забезпечать реалізацію завдань. Оскільки, існуючі проблеми мають системний характер, що обумовлено застосуванням корелянтами деформованих механізмів і</p>	<p>Результат: завдання є не реалізованими, а ситуація у сфері формування стратегічного потенціалу обумовлює виникнення деструктивних впливів і змін в інших областях виробничо-господарської</p>

Стратегії сталого розвитку держави, виміру	розвитком стратегічного потенціалу. Однак, у тій же мірі, їх не врахування перешкоджає досягненню цілі	тенціалу у: промислового, природо-ресурсного, інноваційного, інформаційного, структурних змін, енерго-ефективності та економічної безпеки.	чного потенціалу не передбачали протизаконні акції чи хибні дії. Нанесена шкода є суттєвою, однак, не досягає порогового рівня: коли відбувається тотальне відхилення від фазової траєкторії розвитку національного господарства, у цілому, та промисловості, зокрема.	протизаконних засобів із адміністративно-силовим впливом. Відбувається руйнація виробничо-господарських відносин/ масштабів стратегічного потенціалу промисловості.	техніко-технологічної, організаційно-економічної та зовнішньоекономічної діяльності промисловості в Україні.
<i>Кількісна градація терміновості управлінських рішень та імовірності усунення перешкод реалізації визначених завдань (бальна шкала 0 ÷ 20)</i>					
<i>20 – 17</i>	<i>16 – 13</i>	<i>12 – 9</i>	<i>8 – 5</i>	<i>4 – 1</i>	<i>0</i>
<i>A.1 [20 – 17]</i>	<i>A.2 [16 – 13]</i>	<i>A.3 [12 – 9]</i>	<i>A.4 [8 – 5]</i>	<i>A.5 [4 – 1]</i>	<i>A.6</i>
<i>Рівень реалізації цільових завдань у сфері формування стратегічного потенціалу, передбачених у положеннях Стратегії сталого розвитку України</i>					
Нормативний	Припустимий	Потенційно загрозовий	Реально загрозовий	Неприпустимий	Не можливий

Джерело. Сформовано та обґрунтовано автором даного дослідження

г) об'єкти і характеристики, які перешкоджатимуть провадженню визначеного складу виробничо-господарських, соціально-економічних, енергоекономічних, техніко-технологічних, екологічних тощо процесів; д) обсяги витрат при: реалізації адміністративно-територіальної реформи продуктивних сил України; локалізації зусиль на пріоритетних напрямках формування СПП із урахуванням цілей і потреб кожного/ базових видів економічної діяльності.

Поряд із вказаним, у Розділі IV Паспорту (концептуально-аналітична рубрика) - «Діяльність суб'єктів управління, що опікуються питаннями формування, нарощення та використання стратегічного потенціалу» та у Розділі V цієї ж рубрики Паспорту - «Інформаційно-методичне та когнітивно-інформаційне забезпечення управління стратегічним потенціалом промисловості» - передбачено обґрунтування у спрощеному та у зашифрованому виді напрямів, а також і переліку

об'єктів для подальшого системного дослідження, які, у певний період часу, стануть/ є пріоритетними для. При цьому, за результатами апробації та використання стандартизованих звітних форм за кожною з трьох сценарних рубрик (і, відповідно, Розділів Паспорту), доведено, що наслідки діагностики масштабів СП в межах стандартизованих форм дозволяють визначити напрями й об'єкти консолідації зусиль як регіональних корелянтів, так і на мікрорівні з отриманням в синергетичного ефекту і поширити та використати об'єктивні розрахунки задля визначення реальних тенденцій в межах різних сфер виробничо-господарської діяльності та соціальної практики.

За іншою (когнітивно-інформаційною) рубрикою, яка має назву «економіко-статистична», здійснюється паспортизація промисловості, формалізовано розгалужену систему нормування отриманих економіко-статистичних даних, які узагальнено у порівняльних таблицях. Систематизовані та розмежовані за кількісними значеннями абсолютні та відносні виміри (інтегральні та узагальнені інтегральні показники) розташовано у табличному вигляді (їх візуалізовано автором дослідження у наукових роботах [1; 7]) з урахуванням порогових меж, які відповідають певному рівню економічної безпеки, структурних змін, інформаційної ємності, енергоефективності та екологоекономічної результативності функціонування національної промисловості. При цьому, запропоновано здійснювати уточнення щодо мінімально допустимих і максимально можливих рівнів розвиненості масштабів стратегічного потенціалу промисловості, що реалізовано за результатами виконання розрахунків за допомогою локальних коефіцієнтів результативності управління розвитком СПП України.

Звідси, можна визнати, що обчислення узагальнених вимірів СПП повинно базуватися на кількісних значеннях відносних показників як із урахуванням тенденцій трансформації стратегічного потенціалу держави (у цілому), так і при інкорпорації коефіцієнтів вагомості впливу кожної його компоненти на структурно-динамічні зрушення в межах національного господарства на шляху реалізації інтеграційного вибору держави в умовах ресурсних обмежень. Зазначені кількісні дані, що визначено за узагальненим інтегральним значенням масштабів розвиненості СПП при його ранжуванні наведено на рис. 2 в якості «лінійки ідентифікації», групування яких базується на розрахунках відносних показників, отриманих за довершеними модельними рішеннями, розроблених за методичними викладками, які обґрунтовано і приведено у науковій роботі [5].

Поряд із цим, підтвердимо і про таке: при доборі для обчислення параметрів зі складу семи елементарних потенціалів СПП використано результати інкорпорації «абсолютних» їхніх вимірів до коінтегрованих значень, що репрезентують макроекономічні показники сукупності ресурсів, резервів і можливостей різної природи. Останнє дозволило

отримати об'єктивну оцінку втрат/ витрат/ освоєння/ використання елементарних потенціалів (пріоритетних на певному історичному етапі розвитку промисловості України зі складу СПП) із урахуванням техніко-технологічної конкурентоспроможності національної промисловості та її інноваційної здатності. Зазначимо, що це здійснено при елімінації вагомості впливу на відносні показники недолугих управлінських рішень, прийнятих за наслідками розробки і реалізації сучасних державних програм у сфері управління розвитком промисловості України.

Задля поглибленого системно-комплексного обстеження масштабів розвитку стратегічного потенціалу та семи його елементарних складових, здійснено елімінування у розрахунках вагомості впливу соціального та глобального (суспільно-політичного) потенціалів на результативність формування, нарощення та використання сукупності ресурсів, резервів і можливостей реального сектору, які відтворюють масштаби семи елементарних складових СПП на сучасному етапі розвитку реального сектору економіки України.

У відповідності з зазначеним вище підсумуємо і засвідчимо про об'єктивність наступного: при доборі та формуванні багаторівневої системи порівняльних показників в контексті здійснення об'єктивного оцінювання-прогнозування масштабів розвиненості СПП України в межах розробленого Паспорту, необхідно, попередньо: 1) на першій стадії, ідентифікувати перелік, так названих, «абсолютних» вимірів і первинних/вихідних їхніх характеристики за сімома елементарними потенціалами зі складу СПП;

2) на другій, здійснити виконання відповідних кваліметричних процедур за інтегральними показниками семи найвагоміших регресорів впливу на масштаби розвиненості СПП України. Проте, розрахунки за останнім етапом слід проводити за двома рівнями:

на I-му рівні – слід здійснити обчислення інтегральних значень показників із елімінуванням вимірів, які репрезентують вагомість впливу: а) будь-якої природи управлінських рішень; б) змістовності / не змістовності державних профільних програм; в) нестійкості зовнішнього економічного та внутрішнього політичного середовища в державі;

на II-му – визначення найдієвіших важелів та регуляторів, які слід залучити до організаційно-економічного механізму розв'язання проблем управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості, в межах прикладного інструментарію якого, розроблення сукупності методів, засобів і способів діагностики параметрів семи елементарних потенціалів зі складу СПП та сформування ресурсно-функціонального забезпечення.

Лінійка ідентифікації результативності управління стратегічного потенціалу промисловості України																									
низький рівень результативності управління СПП (від 0,30 до 1,59)					перехідний рівень результативності (від 0,60 до 2,19)					середній рівень результативності управління СПП (від 2,20 до 3,20)										високий рівень результативності управління					
низький рівень результативності управління СПП (від 0,30 до 1,99)	0,30	1,20	1,30	1,40	1,50	1,60	1,70	1,80	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	
	0,60	1,30	1,40	1,50	1,59	1,70	1,80	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	
	0,80	1,40	1,50	1,59	1,70	1,80	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	
	1,00	1,50	1,59	1,70	1,80	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	
	1,30	1,59	1,70	1,80	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	
	1,40	1,70	1,80	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	3,90	
	1,50	1,80	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	3,90	4,00	
	1,59	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	3,90	4,00	4,10	
перехідний рівень результативності управління СПП (від 0,60 до 2,19)	1,70	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	3,90	4,00	4,10	4,20	
	1,80	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	3,90	4,00	4,10	4,20	4,30	
	1,90	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	3,90	4,00	4,10	4,20	4,30	4,40	
	1,95	2,25	2,35	2,45	2,55	2,65	2,75	2,85	2,95	3,05	3,15	3,25	3,35	3,45	3,55	3,65	3,75	3,85	3,95	4,05	4,15	4,25	4,35	4,45	
середній рівень результативності управління СПП	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,10	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,80	3,90	4,00	4,10	4,20	4,30	4,40	4,50	
	середній рівень результативності управління СПП (від 2,20 до 3,20)										високий рівень результативності управління СПП (від 3,21 до 4,50)														
високий рівень результативності СПП (від 3,21 до 4,50)																									

Рис. 2.3 Фрагмент візуалізації лінійки ідентифікації масштабів розвиненості стратегічного потенціалу промисловості з урахуванням вимірів результативності управління процесами його формування, нарощенням та освоєнням в межах Економіко-статистичної рубрики Паспорту за потенційно-факторною детермінантою «масштаби стратегічного потенціалу»

Опрацювання режимних характеристик паспортизації *

Часовий режим звітності	Урахування просторового масштабу поширення деструктивних впливів для спрямування діяльності за об'єктами, визначеними пріоритетними при паспортизації	Звітний рівень
один раз на місяць	щодо існування та накопичення проблем у сфері формування СПП у відповідності до формалізованого у Формі-2 «дерева загроз», ґрунтуючись на оцінках та пропозиціях державних адміністрацій, керівників і суб'єктів управління органів місцевого самоврядування;	V-й рівень
один раз на квартал	щодо нарощення загальних загроз і ризиків, які мають місце у сфері формування СПП на тактичному та оперативному рівнях, ґрунтуючись на оцінках і пропозиціях центральних органів виконавчої влади та інших органів виконавчої влади;	IV-й та III-й рівні
один раз на півріччя	щодо проблемних питань, які характеризують імовірність виникнення загальнонаціональної проблеми у сфері управління СПП на оперативно-стратегічному рівні, економіко-статичні результати та узагальнення рекомендовано здійснювати за використання методу інтерпретаційного моделювання, деталізованого у «дереві загрози» у відповідності до алгоритму формалізації моделі формування СПП;	II-й рівень
один раз на рік	щодо об'єктивізації основних вимірів розвиненості СПП, що провадиться за результатами детального опису і ідентифікації організаційно-економічної природи проблем і загроз сталому розвитку.	I-й рівень

Джерело * Ідентифіковано та систематизовано автором за авторськими матеріалами й системними дослідженнями, представленими у роботі [6].

При цьому, у заключних формах третьої когнітивно-інформаційної рубрики (сценарної) Паспорту промисловості, крім стандартизованих табличних форм (Форми - 1 і Форми - 2), де формалізуються рівні загроз і перешкод на шляху формування й нарощення масштабів СПП України, рекомендовано врахувати/ обґрунтувати/ виконувати режимні характеристики, де узагальнюються і систематизуються терміни провадження звітності за потенційно-факторними характеристиками функціонування як промисловості України і сучасних РПК, так результативності управління масштабами її стратегічного потенціалу (і, відповідно, елементарних його складових). Поряд зі зазначеним, за цією рубрикою визначаються рівні технологічної конкурентоспроможності та інноваційної здатності реального сектору задля подальшого їхнього урахування у Державних Цільових програмах та різних за природою стратегіях (наприклад, Стратегії соціально-економічного розвитку держави).

У цій відповідності, вважаємо за доцільне підсумувати про наступне: задля визначення та реалізації пріоритетних напрямів формування, нарощення та використання сукупності ресурсів, резервів і можливостей, які відтворюють масштаби семи елементарних складових СПП на сучасному історичному етапі розвитку реального сектору економіки України, вихідним положенням є – необхідність підтримання і виконання теоретико-методологічних засад (теорій, концепцій, законів, принципів та методів) та прикладних аспектів їхніх проявів, закономірностей, тенденцій та чинників впливу, що ґрунтуються на процесно-замкненій детермінанті інтенсифікації процесів щодо переходу держави до сталого розвитку. Звідси, підтвердимо, що крім побудови оптимальної для України концептуально-аналітичної моделі управління розвитком стратегічного потенціалу, надалі, необхідно здійснити розробку і формування оптимізаційного складу прикладного інструментарію, який буде інкорпоровано до організаційно-економічного механізму управління розвитком СПП в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощення суспільно-політичних загроз сталому розвитку України. Тому, наразі, нагальним завданням для корелянтів різного рівня управління – є визначення об'єктів і масштабів локалізації зусиль та розроблення відповідного типу стратегічного набору щодо управління формуванням, нарощенням та використанням стратегічного потенціалу реального сектору економіки держави. А, виконання останнього стає можливим лише у разі використання розробленого і репрезентованого у цьому дослідженні когнітивно-інформаційного ресурсу паспортизації промисловості та її галузей за фактором «масштаби стратегічного потенціалу».

Література

1. Демешок О. О. Формування системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості у чотирьох-вимірному просторі реалізація дії її функціоналів / Демешок О. О., Микитенко В. В. // Інвестиції: практика та досвід: Наукове фахове видання, 2013. – К., Чорноморський держаний університет ім. Петра Могили МОНмолодьспорту України, 2013. - № 1. – С. 12 – 19.
2. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: Монографія [Текст] / [Ю. В. Кіндзерский, В. В. Микитенко, М. М. Якубовський та ін.]; за ред. Ю. В. Кінзерського; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., Вид-во ЗАТ «Нічлава», 2009. – 928 с.
3. Стратегічний потенціал продуктивних сил регіонів України: Монографія [Текст] / [О. М. Алимов, С. І. Бандур, Л. В. Дейнеко, В. В. Микитенко та ін.] / За ред. академіка НАН України, д.е.н., проф. Б. М. Данилишина. – К.: РВПС України, 2009. – 424 с.
4. Алимов О. М. Системно-комплексне оцінювання потенціалу сталого розвитку України [Текст] / О. М. Алимов, В. В. Микитенко, І. М. Лицур,

І. В. Драган, В. Ю. Худолей, О. О. Демешок, О. С. Гребенюк. – Київ: Державна Установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2013. – 99 с.

5. Микитенко В. В. Технології управління розвитком стратегічного потенціалу в системі забезпечення економічної безпеки у промисловості України [Текст] / В. В. Микитенко // Український соціум: наука – освіта – виробництво: Збірник наукових праць. / [В. Ю. Бугай, С. М. Шкарлет, В. Ю. Худолей та ін.]; за ред. д.е.н., проф. В. В. Микитенко. – Вип. 4. – Київ, МНТУ ім. акад. Ю. Бугая та Асоціація ТЕКУ, 2013. – 384 с. [С. 34 – 42].

6. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави: Монографія [Текст]/ О. М. Алимов, О. О. Демешок, І. М. Лицур, В. В. Микитенко та ін. – Київ: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. – 520 с.

7. Демешок О. О. Нерівноважна система управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості України: проектування та самоорганізація / В. В. Микитенко, О. О. Демешок// Економіка, управління, інновації: Електронне наукове фахове видання. – Житомир, вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2013. - № 1 (9) – С. 40. Режим доступу до статті: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_40.pdf

2.3. Державна підтримка інноваційного бізнесу в Україні

В контексті сучасної кризової ситуації, в якій опинилась економіка України, актуальним є збереження наявних позитивних соціально-економічних тенденцій та мобілізація ресурсів, які мають стати базисом для підвищення рівня конкурентоспроможності держави в умовах глобалізованого світу. Одним з важливих шляхів виходу з кризи та підвищення рівня конкурентоспроможності економіки є розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу.

У розвинених країнах світу малий та середній бізнес став основою ефективної реструктуризації національної економіки, розвитку інноваційної діяльності, вирішення проблем зайнятості, підвищення якості життя населення. Континуальний розвиток конкуренції, невід'ємною складовою якої є малий та середній бізнес, став фундаментом економічного зростання країни, раціонального використання наявних ресурсів та розвитку потенційних можливостей. З урахуванням очевидної ролі малого та середнього бізнесу в підвищенні рівня конкурентоспроможності держави постає потреба в державному регулюванні цієї інституції сучасних ринкових відносин. У розвинених країнах держава відіграє важливу роль у формуванні й розвитку підприємницької діяльності, в підтримці найбільш доцільних та ефективних її напрямів, насамперед малого та середнього бізнесу.

Згідно з вимогами сучасності державна політика підтримки малого та середнього бізнесу має концентрувати увагу на стимулюванні інноваційної діяльності фірм.

З точки зору підвищення інноваційної активності представників малого та середнього бізнесу важливим є визначення зв'язку між стадіями розвитку

країни, домінуючим технологічним укладом та державної інноваційною політикою. Проведені дослідження праць з галузі інноваційного підприємництва дозволили виділити певні види інноваційної політики, які на різних етапах у промислово розвинених країнах відігравали важливу роль (табл.2.10).

Таблиця 2.10

Державна інноваційна політика промислово розвинених країн*

Варіанти інноваційної політики	Зміст завдань держави та інших суб'єктів у відповідності до варіанту інноваційної політики	Країни, для яких характерні надані варіанти інноваційної політики
Технологічний поштовх	Визначає пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки; Надає матеріальне забезпечення; Здійснює інформаційну підтримку та експертизу	США, Великобританія, Франція
Ринкова орієнтація	Напрямки розвитку науки і техніки визначають ринкові механізми; Завдяки дії ринкових механізмів розподіляються необхідні ресурси; Роль держави обмежена	Німеччина, Японія, США
Соціальна орієнтація	Регулювання наслідків НТП відбувається шляхом погодження інтересів держави і суспільства	США, Японія, Швеція, Франція, Німеччина
Структурні зміни соціально-економічного механізму	Пріоритетна спрямованість та вплив новітніх технологій на зміни галузевої структури; Вирішення соціально-економічних проблем; Підвищення життєвого рівня	США, Японія, Франція, Великобританія, Німеччина, Швеція

*Джерело: [1, с. 9]

Дані таблиці доводять, що зміст державної інноваційної політики визначається тим, на якому етапі розвитку знаходиться певна країна. Але в будь-якому випадку державна інноваційна політика має бути спрямована на господарське використання науково-технічного потенціалу країни та зміцнення внутрішніх зв'язків науково-технічного комплексу країни. При формуванні інноваційної політики держава має орієнтувати систему державного регулювання на стимулювання інноваційної активності суб'єктів бізнесу.

Україна відстає від розвинутих країн на цілу технологічну епоху, а відставання в інноваційному розвитку спричиняє не лише надмірні витрати ви-

робництва, а й зумовлює низький рівень конкурентоспроможності продукції. Тому для України дуже актуальним є інноваційний розвиток, широке впровадження нової техніки і технології виробництва. Вона має впроваджувати сучасні високі технології, найпередовіші інформаційно-інтелектуальні технології, що є невід’ємними умовами сучасного світу.

За оцінками Світового економічного форуму в 2014 році індекс глобальної конкурентоспроможності України склав 4,1 із 7 максимально можливих балів. Серед 144 країн світу, які оцінювалися, Україна посіла 84 місце (для порівняння в 2013 році Україна займала 73 місце). Тобто за рік Україна втратила більше 10 позицій (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Індекс глобальної конкурентоспроможності України в 2014 р.*

Показники	Місце (серед 144 оцінених країн)	Показник (з 7 максимально можливих)
Базові вимоги (40%)	91	4,3
Інституції	137	3,0
Інфраструктура	68	4,1
Макроекономічна середа	107	4,2
Медицина та початкова освіта	62	5,8
Показники ефективності (50%)	71	4,0
Вища освіта та підвищення кваліфікації	43	4,7
Ефективність ринку товарів	124	3,8
Ефективність ринку трудових ресурсів	84	4,2
Розвиток фінансового ринку	117	3,5
Технологічна готовність	94	3,3
Розмір ринку	38	4,6
Фактори інноваційності та вдосконалення (10%)	95	3,4
Стан бізнес – середовища	97	3,7
Інноваційність	93	3,0

*Складено автором на основі: [2]

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з базових вимог (basic requirements) - 40 %; показників ефективності (efficiency enhancers) – 50%; факторів інноваційності та вдосконалення (innovation and sophistication factors) – 10%. Найближчими сусідами України за індексом глобальної конкурентоспроможності є Туніс (83 місце) та Уругвай (85 місце). За станом бізнес – середовища в 2014 році Україна зайняла 97 місце з показником 3,7 бали. Світовим банком визначено наступні фактори, що стримують розвиток малого та середнього бізнесу в Україні (показники наведені в балах):

Доступ до фінансів (16,7);

Корупція (15,5);

Бюрократія (13,4);

Податкове регулювання (11,0);

Політична нестабільність (10,1);

Податкові ставки (8,4);

Регулювання валютних відносин (4,2);

Можливість впровадження інновацій (4,1);

Інфляція (3,7);

Державна нестабільність (3,5);

Злочинність (2,5);

Неадекватна інфраструктура (2,2);

Обмежене регулювання ринку трудових ресурсів (1,9);

Низький рівень медицини (1,3);

Не адекватний сучасним вимогам рівень освіти (0,8);

Низький рівень трудової етики (0,6) [2, с. 376].

Наведені дані сформовані на основі опитування представників малого та середнього бізнесу в Україні. Що стосується нашої країни, дуже часто пропонувані державою важелі й інструменти регулювання не відповідають вимогам і потребам бізнесу, тому не приносять користі реальному сектору економіки та не є ефективними. Що стосується інноваційної складової сучасного бізнесу, постає дуже важливе питання щодо попиту останнього на інновації та науково-технічні розробки, без яких процес випуску якісної продукції в сучасних умовах жорсткої конкуренції стає неможливим. В Україні при наявності значних фундаментальних та технологічних розробок, роз-

винутої науково-виробничої бази, а також кваліфікованих наукових та інженерно-технічних кадрів спостерігається досить низька активність інноваційного процесу (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Динаміка науково-технічної та інноваційної діяльності України,
2001-2013 рр.***

Рік	Обсяг виконаних науково-технічних робіт, млн. грн.	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	1978,4	14,8	6,5
2001	2275,0	14,3	6,8
2002	2496,8	14,6	7,0
2003	3319,8	11,5	5,6
2004	4112,4	10,0	5,8
2005	4818,6	8,2	6,5
2006	5354,6	10,0	6,7
2007	6700,7	11,5	6,7
2008	8538,9	10,8	5,9
2009	8653,7	10,7	4,8
2010	9867,1	11,5	3,8
2011	10349,9	12,8	3,8
2012	11252,7	13,6	3,3
2013	11781,1	13,6	3,3

*Складено автором на основі: [3].

Дані таблиці свідчать про динаміку зростання обсягів науково-технічних робіт (з 2000 до 2013 року даний показник збільшився більш ніж у п'ять разів і склав 11781,1 млн. грн.). Що стосується інноваційної активності підприємств, то показник впровадження інновацій підприємствами характеризується нестабільністю і в період 2000-2013 рр. коливається з 14,8% до 8,2%. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової взагалі характеризується негативною тенденцією: з 2000 до 2013 року спо-

стерігається стабільне плавне зменшення даного показника з 6,5 до 3,3 % відповідно.

Наведені дані обумовлюють такі висновки. Результативність діяльності наукового сектору економіки демонструє позитивну динаміку, про що свідчать дані Державної служби статистики. Що стосується впровадження результатів роботи наукового сектору, тобто інновацій, в промисловість, спостерігається негативна тенденція: відбувається дисбаланс між пропозицією інновацій та попитом. Таким чином велика кількість наукових розробок, пропонувані науковим сектором, не знаходять адресата і залишаються не реалізованими. В даному випадку можна спостерігати певного роду «лаг» між наукою та бізнесом:

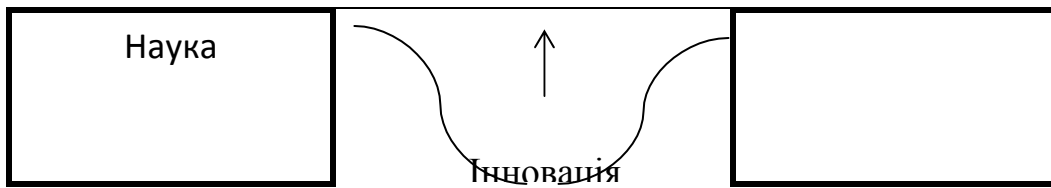


Рис. 2.3. Дисбаланс попиту та пропозиції інновацій*

*Складено автором

Таким чином, першочерговим завданням для держави при розробці державної політики стимулювання інноваційної активності малого та середнього бізнесу має стати визначення попиту на інновації (визначення не лише кількісної складової, а також якісної, тобто визначення видів інновацій, яких потребує певний сегмент бізнесу). Незважаючи на значне накопичення емпіричних знань та теоретичних концепцій щодо визначення поняття «інновація», існують розбіжності з ряду важливих методологічних питань, про що свідчить спеціальна література. Західні дослідники (Б. Санто, В. Д. Хартман, Б. Твісс, Г. Перлак, Е. Менсфілд, Р. Фостер, Й. Шумпетер, П. Друкер та ін.) трактують дане поняття залежно від об'єкта та предмета свого дослідження. Наприклад, Ф. Ніксон вважає, що інновація — це сукупність виробничих, технічних і комерційних заходів, які ведуть до появи на ринку нових та вдосконалених промислових процесів і обладнання [4]. На думку Б. Твісса, інновація — процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту. «Це єдиний у своєму роді процес, — пише Б. Твісс, — що об'єднує науку, техніку, економіку й управління. Він полягає в одержанні новизни і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи комплекс відносин, виробництво, обмін, споживання» [5]. Німецький спеціаліст Ф. Хаберланд переконаний, що «нововведення охоплює науково-технічні, технологічні, економічні й організаційні зміни, які виникають у процесі відтворення. Його основними характеристиками є: якісна новизна виробів, способів виробництва і

технологій у порівнянні з попередніми, темпи реалізації, динаміка циклу нововведень, економічна ефективність, соціальні наслідки». На думку Б. Санто, інновація — це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток (у разі, коли інновація орієнтована на економічний зиск), її поява на ринку може принести додатковий дохід [6]. Й. Шумпетер трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену підприємницьким духом. Саме Й. Шумпетером уперше був уведений у науковий лексикон термін «інновація», що в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Крім того, інновація розглядалась Й. Шумпетером як нова функція виробництва, «нова її комбінація» [7]. К. Найт — відомий спеціаліст у сфері інноватики — дає таке визначення: «Нововведення — це впровадження будь-чого нового відносно організації чи її безпосереднього оточення» і розглядає нововведення «як особливий випадок процесу змін в організації» [4]. Х. Барнет визнає нововведенням будь-яку ідею, діяльність чи речовий результат, які відрізняються за своїми якісними ознаками від існуючих форм [8]. У наукових дослідженнях вітчизняних науковців переважає думка, що «інновація являє собою техніко-економічний процес, який завдяки практичному використанню продуктів розумової праці — ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями нових видів продукції та нових технологій», а «нововведення — це процес доведення наукової ідеї до технічного винаходу, до стадії практичного використання, що приносить дохід» [9].

Далі наведено визначення поняття «інновація», які найчастіше зустрічаються в науковій літературі (табл. 2.13):

Таблиця 2.13

Підходи до визначення поняття «інновація»

1. Процес, який охоплює багато стадій і зв'язків, починаючи з відкриттів і закінчуючи появою на ринку нових товарів
2. Ідея, практика чи продукт, що сприймаються індивідом як нові
3. Безперервне розширення організованого людського знання та застосування його під час розроблення нових підходів до задоволення людських потреб
4. Процес, що веде до ефективнішого виробництва і закінчується новими та суттєво модифікованими товарами чи послугами
5. Перетворення ідей на конкретні предмети
6. Генерування, прийняття та впровадження нових ідей, процесів, продуктів, послуг
7. Процес створення та впровадження новинок
8. Упровадження будь-чого нового відносно організації або її безпосереднього оточення

9. Техніко-економічний процес у суспільстві, під час якого практичне використання ідей і винаходів веде до створення найкращих за своїми властивостями виробів і технологій, поява яких на ринку може дати додатковий дохід
10. Комплексний процес, який передбачає створення, розроблення, доведення до комерційного використання і поширення нового технічного або якогось іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу
11. Нове явище (відкриття), новий метод (принцип), винахід
12. Кінцевий результат інноваційної діяльності, в процесі якої купуються і використовуються новації

За Законом України «Про інноваційну діяльність» «інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [10].

Відповідно до даного закону схематично поняття «інновація» можна представити наступним чином:

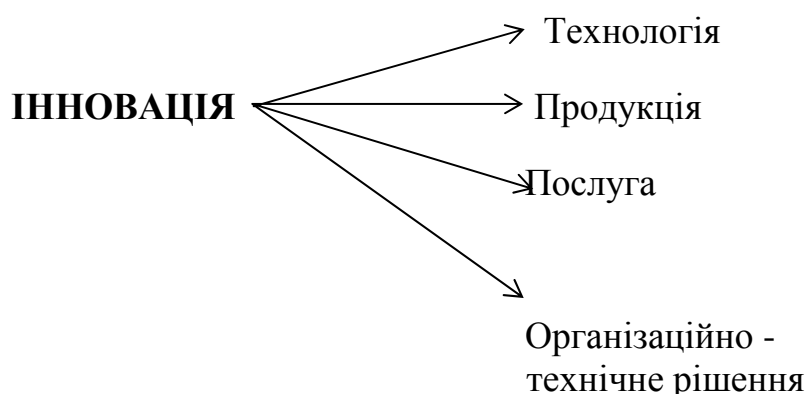


Рис. 2.4. Зміст поняття «інновація» за Законом України «Про інноваційну діяльність»*

*Складено автором

Інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [10].

Інноваційне підприємство виступає своєрідною «чорною скринькою», до якої надходять результати діяльності наукового сектору, а виходом є нова конкурентоспроможна продукція та послуги. Інноваційне підприємство певним чином абсорбує результати діяльності наукового сектору, а виробляє нові покращені товари та послуги.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційним вважається підприємство, 70 % випуску продукції якого складає ін-

новаційна продукція (нові конкурентоспроможні товари та послуги). Але результатом діяльності інноваційного підприємства може стати нова технологія або організаційно-технічне рішення (що також за даним Законом є інновацією), проте Закон не відображає даного факту. Спостерігається певна невідповідність фундаментальних понять, визначених в Законі України «Про інноваційну діяльність».

Запропоновано наступне визначення інноваційного підприємства: це підприємство, 70 % випуску якого складає інноваційна продукція, а саме нові або покращені товари та послуги, технології та організаційно-технічні рішення.

В даному контексті важливим стає факт збільшення кількості варіантів об'єктів, на які мають спрямовуватись державні інструменти регулювання. Варіативність об'єктів державного впливу дає можливість точного спрямування важелів регулювання, що є неможливим при наявності неточних або приблизних визначень, пропонованих Законом.

Важливо відмітити, що державна інноваційна політика повинна спрямовуватись не лише на підприємства, що виробляють інноваційну продукцію, в сучасних умовах ведення бізнесу важливим постає питання щодо абсорбції результатів наукового сектору малими та середніми фірмами, які за Законом України «Про інноваційну діяльність» не можуть бути названі інноваційними. Тобто з одного боку держава має підтримувати фірми, що виробляють інноваційну продукцію, а з другого боку – стимулювати малий та середній бізнес застосовувати в своїй діяльності новітні досягнення науки та техніки, що дозволить їм виробляти якісно нову продукцію, конкурентоспроможну не лише на внутрішньому, а й на міжнародних ринках.

Світовий досвід функціонування малого та середнього бізнесу свідчить про дуже важливу його роль не лише для внутрішньої економіки, а для іміджу країни на світових ринках.

За даними Євростату в Європі функціонує більше 200 млн. фірм, 99% з яких – малі та середні підприємства (обсяг робітників складає менше 250 осіб). 92% сектору малого та середнього підприємництва складають «мікрофірми», що мають менше 10 найманих працівників (табл. 2.14). Малі та середні підприємства (МСП) являють собою ключовий механізм прискорення «потоків знань» [12, с.8]. МСП в Європі визначено центральним об'єктом нової індустріальної політики. Малі та середні фірми мають значний інноваційний потенціал, що обумовлено відносно незначним бюрократичним тиском, наявністю жорсткої конкуренції на ринках та стимулами (персональна винагорода). Стосовно України, Міжнародною фінансовою корпорацією визначено наступні фактори стримування підприємницької діяльності: податки, перевірки, дозволи, реєстрація, ліцензування, сертифікація, стандартизація [11].

Як зазначалось раніше, науковий сектор має відігравати важливу роль в економіці країни. Результати його діяльності повинні перетворюватися на якісно нову або покращену продукцію, яку виробляє підприємницький сектор. В даному випадку адекватно має бути оцінений реальний попит на інно-

вації, щоб наука мала можливість функціонувати на користь підприємництва. В протилежному випадку корисність результатів наукового сектору ставиться під сумнів. Так, перед науковим сектором поставлено наступні завдання: визначення реального попиту на інновації; селекція інновацій; пропозиція інновацій підприємницькому сектору (Рис. 4). В свою чергу представники бізнесу мають чітко визначити мету та напрями діяльності, розробити стратегії, скласти бізнес-плани та визначити реальні потреби в інноваціях і сформувавати адекватний попит на них.

Таблиця 2.14

Кількість малих та середні інноваційних підприємств в ЄС в 2011

р., %*

Країни	Всього	10-49 найманих працівників	50-249 найманих працівників	більш ніж 250 найманих працівників
ЄС-27	38,9	34,4	52,3	70,1
Бельгія	52,2	48,6	62,3	81,5
Болгарія	20,2	17	26,4	52,7
Чехія	35	28,9	48,6	70,4
Данія	46,9	42,3	59,7	81,2
Німеччина	62,6	57,3	71,9	87,4
Естонія	48,2	43	64,4	85,2
Ірландія	47,2	42,7	62,5	74,9
Греція	40,9	37,3	55,7	73,6
Іспанія	33,6	30	48,6	72
Італія	34,6	31,3	54,2	69,2
Кіпр	39,5	35	56,6	82,1
Латвія	16,2	13,1	23,7	48,4
Литва	22,3	18,3	39,1	58,8
Люксембург	48,5	43,6	56,1	83,3
Угорщина	20,1	15,6	31,6	55,5
Мальта	28	22,3	45,7	77,8
Нідерланди	35,5	31,3	49,2	65,5
Австрія	50,6	44	71,1	82,8
Польща	23	15,5	37,7	64,1
Португалія	41,3	37,3	56,7	78,5
Румунія	20,7	17,2	26,6	41,6
Словенія	35,1	27,7	51,3	76,9
Словакія	24,9	19,1	33,7	56,2
Фінляндія	51,4	46,9	61,2	83
Швеція	44,6	40,5	56,9	74,2
Великобританія	38,1	36	45	52,3

*Джерело: [11]

При вирішенні поставлених перед науковим та підприємницьким секторами завдань можливе збалансування попиту та пропозиції на інновації та втілення генерованих наукою знань в якісно нову або покращену продукцію, що забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках збуту, відкриває можливості зайняття нею передових позицій не лише на ринках сировини, а й на ринках високотехнологічної готової продукції, що для держави є однією з найголовніших цілей сьогодення.

На сьогоднішній день економіка України характеризується нестабільністю та кризовими явищами, які викликані певною низкою об'єктивних причин внутрішнього та зовнішнього характеру. В даній ситуації важливим є визначення та збереження позитивних соціально-економічних тенденцій та мобілізація ресурсів, що мають стати основою для підвищення рівня конкурентоспроможності України на міжнародних ринках.

Малий та середній бізнес визначено необхідною складовою рівня конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках, про це свідчать результати аналізу структури економіки країн ЄС, де малі та середні фірми складають значну частку.

Проаналізовано інноваційну політику розвинених країн і визначено такі її варіанти: технологічний поштовх (США, Великобританія, Франція), ринкова орієнтація (Німеччина, Японія, США), соціальна орієнтація (США, Японія, Швеція, Франція, Німеччина), структурні зміни соціально-економічного механізму (США, Японія, Франція, Великобританія, Швеція, Німеччина). За індексом глобальної конкурентоспроможності Україна в 2014 році посіла 84 місце з показником 4,1 бали з 7 можливих. Факторами стримування розвитку бізнесу в Україні визначено: доступ до фінансів, корупція, бюрократія, податкові ставки, регулювання валютних відносин, можливість впровадження інновацій, інфляція, державна нестабільність, злочинність, неадекватна інфраструктура, низький рівень медицини, неадекватний сучасним вимогам рівень освіти, низький рівень трудової етики.

Не зважаючи на наявність значної кількості фундаментальних та технічних розробок, розвинутої науково-виробничої бази, а також кваліфікованих та інженерно-технічних кадрів, спостерігається досить низька активність інноваційного процесу. Відбувається дисбаланс між попитом та пропозицією інновацій. Тобто доцільно говорити про можливість наявності певного «лагу» між наукою та виробництвом. Завданням держави визначено необхідність ліквідації даного лагу та налагодження зв'язків між наукою та бізнесом.

Запропоновано схему державного регулювання процесу генерації та абсорбції інновацій, яка поєднує науковий та підприємницький сектори завдяки вирішенню завдань, які перед ними поставлено. В результаті налагодження зв'язків між даними секторами можливим стає досягнення мети державного регулювання процесу генерації та абсорбції інновацій, яка полягає в реалізації наявного інноваційного та підприємницького капіталу для вироб-

ництва та експорту якісно нової продукції, що забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках збуту.

Література

1. Машненко К.А. Державна інноваційна політика багатопрофільного промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: за спец. 08.00.03 – «Економіка та управління нац.господарством» / К.А. Машненко; Донецький державний університет управління Міністерства освіти і науки України. – Донецьк, 2008. – 23 с.
2. The Global competitiveness report 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
3. Науково-технічна та інноваційна діяльність України за 2000-2013рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua
4. Американские буржуазные теории управления: критический анализ. М.: Мысль, 1978. - 366 с.
5. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: Пер. с англ./Б. Твисс. - М.: Экономика, 1989. -271 с.
6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Общ. ред. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. – М: Прогресс, 1982. – 455 с
8. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. О. С. Виханского. — М.: Прогресс, 1987 – 384 с.
9. Алымов А. Н. и др. Управление инновационным циклом. — К.: Наук. думка, 1993. – 163 с.
10. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4.07.2002 р. № 40 – IV / Відомості Верховної Ради України. – 2002. – N 36. – Ст. 266.
11. Innovation policy: European benchmarking for Ukraine. – Kyiv: Feniks, 2011. – 72 p.
12. Audretsch D. First section of the annual report on EU small and medium-sized enterprises. – Zoermeer: EIM Business & Policy Research, 2009. – 46p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2008/annual-report_en.pdf

РОЗДІЛ 3.

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА НА ЗА- САДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

3.1. Підтримка малого і середнього підприємництва в межах реалізації стратегії розвитку Чернігівської області

На даний час функціонування малого і середнього підприємництва в Чернігівській області відбувається в умовах трансформації соціально-економічних і політичних процесів, основними з яких є:

1. Наявність високого рівня політичної напруженості, унаслідок нестабільної ситуації на східних територіях країни.
2. Підвищення рівня конкурентоспроможності області за індексом людського розвитку та оцінкою конкурентоспроможності [12].
3. Наявність розбіжностей за показниками соціально-економічного розвитку адміністративних територій [12].
4. Погіршення демографічної ситуації в області, головним чином за рахунок від'ємного приросту населення та скорочення кількості осіб працездатного віку [12].
5. Високий рівень безробіття, підвищення рівня безробіття в сільській місцевості [12].
6. Область займає одне з найнижчих місць серед регіонів країни за рівнем заробітної плати [12].
7. Погіршення господарської діяльності промислових підприємств. Основні фонди підприємств характеризуються високим рівнем фізичного (більше 70%) і морального зносу. Впровадження інноваційних технологій в роботу підприємств здійснюється дуже повільно. Позитивною перспективою розвитку відзначаються переробні підприємства [12].
8. Чернігівська область є дотаційною, що означає високий ступінь залежності від державного бюджету [12].
9. Керівництво Чернігівської області висловило готовність щодо реалізації пілотного проекту з децентралізації влади [5].

Регіональна підтримка малого і середнього бізнесу в Чернігівській області здійснюється, відповідно до Обласної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2013-2014 роки [6], діючих нормативно-законодавчих актів з питань розвитку регіонів та підприємництва, Стратегії соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015 року, Програми соціального і економічного розвитку Чернігівської області.

Реалізація Обласної програми розвитку малого і середнього підприємництва [6] забезпечує дотримання наступних напрямів підтримки підприємництва:

- 1) впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності;
- 2) фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку;
- 3) ресурсне та

інформаційне забезпечення; 4) формування інфраструктури підтримки підприємництва; 5) удосконалення системи надання адміністративних послуг. За координації Департаменту економічного розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації здійснюється розробка Програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2015-2016 роки [7].

Для ефективної реалізації стратегії підтримки підприємництва в Чернігівській області необхідно адаптувати заходи підтримки підприємництва, відповідно до сучасних процесів управління регіоном.

Також, для визначення сучасних напрямів управління малим і середнім підприємництвом, слід провести аналіз їх роботи.

Станом на листопад 2014 р. за видами економічної діяльності традиційно найбільшою є частка підприємств, які діють у сфері торгівлі, обслуговування населення, сільському та лісовому господарстві.

У 2013 р. обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств складав 8159 млн. грн, що становило 24,4% загального обсягу реалізації (на 465,1 млн. грн. більше, ніж у 2012 р.)[9].

Водночас, показник обсягів реалізованої продукції середніми підприємствами зменшився на 329 млн. грн, і склав 15815,5 млн. грн. або 47,4% від загального обсягу реалізації. У галузевій структурі значні обсяги реалізації мали середні підприємства торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (39% від загального обсягу), промисловості (32,4%), сільського, лісового та рибного господарства (21,6%) тощо.

На малих підприємствах області у 2013 р. середня кількість зайнятих становила 37,1 тис. осіб, з них 95,1% – це наймані працівники. У результаті погіршення суспільно-політичної ситуації в країні, ринок праці також зазнав змін. Порівняно з 2012 р. кількість зайнятих працівників на підприємствах зменшилася на 3,9 % (в Україні зменшилася на 2%).

Протягом 2013 року надходження до місцевих бюджетів від діяльності суб'єктів малого бізнесу збільшились у більшості районів та містах і склали 353,1 млн. грн. Це п'ята частина всіх надходжень (22,2 %).

При цьому слід зважати на те, що індекс споживчих цін (індекс інфляції) у 2013 р. становив 99,4% (у 2011р. – 103,6%). За січень-листопад 2014 року індекс становив 122,7%, що на 23,5% більше, порівняно з відповідним періодом 2013 року.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників підприємств, установ та організацій (з кількістю працюючих 10 осіб і більше) порівняно з 2011 р. зросла на 25,94% й становила у 2013 р. 2486 грн. У січні-жовтні 2014 р. середньомісячна номінальна заробітна плата порівняно із січнем-жовтнем 2013 р. зросла на 7,4% й становила 2666 грн.

Загалом у національному рейтингу конкурентоспроможності у 2013 р. Чернігівська область посідала 23 місце, піднявшись на одну позицію, порівняно з попереднім роком [12]. За загальним Індексом конкурентоспроможності бал Чернігівської області (3,93) відповідав 93 місцю у глобальному рейтингу 148 країн світу.

Серед проблем малого і середнього підприємництва можна виділити [7]:

- недосконалість нормативно-правового регулювання;
- територіальну нерівномірність розвитку підприємництва;
- високі відсоткові ставки на банківські кредити та недосконалість системи стимулювання щодо впровадження інноваційних технологій;
- слабкість матеріальної, технічної, фінансової, кадрової складових;
- обтяжливу систему здійснення державного нагляду;
- нерозвинуту інфраструктуру підтримки підприємництва тощо.

Виходячи зазначених особливостей, слід формувати напрямки стратегічного і тактичного управління в області.

Відомо, що є стратегічні і тактичні напрями управління регіонами, які визначаються із урахуванням міжнародних, державних і регіональних пріоритетів.

Так, 6-8 листопада 2013 року у Стамбулі відбулися Регіональні консультації з Порядку денного розвитку після 2015 року «Інклюзивний і сталий розвиток: погляд із Європи та Центральної Азії» [8], у яких приймали участь понад 350 представників урядових організацій, наукових кіл із понад 40 країн світу, представники системи Організації Об'єднаних Націй і Україна. У результаті роботи консультаційних груп пріоритетними напрямками управління регіонами визначено: забезпечення належного стану в сфері соціальної політики; антикризові заходи у сфері оплати праці; соціальні аспекти сучасного розвитку, як визначення напрямів впливу структурно-динамічних зрушень у територіальній організації продуктивних сил на систему розселення; виявлення суперечностей процесу формування та розвитку територіальних систем розселення, трансформації їх структури тощо.

На рівні держави стратегія управління Чернігівською областю визначається, виходячи із загальної стратегії управління країною.

Так, у вересні 2014 року президент України П. Порошенко оприлюднив основні положення Програми розвитку України «Стратегія-2020» [10], яка включає 62 реформи та програми. Загальними пріоритетами Стратегії визначено: підвищення конкурентоспроможності регіонів, територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток, ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Серед 8 першочергових реформ Стратегії чинне місце посідає проведення децентралізації та реформа державного управління. Реалізацію процесів трансформації суспільно-економічних та політичних відносин в регіонах передбачають реформа регіональної політики, проведення децентралізації та реформа місцевого самоврядування.

Стратегія розвитку Чернігівської області визначена в Стратегії сталого розвитку Чернігівської області до 2020 року [12], Стратегії соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015 року, Програми соціального і економічного розвитку Чернігівської області тощо.

У Стратегії сталого розвитку [12], в якості місії функціонування регіону визначено підвищення якості та добробуту населення на основі зростання

конкурентоспроможності економіки регіону, комплексного розвитку територіальних громад, максимального використання ресурсного та історико-культурного потенціалу.

Стратегічними напрямками розвитку регіону, які витікають із загальнонаціональних задач, визначено [11]:

- структурна перебудова та оптимізація господарського комплексу області на основі більш раціонального і ефективнішого використання природно-ресурсного, демографічного, виробничого і наукового потенціалу;
- утворення інноваційної та енергозберігаючої моделі економіки;
- поліпшення інвестиційної привабливості регіону, збільшення обсягів інвестицій в економіку області;
- розвиток високопродуктивного агропромислового комплексу за рахунок використання наявного потенціалу сільського господарства;
- підвищення ефективності функціонування промислового комплексу; нарощування його експортного потенціалу;
- прискорений розвиток транскордонного співробітництва, використання наявних переваг геополітичного та економіко-географічного положення;
- подальша розбудова інфраструктури регіону, досягнення збалансованості ринку праці та забезпечення продуктивної зайнятості населення, розвиток підприємницької ініціативи населення;
- розвиток туризму.

Реалізація реформ з децентралізації управління регіонами повинна забезпечувати сприятливе середовище для функціонування всіх складових системи регіону, зокрема малого та середнього підприємництва.

Реформа дерегуляції та розвитку підприємництва також відноситься до 8 першочергових реформ, які потрібно провести до 2020 року. Пріоритетною на державному рівні визначено Програму розвитку малого та середнього підприємництва [10].

У Чернігівській області, за координації Департаменту економічного розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації, здійснюється розробка Програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2015-2016 роки [7], яка є продовженням Обласної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2013-2014 роки [6].

Для забезпечення подальшого розвитку малого і середнього підприємництва в Чернігівській області, до заходів підтримки підприємництва, які реалізувалися протягом 2013-2014 років, необхідно додати ще ряд стратегічних напрямів.

Зокрема, до числа актуальних завдань на 2015-2016 рр., доцільно додати наступні:

- активізацію роботи місцевих органів влади за напрямком проведення децентралізації влади в межах реалізації пілотного проекту на Чернігівщині;
- налагодження ефективного діалогу між бізнесом та владою, посилення підтримки місцевого виробника;
- створення привабливого інвестиційного клімату, залучення

підприємств до участі у державно-приватному партнерстві;

- активізацію регіональних програм енергоефективності, підвищення рівня енергоефективності роботи підприємств, орієнтація їх на використання альтернативних джерел палива та енергії;

- налагодження ефективної співпраці між органами виконавчої влади, вищими навчальними закладами та бізнесом, розширення мережі об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва;

- стимулювання малого і середнього підприємництва до розробки та реалізації інноваційних та інвестиційних проектів.

До переліку пріоритетних напрямів підтримки малого і середнього підприємництва в області, які реалізувалися у 2013-2014 рр., для реалізації у 2015-2016 рр. доцільно додати наступні:

- розробку та впровадження енергозберігаючих технологій, виробництво електроенергії з відновлювальних джерел енергії;

- виробництво опалювального обладнання, яке працює з використанням твердих видів палива;

- утилізацію та переробку біомаси, полімерних відходів та відходів з деревини для виробництва альтернативних видів палива.

В межах реалізації напрямку впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності у 2015-2016 рр., до заходів 2013-2014 рр. необхідно додати наступні:

1. Вдосконалення порядку надання адміністративних послуг, підвищення їх якості, удосконалення механізму надання суб'єктам господарської діяльності документів дозвільного характеру.

2. Підтримку місцевого виробника, що передбачає наступні заходи:

- 1) створення відділу по захисту прав місцевих виробників;

- 2) рекламно-інформаційну підтримку підприємств та продукції, яку вони випускають.

3. Підготовку малих і середніх підприємств до роботи в умовах децентралізації влади, що передбачає наступні заходи:

- 1) розробку механізмів підтримки децентралізації влади на місцевому рівні;

- 2) проведення для підприємців семінарів, «круглих столів» з метою підтримки їх роботи в умовах децентралізації влади.

Для забезпечення наряду фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки у 2015-2016 рр. до завдань попередніх років необхідно додати:

1. Залучення малих і середніх підприємств до участі у державно-приватному партнерстві, що передбачає реалізацію наступних заходів:

- 1) висвітлення на сайті Департаменту економічного розвитку облдержадміністрації проектів, які потребують донорських коштів;

- 2) регулярне проведення «круглих столів» з керівниками та представниками малих і середніх підприємств щодо можливості їх залучення до державно-приватного партнерства;

3) підготовку фахівців для розробки проектів по державно-приватному партнерству та організації їх супроводу;

4) створення «гарячої лінії» з питань державно-приватного партнерства.

2. Формування привабливого інвестиційного клімату та іміджу регіону, що передбачає наступні заходи:

1) активну співпрацю з вітчизняними та іноземними інвестиційними фондами, сприяння якісній підготовці інвестиційних проектів та програм для малого і середнього бізнесу;

2) оперативне оновлення інформації в ЗМІ та Інтернет-ресурсах щодо успішної реалізації прогресивних інноваційно-інвестиційних, технологічних, соціальних, економічних, політичних процесів в регіоні.

З метою реалізації напряду організації ресурсного та інформаційного забезпечення до заходів 2013-2014 рр., для виконання у 2015-2016 рр., слід включити наступні:

1. Реалізація освітніх програм, підвищення інформаційної обізнаності суб'єктів підприємництва.

2. Підвищення рівня організаційного розвитку підприємств.

В межах реалізації напряду формування інфраструктури підтримки підприємництва, до завдань попередніх років доцільно додати:

1. Створення регіональної інформаційної системи, що передбачає виконання наступних заходів:

1) забезпечення роботи інформаційного ресурсу Єдиного дозвільного центру з метою інформування населення з питань започаткування власної справи, дозвільної системи, розміщення роз'яснень щодо нормативно - правового регулювання підприємницької діяльності;

2) видання презентаційних матеріалів Єдиного дозвільного центру, інформаційних брошур, довідників, посібників з роз'ясненням роботи центру, порядку видачі документів дозвільного характеру.

2. Залучення наукового потенціалу для наукової, аналітичної, інформаційної та організаційної підтримки малого і середнього підприємництва, що потребує реалізації наступних заходів:

1) створення науково-аналітичного центру моніторингу перспектив малого і середнього бізнесу;

2) створення інформаційно-комунікаційної платформи «Наука-бізнес» з метою надання інформаційної, консультаційної підтримки з питань організації та ведення бізнесу, формування банку проектів, механізмів донесення інформації до підприємців щодо проектів тощо;

3) підтримка роботи центру «Кар'єра» на базі Чернігівського національного технологічного університету для проведення:

– профорієнтаційної роботи з підприємцями-початківцями;

– проведення тренінгів за напрямками організації роботи груп, ефективного управління підприємством та комунікаціями;

– проведення консультативно-навчальних курсів та програм щодо відкриття власної справи та організації ведення бізнесу.

Для забезпечення ефективної роботи малого і середнього бізнесу на рівні підприємств доцільно забезпечувати розробку та реалізацію стратегії свого розвитку, які мають бути узгодженими зі стратегією розвитку регіону.

Оскільки система управління регіоном складається із систем управління суб'єктами господарювання, стратегія управління регіоном впливає на стратегію управління підприємствами. З іншого боку, результати господарської діяльності підприємств визначають об'єм валового регіонального продукту, конкурентоспроможність регіону і загальний регіональний ефект (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Взаємозв'язок стратегії управління регіоном і стратегії управління підприємствами

Як видно з рисунку, система управління регіоном функціонує, відповідно до певної стратегії, визначаючи загальний напрямок розвитку, нормативно-адміністративну, фінансово-кредитну, інвестиційну, ресурсну, інформаційну та інфраструктурну підтримку, і відповідні обмеження [6, 7] для n підприємств (де n – кількість підприємств у регіоні). Робота підприємств забезпечує для регіону бюджетний, соціальний, екологічний, інноваційний, науково-технічний ефекти, які впливають на рівень загального регіонального ефекту.

Оскільки проведений аналіз свідчить про наявність системної кризи в функціонуванні економіки Чернігівської області, зосередимо увагу на реалізації антикризової стратегії управління як регіоном, так і окремими підприємствами малого та середнього бізнесу.

Антикризова стратегія регіону полягає, насамперед, у реструктуризації економічної системи, тобто перепрофілюванні з традиційного індустріального розвитку на виробництво наукомісткої високотехнологічної продукції. Для цього необхідно здійснити наступні першочергові заходи [3]:

1. Провести антикризовий менеджмент на окремих підприємствах регіону. Для виробництв пропонується проведення комплексу заходів із поетапного їх виведення з кризового тренду в режим стійкого функціонування.

2. Орієнтувати діяльність регіональних органів державного управління на формування взаємодіючих підприємств, як ключового економічного напрямку виходу із кризи.

3. Започаткувати створення мережі інноваційних кластерів із виробництва конкурентоспроможної продукції.

4. Здійснювати цільову підтримку структуроутворюючих підприємств регіону, які мають виробничий апарат і трудові ресурси, здатні забезпечити випуск конкурентоздатної продукції на внутрішньому ринку.

6. Провести децентралізацію управління, що дозволить підприємствам стати менш вразливими щодо дії політичних, індустріальних і природних сил.

7. Забезпечити участь підприємств у реалізації програм державно-приватного партнерства.

Як видно, антикризова стратегія управління регіоном передбачає реалізацію антикризової стратегії управління підприємствами. Вплив трансформації соціально-економічних процесів у регіоні на антикризову стратегію управління підприємствами зумовлений також необхідністю підтримки конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону. Підприємство зацікавлене в підвищенні рівня залучення інвестицій, адже прагне розвивати своє виробництво, підвищувати конкурентоспроможність продукції [4]. Від стану привабливості підприємства залежить галузева та регіональна спрямованість його інвестиційної діяльності. Наявність повної інформації про галузь, регіон та умови господарювання суттєво впливають на привабливість підприємства. За інших рівних умов інвестор не буде вкладати кошти у привабливе підприємство, що належить до галузі кризового стану, або розташоване в непривабливому регіоні.

У Чернігівській області розробка антикризової стратегії підприємства прямо пов'язана із розробкою стратегії управління регіоном. Взаємодія суб'єктів розробки і реалізації стратегії управління регіоном із суб'єктами розробки і управління підприємств здійснюється наступним чином [1, 2] (рис. 2).

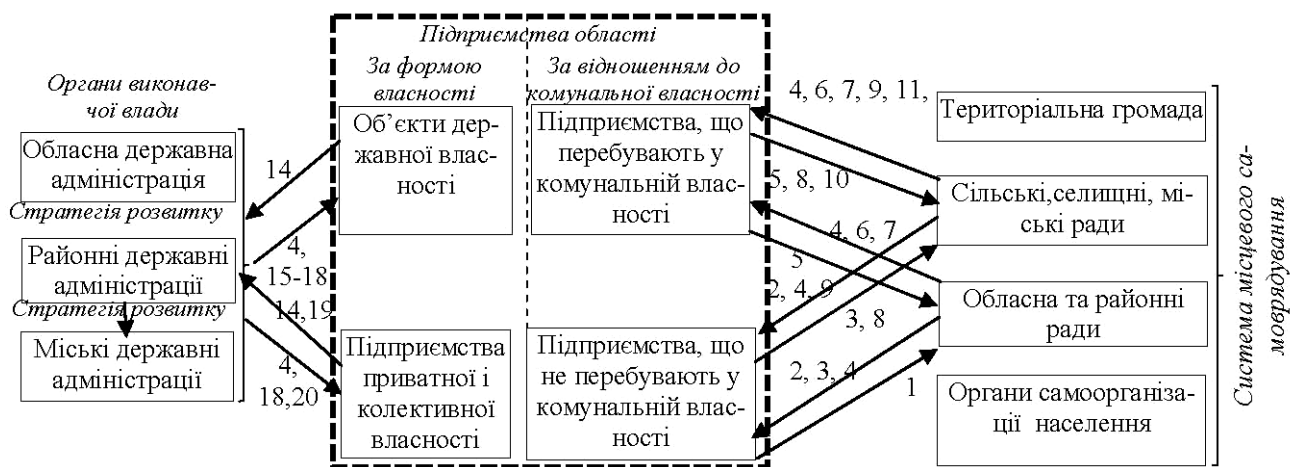


Рис. 3.2. Взаємодія суб'єктів господарювання, органів виконавчої влади та місцевого самоуправління щодо управління антикризовою стратегією підприємства:

1 – перевірки підприємств в межах компетенцій органів місцевого самоврядування; 2 – продаж, передача в оренду, концесія об'єктів комунальної власності; 3 – надання інформації за вимогою органів місцевого самоврядування, в межах їх компетенції; 4 – програма соціально-економічного та культурного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці; 5 – звіти про роботу; 6 – перевірки, контроль; 7 – рішення про продаж, передачу в оренду, концесію об'єктів комунальної власності; 8 – місцеві податки і збори; 9 – правова допомога; 10 – передача частини прибутку до місцевого бюджету; 11 – рішення про створення, ліквідацію, реорганізацію та перепрофілювання підприємств; 12 – спільне фінансування (утримання) підприємств; 13 – залучення іноземних інвестицій шляхом створення спільних підприємств; 14 – статистична інформація та інші дані, згідно законодавства; 15 – фінансування; 16 – управління; 17 – створення, реорганізація та ліквідація підприємств; 18 – сприяння зовнішньоекономічній діяльності підприємств; 19 – донорські кошти за програмами державно-приватного партнерства; 20 – реалізація державної політики підтримки малого бізнесу

Як видно з рисунку, на рівні регіону підприємство взаємодіє з місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоуправління. Чернігівська обласна державна адміністрація, як орган виконавчої влади, розробляє стратегію розвитку Чернігівської області [10-12], яка визначає пріоритети роботи підприємств регіону. Чернігівська обласна державна адміністрація організовує надання адміністративних послуг, публічної інформації, кадрової та освітньої підтримки для підприємств, що забезпечує розробку та реалізацію їх антикризової стратегії. Забезпечуючи розвиток малого та середнього підприємництва, адміністрація також працює за напрямком надання інформаційної та інфраструктурної підтримки. Спільно з ДО «Регіональний фонд підтримки підприємництва в Чернігівській області», забезпечує фінансово-кредитну підтримку інвестиційних проектів підприємств. У свою чергу, підприємства надають статистичні та інші дані, звіти про реалізацію інвестиційних проектів, у межах, передбачених чинним законодавством. Районні та міські державні адміністрації здійснюють підтримку підприємств у межах визначених повноважень. Для об'єктів державної власності органи виконавчої влади забезпечують фінансування та управління, приймають рішення про створення, реорганізацію та реконструкцію підприємств, що є інструментами антикризового управління.

Чернігівська обласна рада та районні ради, міські, сільські та селищні ради, як елементи системи місцевого самоврядування, розробляють програми соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, які визначають орієнтири для розробки антикризової стратегії підприємств. Підприємства можуть скористатися правом приватизації, оренди та концесії об'єктів комунальної власності. У свою чергу, підприємства сплачують до місцевих бюджетів місцеві податки та збори; за вимогою, згідно чинного законодавства, надають інформацію про результати своєї роботи, що є наслідком реалізації антикризової стратегії. Сільські, селищні та міські ради здійснюють фінансову та інвестиційну підтримку стратегій підприємств, що перебувають у комунальній власності, приймають рішення щодо створення, ліквідацію, реорганізацію та перепро-

філювання, приватизацію підприємств комунальної власності, що є також інструментами антикризового управління.

Для забезпечення постійного й дієвого контролю за виконанням завдань і заходів антикризової стратегії розвитку регіону доцільним є створення в межах органів регіонального управління координаційної ради, головними завданнями якої мають бути наступні: аналіз стану виконання встановлених завдань за досліджуваний період; визначення причин відхилення від прогнозованих показників; підготовка пропозицій щодо усунення виявлених відхилень; пошук додаткових фінансових і матеріальних ресурсів для забезпечення виконання завдань стратегії.

Таким чином, узгоджена реалізація стратегії розвитку малого і середнього підприємництва зі стратегією розвитку Чернігівської області дозволить забезпечити підтримку малого і середнього бізнесу, а також досягти стратегічних і тактичних цілей регіону.

Література

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», від 21 травня 1997 р., № 280/97-ВР.
2. Закон України «Про місцеві державні адміністрації», від 9 квітня 1999 р., N 586-XIV.
3. Ковтун О.А. Сучасні підходи до розробки та реалізації антикризової стратегії розвитку промисловості регіону [Електронний ресурс] / Олег Ковтун – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=447>.
4. Лівощко Т.В., Моргунова К.І. Інвестиційна привабливість підприємств [Електронний ресурс] / Тетяна Лівощко, Карина Моргунова – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_101.pdf.
5. Новини [Електронний ресурс] / Чернігівська обласна рада. – Режим доступу: http://www.chernihivoblrada.gov.ua/index.php?th=mod&module=7&mod_method=show_item&id=225.
6. Обласна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2013-2014 рр. [Електронний ресурс] / Чернігівська обласна державна адміністрація. – Режим доступу: http://cg.gov.ua/web_docs/1/2013/01/docs/Prog13-2014.pdf.
7. Обласна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2015-2016 рр. (проект) [Електронний ресурс] / Чернігівська обласна державна адміністрація. – Режим доступу: <http://economy.cg.gov.ua/index.php?id=6544&tp=1&pg>.
8. Регіональні консультації з Порядку денного розвитку після 2015 року [Електронний ресурс] / Пріоритети розвитку після 2015-го року. – Режим доступу: <http://post2015ukraine.org/posts/27>.
9. Соціально-економічне становище регіону [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Режим доступу: http://chernigivstat.gov.ua/social_ekonom.

10. Стратегія розвитку України 2020 [Електронний ресурс] / Реформи в Україні. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/2020/Strategy2020updUA.pdf>.

11. Стратегія соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015 року [Електронний ресурс] / Департамент економічного розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://economy.cg.gov.ua/index.php?id=6615&tp=1&pg>.

12. Стратегія сталого розвитку Чернігівської області до 2020 року [Електронний ресурс] / Чернігівська державна обласна адміністрація – Режим доступу: <http://cg.gov.ua/index.php?id=118434&tp=0>.

3.2. Економічний потенціал взаємодії бізнесу і держави в рамках державно-приватного партнерства

Враховуючи історичний досвід тісного зв'язку держави і ринкових структур, на сучасному етапі розвитку економіки України необхідно об'єднати переваги ринкових відносин з можливостями державних важелів позитивної дії на економічний розвиток регіону. Потрібно шукати нові форми взаємостосунків держави і підприємництва. В сучасних умовах досягнення стратегічних цілей державної влади неможливе без тісної співпраці державних і муніципальних органів влади з представниками приватного бізнесу. Зменшення доходів державного бюджету спричинило за собою скорочення бюджетів всіх рівнів, а, отже, і фінансування інвестиційних проектів як регіонального, так і державного значення. Проте, у багатьох галузях існує необхідність в значних інвестиціях, а держава, в свою чергу, не здатна самотійно фінансувати відповідні проекти (наприклад, будівництво або реконструкцію об'єктів інфраструктури). Стратегії, що розробляються і реалізуються, і програми розвитку орієнтовані на сумісне використання бюджетних і приватних коштів – без цього неможливо здійснити масштабні, стратегічні проекти і забезпечити високу конкурентоздатність країни.

Практика показує, що перспективним напрямом розвитку економічних відносин є використання державно-приватного партнерства (ДПП).

В розвинених країнах ДПП використовується для залучення приватних інвестицій у великі інфраструктурні проекти. Для нашої країни ця модель може вирішувати не тільки економічну, політичну, але і соціальну задачу.

На сьогоднішній день не можна недооцінювати значення політичного аспекту ДПП. Низька інвестиційна привабливість або небажання приватного інвестора вкладати засоби в той або інший сектор лежать не в економічній і навіть не в правовій площині. Бізнес часто просто не бачить ні стратегічної інвестиційної мети, визначеної державою, ні самої готовності з її боку утворити коаліцію з бізнесом на рівноправній основі – тобто на принципах партнерства. При реалізації проектів державно-

приватного партнерства держава дістає можливість безперешкодно і ефективно реалізовувати свої функції через контроль, регулювання і дотримання суспільних інтересів, а регіон дістає додаткові можливості для розвитку науково-технічного потенціалу. Різноманіття форм ДПП свідчить про те, що в ньому зацікавлені всі сторони, що беруть участь в процесі взаємодії. Щодо джерел фінансування ДПП, то воно може здійснюватися за рахунок: фінансових ресурсів приватних партнерів, запозичених ресурсів, засобів державного і місцевого бюджетів.

Успішна реалізація проектів державно-приватного партнерства залежить від цілого ряду чинників і умов, надійності учасників, а також особливостей середовища, в якому ця співпраця розвивається. У зв'язку з цим особливу актуальність має розробка стратегії державно-приватного партнерства з метою підвищення успішності реалізації проектів ДПП.

Термін «державно-приватне партнерство» з'явився на початку 90-х рр. ХХ в. і зв'язаний, головним чином, з «британською моделлю». В 1992 р. уряд Д. Мейджора оголосило про так звану «приватну фінансову ініціативу», яка була модернізованою концепцією управління держвласністю. Суть полягала в тому, щоб в рамках договорів і угод про державно-приватне партнерство передати приватному сектору функції фінансування (будівництва, реконструкції, експлуатації, управління і т. п.) об'єктів соціально-культурної і виробничої інфраструктури, що знаходяться в державній власності. Дана кардинальна зміна системи державного управління у Великобританії спричинила за собою істотну трансформацію в інституційному середовищі, а також у взаємостосунках держапарату і приватного бізнесу.

Державно-приватне партнерство (від англ. Public Private Partnership) – це вид взаємодії між державним партнером, в особі держави, територіальних громад та органів місцевого самоврядування, і приватним партнером – юридичними або фізичними особами-підприємцями, спрямований на отримання конкретних економічних результатів, таких як, наприклад, розвиток інфраструктурних проектів.

Успішна реалізація проектів державно-приватного партнерства залежить від цілого ряду чинників і умов, надійності учасників, а також особливостей середовища, в якому ця співпраця розвивається. У зв'язку з цим особливу актуальність має розробка стратегії державно-приватного партнерства з метою підвищення успішності реалізації проектів ДПП.

Загальновизнаними базовими ознаками ДПП є:

- сторони ДПП - держава і приватний бізнес;
- взаємодія сторін в ДПП закріплюється на офіційній, юридичній основі (угоди, контракти і т.п.);
- взаємодія вказаних сторін має партнерський, рівноправний характер (тобто в обов'язковому порядку повинен дотримуватися паритет, баланс обопільних інтересів);

- ДПП має публічну, суспільну спрямованість (його головна мета – задоволення державного інтересу);
- в процесі реалізації проектів на основі ДПП консолідуються об'єднуються активи (ресурси і внески) сторін;

- фінансові ризики і витрати, а також досягнуті в ДПП результати розподіляються між сторонами в пропорціях згідно взаємним домовленостям, зафіксованим у відповідних угодах, договорах, контрактах і т. п.

Проблемами розвитку ДПП в Україні займалися В. Беседін, О. Єгорова, І. Крейдич, В. Мотриченко, О. Навроцька, В. Островецький, В. Пилипів, В. Ребок, Є. Черевиков та інші. Серед іноземних авторів питання взаємодії приватного сектора та держави досліджували В. Варнавський, А. Ізагіре, Мануель Н. Роджер, Ц. Харріс, М. Хаускамп та ін.

Питання організації взаємодії органів влади і бізнесу і як наслідок, оцінки потенціалу подібної взаємодії в умовах розвитку регіону в умовах сьогодення мають особливу важливість. Проте вони недостатньо опрацьовані в теоретичному і практичному плані. В даний час в регіональних економічних дослідженнях не існує детального дослідження категорії потенціалу взаємодії суб'єктів ДПП.

На основі вивчення літератури з питання потенціалу як економічної категорії можна виділити наступні підходи до визначення поняття «економічний потенціал». Термін «потенціал» в широкому значенні - це засоби, запаси, джерела, що є в наявності та можуть бути використані для досягнення мети або розв'язку будь-якої задачі в конкретній області.

Економічний потенціал згідно думок відображає здібності будь-якої економічної системи до розвитку, до максимально ефективного використання наявних ресурсів. В сучасному економічному словнику економічний потенціал визначається як сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [4].

В дослідженні питання економічного потенціалу ДПП будемо виходити з припущення про те, що економічний потенціал ДПП як потенціал взаємодії залежить від величини економічного потенціалу суб'єктів, що є сторонами партнерства, та рівня соціально- економічного розвитку регіону. Однією з головних умов, що сприяють ефективному соціально-економічному розвитку регіону, є оптимальне поєднання ресурсів приватного сектора та держави. Здатність мобілізувати достатній обсяг сировинних, фінансових, трудових ресурсів та ефективно його використати в певному галузевому напрямку визначає економічний потенціал ДПП. Його можна визначити як комплексну характеристику рівня економічної потужності партнерської взаємодії, наявності ресурсів і відповідної можливості розширеного відтворення, забезпечення господарювання і соціально-економічного прогресу розвитку суспільства. Потенціал ДПП формується і розвивається в суку-

пності відносин всього регіону. Особливе значення для створення такого потенціалу має спільна діяльність за рішенням задач соціально-економічного розвитку регіону.

З точки зору категорії економічного потенціалу державно-приватне партнерство може розглядатись як система відносин щодо формування, розподілу та використання ресурсів в результаті партнерської взаємодії з метою стійкого розвитку регіону. Відповідно здатність механізму ДПП мобілізувати достатній обсяг фінансових ресурсів та ефективно його використати в певному галузевому напрямку визначає економічний потенціал ДПП. Безперечно, що важливим моментом вибору напрямів формування і функціонування регіональної політики ДПП є оцінка величини економічного потенціалу ДПП регіону з метою створення необхідних умов і виробництва потрібних благ для життєзабезпечення населення.

Економічний потенціал ДПП – поняття комплексне, що об'єднує в собі широкий спектр ресурсів партнерства. Економічний потенціал ДПП необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими даному суспільно-економічному інституту партнерськими відносинами, що виникають між органами державної влади, приватним сектором з приводу повного використання їхніх фінансових, організаційних, виробничих, ресурсних та управлінських здібностей зі створення матеріальних благ і послуг. В цьому контексті підкреслюється основна риса економічного потенціалу. Тому величина потенціалу є тим критерієм, що дозволяє оцінити можливості та ресурси договірної взаємодії держави та приватного сектора економіки. В залежності від стану економічного потенціалу ДПП іде процес вибору та реалізації регіональної стратегії ДПП. Ця агломерація має свої закономірності розвитку, від уміння використання яких у вирішальному ступені залежить ефективність економіки регіону, темпи та якість її росту.

Для визначення поняття «потенціал ДПП» слід в першу чергу відзначити, що ДПП з погляду теорії сучасної економічної науки є відкритою економічною системою, основними елементами якої є державний та приватний партнери, наявні та перспективні ресурси, цілі взаємодії цих партнерів та сама взаємодія як процес, кінцевою метою якого є випуск продукції та максимальне задоволення корпоративних та суспільних інтересів. При цьому під продукцією розуміються товари, роботи та послуги.

Спираючись на особливості визначення потенціалу у сфері природних наук і звернувшись до тлумачення поняття «потенціалу» від латинського слова «*potentia*», передбачається розглядати економічний потенціал ДПП як атрибут даної бізнес-системи.

Застосування категорії економічного потенціалу ДПП в процесі формування політики соціально-економічного розвитку регіону має істотні переваги. По-перше, дозволяє дати комплексну оцінку поточного і перспективного стану партнерства, при цьому останнє розглядається як об'єкт економічних відносин. По-друге, дозволяє порівняти між собою проекти ДПП як різної галузевої спрямованості, так і дослідити доцільність аналогічних

проектів ДПП декількох регіонів. Визначення економічного потенціалу ДПП окремо взятого регіону дозволяє зробити висновок про напрямки даної партнерської взаємодії даної території, відповідно зіставляти між собою різні райони і регіони.

В процесі управління ефективністю реалізації політики ДПП важливу роль відіграє раціональне використання його економічного потенціалу, у зв'язку з чим, на нашу думку, доцільним є виділення ресурсної (сукупність ресурсів, які на даний момент є для розвитку) і результативної (здібність регіону до ефективного використання ресурсів ДПП) частин [2]. Структурний склад економічного потенціалу припускає наступне поєднання складових: природні ресурси й середовище перебування, населення як трудові ресурси й суб'єкт споживання, виробничі й економічні ресурси, географічне положення в розрізі загальносистемних зв'язків, адміністративно-державне керування, інфраструктура як система комунікаційних зв'язків.

Крім цього, категорію економічного потенціалу ДПП пропонується розглядати на двох рівнях: досягнутому (існуючому) і перспективному (максимально можливому). Досягнутий рівень - це ресурси і можливості, що є у державного і приватного секторів. Це реальна складова економічного потенціалу ДПП. Перспективний рівень – максимально можливий обсяг ресурсів, якими можуть володіти суб'єкти партнерства за умови залучення всіх можливостей і прихованих резервів, що є в розпорядженні. Аспект часового виміру економічного потенціалу полягає в аналізі динаміки використання й руху всіх видів задіяних на даний момент, ресурсів і тих ресурсів, які можуть бути використані в планований інтервал часу.

Таким чином, аналіз економічного потенціалу ДПП складається з аналізу продуктивних сил, техніко-економічних можливостей, організаційних механізмів управління, можливостей реалізації підприємницької і господарської ініціативи, їхньої діалектичної взаємодії. Економічний потенціал ДПП має складну структуру, компоненти якої тісно пов'язані між собою. Виробничий потенціал ДПП характеризує ресурси виробництва, кількісні і якісні їх параметри, визначальні максимальні можливості сторін партнерства по виробництву матеріальних благ .

Другим найважливішим чинником у складі економічного потенціалу є кадровий потенціал. Кадровий потенціал ДПП - це можлива кількість і якість праці, яке мають свій в розпорядженні обидві сторони партнерства в особі кваліфікованого персоналу сторін партнерства. Кадровий потенціал партнерства як система завжди більше суми складових її частин — індивідуальних можливостей, кваліфікації і навичок окремих фахівців.

Прямий вплив існує між виробничим і кадровим потенціалами. В основі економічного розвитку суб'єктів ДПП лежать підвищення продуктивності праці, показників ефективності використання основних фондів, енергоефективності, підвищення рівня технологічного розвитку і наукоємкого виробництва. Найбільший ефект в стратегії інтенсивного зростання

дають створення і упровадження інновацій. У зв'язку з цим при розробці концепції економічного потенціалу ДПП, його підтримці і підвищенні виникає необхідність оцінки такої характеристики, як інноваційний потенціал. Інноваційний потенціал є прискорюючим чинником, який здатний опосередковано вплинути на загальний результат через інші компоненти.

Інвестиційний потенціал має найбільш узагальнюючий вплив на всі елементи і, як наслідок, на кінцевий результат. Це обумовлено тим, що виробничий, кадровий і інноваційний потенціали несуть в собі інформацію про активи і ресурси (оборотні, необоротні, трудові) сторін - партнерів ДПП, а інвестиційний потенціал полягає в оцінці величини і структури джерел формування цих активів і ресурсів.

Інвестиційний потенціал є найбільш вивченою і розробленою категорією серед всіх компонентів. Це обумовлено декількома причинами. По-перше, інвестиційний потенціал піддається вимірюванню, існує множина кількісних методів для розрахунку його складових і оцінки їх зміни в часі. По-друге, відносна однорідність явища, яке описує інвестиційний потенціал. Це виражається і в одиницях вимірювання, які використовуються при його оцінці. При розрахунку інвестиційного потенціалу використовуються величини, що характеризують стан майна і джерел його виникнення, виражені в грошовому виразі, на їх основі формуються абсолютні і відносні показники. У свою чергу категорія інвестиційного потенціалу теж неоднорідна, вона базується на основних категоріях інвестиційного і комплексного економічного аналізу. Ядром фінансового потенціалу організації є оцінка фінансового стану. Оцінка потенціалу припускає перш за все вивчення фінансового стану з метою визначення поточного положення справ в організації.

В той же час в період формування ринкових відносин в економічному середовищі слід виділити ще одну складову економічного потенціалу – ринковий потенціал, тобто потенційно можливу необхідність в заданому продукті.

Об'єднання потенціалів в єдиний процес приводить до синергетичного ефекту. При цьому елементи потенціалу ДПП повинні функціонувати одночасно і в сукупності, оскільки закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їх поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами. Синергетична взаємодія може мати двояку користь: пряму й опосередковану. Пряма користь проявляється в збільшенні чистих грошових потоків від найбільш повного використання потенціалу в результаті реалізації проектів ДПП. Під опосередкованою користю мається на увазі збільшення вартості потенціалу конкретної партнерської взаємодії або зміна мультиплікатора ціна/прибуток.

Досліджуючи співвідношення структурних елементів потенціалу (персонал, процеси виробництва, процеси передачі / отримання інформації, процеси управління фінансовими ресурсами і ін.), неважко помітити ве-

лику схожість елементів. Саме це дозволяє зробити висновок, що потенціал є одним з атрибутивних, т. е. невід'ємних характеристик ДПП. З точки зору функціональної моделі економічного потенціалу ДПП загальну схему побудови потенціалу можна окреслити наступним чином:

$$E_n = f(P_n; T_n; I_n; I_{nn}; P_n) \quad (3.1)$$

де P_n – виробничий потенціал; T_n – трудовий потенціал; I_n – інвестиційний потенціал; I_{nn} – інноваційний потенціал, P_n – ринковий потенціал.

Діагностика реалізації та розвитку економічного потенціалу ДПП формується на основі наступних принципів і задач (таблиця 3.1).

Економічний потенціал ДПП виражає, по суті, граничні можливості партнерства. В сучасних умовах доцільно відмовитися від вивчення економічного потенціалу на користь поглибленого аналізу стратегічного економічного потенціалу ДПП, якого можливо досягти в стратегічній перспективі відповідно до заданої стратегічної мети. Іншими словами, стратегічний економічний потенціал ДПП визначається як сукупність внутрішніх і зовнішніх сил і чинників, що забезпечують досягнення стратегічної мети даної партнерської взаємодії. Він сприяє розвитку конкурентоздатних компетенцій партнерства і забезпечує властивість адаптації партнерської взаємодії до змін в оточуючому середовищі.

Таблиця 3.1

Принципи та спільні задачі діагностики реалізації і розвитку економічного потенціалу ДПП

Принципи	Задачі
Наукової обґрунтованості і об'єктивності	Ідентифікація реального стану приватного сектора і об'єктів ДПП
Системності і комплексності	Вивчення структури потенціалу, параметрів його функціонування
Альтернативності варіантів дослідження	Встановлення основних тенденцій і структурних пропорцій реалізації потенціалу ДПП
Гнучкості і реакційності	Виявлення специфічних проблем реалізації і розвитку потенціалу
Комбінування і варіантності методів безперервності	Встановлення основних чинників, що змінюють рівень його використання, стан елементів, масштабу їх впливу

Ефективне управління формуванням і використанням стратегічного потенціалу партнерства дозволить створити базис для успішної реалізації мети конкретної партнерської взаємодії в умовах змін соціально-економічного середовища. На кожен складову економічного потенціалу впливає система чинників відповідно до основної цільової функції. Реалізація цільових функцій повинна здійснюватись за допомогою дії через наступні основні групи чинників: структурних, організаційно-економічних і управлінських.

Структурні чинники передбачають вплив на ефективність використання економічного потенціалу через: раціональне використання трудових ресурсів, підбір і розстановку кадрів; спеціалізацію і кооперацію виробництва, формування раціональної структури; оптимізацію структури матеріально-технічних ресурсів; оптимізацію структури фінансових ресурсів і оборотних коштів [4].

Організаційно-економічні чинники впливають через: організацію праці і матеріальне стимулювання; прогресивні системи організації виробництва в галузі; організаційно-економічні відносини; економічне регулювання використання фінансових ресурсів і обігових засобів; економічне стимулювання освоєння досягнень науки і техніки.

Управлінські чинники впливають шляхом використання наступних механізмів: вдосконалення системи управління персоналом в процесі реалізації проектів ДПП; управління технологічними процесами; визначення пріоритетів капітальних вкладень; управління використанням ресурсів; управління науково-технічним прогресом.

В Україні на даний час є досить значний потенціал державно-приватного партнерства у ряді капіталомістких галузей економіки, в регіональному і місцевому господарстві, у сфері дрібного і середнього бізнесу, який на жаль зараз недостатньо використовується. Органи і представники державної влади регіонального та муніципального рівнів за допомогою ДПП матимуть можливість залучення уваги суспільства, підприємницьких спітовариств, а також керівників організацій до потенційних можливостей і проблем розвитку тієї або іншої галузі, володіючи при цьому ініціативою по підтримці перспективних напрямів розвитку економіки та її інституціональної інфраструктури. Накопичена світовим досвідом різноманітність концептуальних підходів, форм, методів і конкретних механізмів державно-приватного партнерства цілком може бути використана при рішенні ряду важливих задач сучасної регіональної політики.

Література

1. Грищенко С. Подготовка и реализация проектов публично-частного партнерства/С.Грищенко.-К., ФОП Москаленко О.М., 2011.-140 с.
2. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления /Г.Б.Клейнер// Российский журнал менеджмента, т. 1.- № 1-2003. – С.108-124.

3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б.Клейнер.- М.: Наука, 2004.

4. Кушніренко О.М. Сутність державно-приватного партнерства та переваги його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / О.М. Кушніренко. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Kushnir.pdf>/.

5. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. Приоритетные национальные проекты: первые итоги и перспективы реализации [Електронний ресурс] / Михеев В. А. // Сборник научных работ. - М., 2007. - 320с. – Режим доступу: <http://www.c-society.ru/wind.php?>.

6. Навроцька О.В. Державно-приватне партнерство у фінансуванні розвитку інфраструктури України / О.В. Навроцька // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць / [наук. ред. І.Г. Манцуров]. – К.: НДЕІ, 2009. – Вип. 6 (97). – С. 21–26.

3.3. Форми та механізми реалізації партнерства держави та суб'єктів підприємницької діяльності

Стійкий розвиток економіки повинен базуватися, по-перше, на здатності економіки до відновлення показників розвитку після впливу; по-друге, здатності економіки до збереження показників розвитку під час впливу. В сучасних умовах партнерство держави та суб'єктів господарювання є одним із засобів відновлення української економіки після політико-економічної кризи та сприяння її поступальному розвитку, а в довгостроковій перспективі може стати ефективним інструментом створення інноваційної економіки.

В науковій літературі неоднозначним залишається питання визначення сутності взаємодії державного та приватного секторів, їхнього партнерства, так і варіативними є форми, моделі та механізми їх реалізації, які можуть виокремлюватися в залежності рівня складності та масштабності, способу участі, власності об'єкту інфраструктури, розподілу ризиків, тривалості співробітництва, ін. Більш того, відсутній понятійний апарат щодо застосування термінів «модель», «форма», «вид», «механізм» і т.п., які часто використовуються як синоніми. В світовій практиці застосовується багато різних форм партнерства приватного та державного секторів.

Світовий банк (The World Bank) пропонує наступну класифікацію форм взаємодії держави та суб'єктів господарювання, в основу якої покладений зростаючий ступінь відповідальності та прийняття ризиків публічним та приватним секторами (рис. 3.3).

На основі розглянутих форм партнерства державного та приватного секторів, пропонується розглядати їх взаємодію в залежності від строку:

- 1) короткострокове партнерство (до 5 років);
- 2) довгострокове партнерство – це державно-приватне партнерство (від 5 до 50 років);
- 3) безстрокове партнерство.

Ступінь фактичної участі приватного сектору може бути більшим або меншим в залежності від обраної моделі партнерства та масштабів передачі правомочностей власника від державних структур суб'єкту господарювання.

Світовий досвід реалізації проектів партнерства виділяє дві основні форми взаємодії державного і приватного секторів [3]:

1) контрактні форми – це партнерство, яке основане виключно на контрактних взаємовідносинах між учасниками проектів. Характерною особливістю даної форми є те, що, як правило, угода укладається з метою реалізації окремого інвестиційного проекту. До них відносяться контракт, оренда (лізинг), концесія, угода про розподіл продукції, ін.;

2) інституціональні форми, які мають організаційний характер та передбачають створення спільних підприємств з метою виконання робіт та надання послуг на користь держави, в тому числі продаж частки державних компаній приватним з метою залучення фінансування та якісного управління проектами.

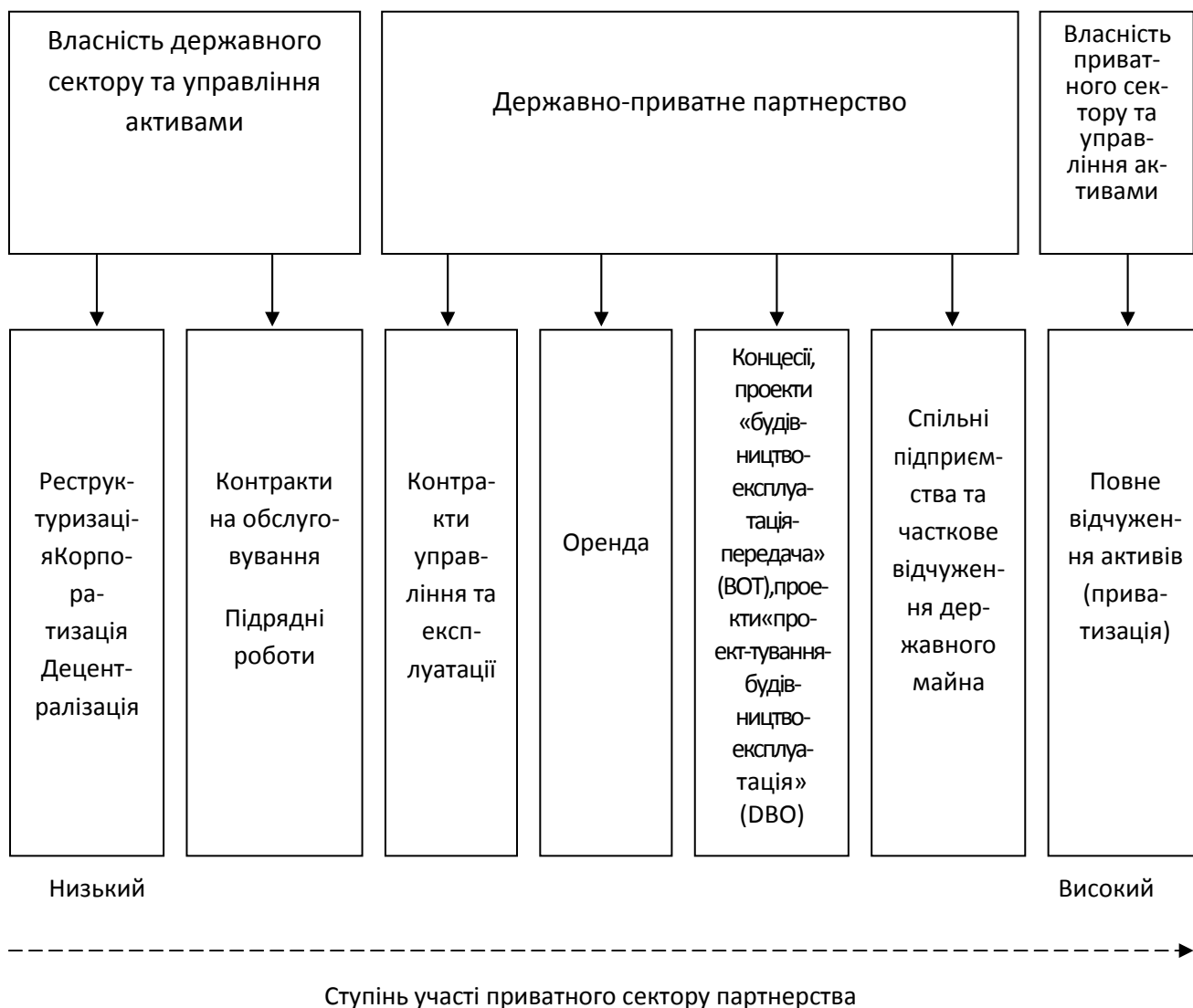


Рис. 3.3. Форми партнерства державного та приватного секторів [1]

Більш детальну характеристику основних форм партнерства державного та приватного секторів в залежності від рівнів відповідальності та ризиків надає Азіатський банк розвитку (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Узагальнення ключових характеристик основних форм партнерства державного та приватного секторів [2]

	Контракти на надання послуг	Контракти на управління	Контракти на лізинг	Концесії	Будівництво – експлуатація – передача
Масштаб	Численні контракти на різні допоміжні послуги, такі як вимірювання за допомогою приладів, виставлення рахунків, ін.	Управління всією операційною діяльністю або основним компонентом	Відповідальність за управління, операції та конкретні оновлення	Відповідальність за всі операції та за фінансування і здійснення конкретних інвестицій	Інвестиції та експлуатація основного компонента (наприклад, очисні споруди)
Форма власності на активи	Державна	Державна	Державна	Державна / Приватна	Державна / Приватна
Тривалість	1-3 роки	2-5 років	10-15 років	25-30 років	Різна
Відповідальність за експлуатацію та технічне обслуговування	Державна	Приватна	Приватна	Приватна	Приватна
Капітальні інвестиції	Державні	Державні	Державні	Приватні	Приватні
Комерційний ризик	Державний	Державний	Спільний	Приватний	Приватний
Загальний рівень ризику, який приймає на себе приватний сектор	Мінімальний	Мінімальний / помірний	Помірний	Високий	Високий
Умови компенсації	Ціна за одиницю	Фіксований збір, переважно зі стимулами продуктивності	Частина доходів від тарифів	Всі або частина доходів від тарифів	Здебільшого фіксовані, частина – змінні, пов'язані з параметрами виробництва
Конкуренція	Інтенсивна та безперервна	Лише один раз; контракти зазвичай не поновлюються	Лише початковий контракт; з наступних контрактів зазвичай проводяться переговори	Лише початковий контракт; з наступних контрактів зазвичай проводяться переговори	Лише один раз; найчастіше проводяться переговори без прямої конкуренції

Спеціальні характеристики	Корисні як частина стратегії для покращення ефективності державної компанії; сприяє розвитку місцевого приватного сектора	Проміжні рішення під час підготовки до більш інтенсивної приватної участі	Покращує операційну та комерційну ефективність; розвиває місцевих співробітників	Покращує операційну та комерційну ефективність; мобілізує фінанси для інвестицій; розвиває місцевих співробітників	Мобілізує фінанси для інвестицій; розвиває місцевих співробітників
Проблеми та задачі	Потребує здатності адмініструвати чисельні контракти та чіткого дотримання контрактного права	У керівництва може і не бути адекватного контролю над ключовими елементами, такими як бюджетні ресурси, кадрова політика, ін.	Потенційні конфлікти між державним органом, який несе відповідальність за інвестиції, і приватним оператором	Як компенсувати інвестиції та забезпечити гарне техобслуговування на протязі останніх 5-10 років контракту	Не обов'язково покращує ефективність операцій, що здійснюються

Найпростішою формою є контрактні відносини з повним збереженням кожним партнером всіх правомочностей власності.

Контракт - це договір, що укладається між державним та приватним партнерами на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. До них можна віднести:

- контракти на виконання робіт;
- контракти на надання суспільних послуг;
- контракти на управління;
- контракти на постачання продукції для державних потреб;
- контракти на надання технічної допомоги, ін.

В діючому українському законодавстві зазначені види контрактів окремо не виокремлюються і дуже часто ототожнюються з традиційними державними закупівлями. Як правило, їх складно виокремити від контрактів державно-приватного партнерства.

Механізм державних закупівель застосовується, як правило, для придбання простих товарів або необхідних послуг; дозволяє зі значної кількості постачальників обрати найбільш ефективного з метою економії витрат і передбачає отримання непрямой державної підтримки. В той час як підготовка проекту державно-приватного партнерства займає значно більше часу та коштів, зокрема на його розробку та консультації органів влади, є складним з точки зору фінансових механізмів. Здійснюючи державні закупівлі, державна установа відповідає за визначення кількості та якості виробленої продукції, наданої послуги, виконаних робіт і встановлює на них ціну з суб'єктами підприємницької діяльності через процедури закупівель. Отже, держава визначає всі специфікації кінцевого результату, а роль підприємництва полягає лише в виконанні необхідного замовлення.

В той же час державно-приватне партнерство може бути пов'язано з державними закупівлями щодо відбору постачальників на основі регламентованих процедур проведення державних закупівель.

Слід зазначити, що контракти державно-приватного партнерства є більш ефективними, оскільки існує низька ефективність діяльності підприємств державного сектору, що найчастіше пов'язане з непрозорою схемою фінансування, неефективними або корупційними методами державних закупівель.

Таким чином, можна виділити ряд відмінностей між традиційними державними закупівлями та контрактами державно-приватного партнерства. По-перше, останні розраховані на довготривалий період (понад 5 років). По-друге, вони можуть поєднувати в одному контракті декілька видів послуг, робіт, наприклад, розробку, будівництво, управління, фінансування тощо. По-третє, на відміну від державних закупівель контракти державно-приватного партнерства дозволяють більше ризиків та відповідальності перекласти на приватного партнера. Укладання контрактів державно-приватного партнерства, дозволяє приватному партнеру інвестувати більше ресурсів та зусиль в якість продукції, послуг, робіт з метою зниження потенційних витрат в майбутньому. Це дозволяє зробити висновок, що партнерство для приватного сектору є більш ефективною системою стимулювання.

Наступною формою партнерства державного та приватного секторів є оренда та лізинг. За договором оренди приватний партнер отримує право володіння та використання державного (комунального) майна протягом довготривалого терміну. Приватний партнер відповідає за експлуатацію, технічне обслуговування та реконструкцію майна, а також за фінансування. Державний партнер залишається власником об'єкта оренди та може продовжувати нести відповідальність за фінансування капіталовкладень.

Згідно ст.2 п.1 Закону України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992р. за №2269-ХІІ (зі змінами і доповненнями) орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності [4].

Приватний партнер здійснює стягнення платежів за надані послуги та отримання відповідного доходу. Винагородою є дохід від стягнення платежів за вирахуванням орендної плати або фіксованого платежу державному партнеру за користування активами. Таким чином, держава перекладає суттєву частку ризиків та відповідальності на приватного партнера.

Об'єктами оренди є активи, наприклад, цілісні майнові комплекси, нерухоме майно (будівлі, споруди, нежитлові приміщення), ін. Оренда виникає на основі договору, який укладається між орендодавцем та орендарем.

В Україні орендні відносини регулюються наступними основними нормативно-законодавчими актами:

- загальну базу щодо оренди визначено Цивільним кодексом України від 16.01.2003р. за №435-IV (зі змінами і доповненнями) [5];

- оренда майна та лізинг у сфері господарювання визначенні Господарським кодексом України від 16.01.2003р. за №436-IV (зі змінами і доповненнями) [6];

- відносини, пов'язані з орендою землі, регулюються Законом України «Про оренду землі» від 06.10.1998р. №161-XIV (зі змінами і доповненнями) [7];

- особливості оренди державної та комунальної власності регламентуються Законом України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992р. за №2269-XII (зі змінами і доповненнями) [4], Законом України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010р. за №2624-VI (зі змінами і доповненнями) [10], Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16 грудня 1997р. №723/97-ВР (зі змінами і доповненнями) [11], Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011р. за №3687-VI [12] та ін.

Найбільш розповсюдженою формою державно-приватного партнерства є концесія. В Законі України «Про концесії» від 16.07.1999р. за №997-XIV (зі змінами і доповненнями) визначено, що концесія - це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [8].

В Україні особливості здійснення концесійної діяльності в окремих сферах господарської діяльності визначаються відповідними спеціальними законами.

Наступною формою державно-приватного партнерства є угода про розподіл продукції, яка стала легітимною в Україні після прийняття Закону «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999р. за №1039-XIV (зі змінами і доповненнями) [9]. Ця форма партнерських відносин нагадує класичну концесію, проте все ж таки має відмінності щодо відносин власності між державним та приватним учасниками. Якщо в концесії концесіонеру на правах власності належить вся отримана продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру держави належить лише її частина.

В ст.4 п.1 зазначеного Закону, визначено, що відповідно до угоди про розподіл продукції одна сторона - Україна (держава) доручає іншій стороні - інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції. Угодою про розподіл продукції регулюються відносини, що виникають у

процесі виконання пошукових робіт, розвідки та видобування корисних копалин, розподілу виробленої продукції, її транспортування, обробки, зберігання, переробки, використання, реалізації чи розпорядження нею іншим чином, а також будівництва та експлуатації пов'язаних з цим промислових об'єктів трубопроводів та інших об'єктів [9, ст.2 п.2]. Строк дії угоди про розподіл продукції визначається сторонами, однак не може перевищувати п'ятдесяти років з дня її підписання [9, ст.14 п.1].

Поширеною формою партнерства є інституціональне, яке може діяти в двох випадках:

1. Створення нового спільного підприємства державним і приватним партнерами. Діяльність таких підприємств повинна відповідати принципам державно-приватного партнерства, при цьому контрактні форми (концесія, оренда, ін.) ними не застосовуються.

2. Передача приватному партнеру державних зобов'язань, в тому числі продаж частки підприємства приватному партнеру.

Створення нової юридичної особи дозволяє державному партнеру через участь у контролюючих органах зберігати відносно високий ступень контролю над виконанням проекту щодо поточної, адміністративно-господарської та інвестиційної діяльності. Спільні підприємства – є альтернативою повної приватизації. В межах спільного підприємства державний і приватний партнери інвестують кошти і зацікавлені в успіхах та ефективності діяльності. Проте подвійна роль державного партнера як власника і регулятора може призвести до конфлікту інтересів.

Російські вчені залежно від характеру вирішуваних в межах державно-приватного партнерства конкретних задач форми підрозділяють на окремі типи (моделі): організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації [13], зазначаючи, що в багатьох випадках використовуються форми, що базуються на перевагах різних моделей та їх поєднанні.

При організаційній моделі суттєвих змін у відносинах власності не відбувається, співпраця відбувається шляхом залучення третіх осіб (організацій), переуступки окремих функцій і контрактних зобов'язань, використання можливостей передачі об'єктів у зовнішнє управління. Розповсюдженим прикладом цього типу є концесія.

До моделей фінансування відносяться комерційний найм, оренда, всі види лізингу, попереднє та інтегроване проектне фінансування.

Модель кооперації – це об'єднання зусиль партнерів в будь-якій формі та методах для створення нової споживчої вартості як публічного блага. Таке об'єднання потребує складних, в тому числі холдингових, структур щодо спорудження об'єктів, особливо в виробничій та соціальній інфраструктурі.

Власова А.А. узагальнює наступні організаційні моделі державно-приватного партнерства:

- 1) експлуатаційна, при якій приватний економічний суб'єкт приймає на себе зобов'язання щодо часткової або повної експлуатації будь-якого

об'єкту, що належить державі, та отримує від держави винагороду керуючого;

2) концесійна, коли приватний економічний суб'єкт здійснює роботи або надає певні послуги безпосередньо кінцевим споживачам (населенню) та отримує право напряму фінансувати свої витрати з винагороди або плати за користування;

3) коопераційна модель (суспільна), за якої суспільні функції покладаються на спільне підприємство, яке створюється державним партнером з одним або декількома приватними підприємствами [14, с.6-7].

За специфічними формами відносин власності, управління та джерелами фінансування виділяють наступні базові моделі державно-приватного партнерства, наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Базові моделі державно-приватного партнерства

	Власність	Управління	Фінансування
Модель оператора	Приватна / Державна	Приватне	Приватне
Модель кооперації	Приватна / Державна	Приватне / Державне	Приватне / Державне
Модель концесії	Державна	Приватне / Державне	Приватне / Державне
Модель договірної	Приватна / Державна	Приватне	Приватне
Модель лізингу	Приватна	Приватне / Державне	Приватне / Державне

Джерело: Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. - 2004, №2. - С.13. Цит. за: [15]

Контрактна форма державно-приватного партнерства має багато механізмів реалізації, основні з яких структуризовано в табл. 3.4. Досвід застосування державно-приватних проектів свідчить про існування гібридних, які можуть повністю не співпадати з наведеними.

Таблиця 3.4

Основні механізми реалізації державно-приватного партнерства

Назва	Сутність
Контракт на експлуатацію та обслуговування (O&M - Operation and Management Contract)	Приватний партнер у відповідності з умовами контракту експлуатує певний період часу майно державного партнера. Право власності на майно зберігається за державним сектором (Деякі науковці таку модель не відносять до державно-приватного партнерства та називають сервісними контрактами та контрактами на обслуговування)
Контракт на управління (MC - Management Contract)	Державний сектор укладає контракт на управління об'єктом, він оплачує приватному партнеру його витрати з управління і несе відповідальність за експлуатаційні (операційні) ризики

Контракт на оренду (договір оренди) (LC - Lease Contract)	Державний партнер надає своє майно в оренду приватному сектору на безоплатній основі, без права передачі власності. Експлуатаційні (операційні) ризики приймає на себе приватний партнер
Будівництво – передача – експлуатація / управління (BTO – Build – Transfer – Operate)	Передбачає, що приватний партнер відразу після будівництва об'єкта передає його у власність держави, після чого отримує його у користування та здійснює експлуатацію з метою відшкодування витрат і отримання прибутку без права володіння. Ця схема є вигідною для державного партнера, оскільки він має можливість контролю над об'єктом та може впливати на рішення та дії партнера, якщо вони наносять йому шкоду
Будівництво – експлуатація / управління – передача (BOT – Build – Operate – Transfer)	Приватний сектор будує новий об'єкт у відповідності з вимогами державного партнера на основі довгострокової концесійної угоди та експлуатує його в період дії цієї угоди (на строк окупності вкладених коштів) на правах власності, під час якого він може стягувати певну плату за послуги з користувачів даного об'єкта. Стягнення плати здійснюється з метою відшкодування витрат приватного партнера при будівництві, експлуатації та утриманні даного об'єкта. По закінченню строку дії угоди право власності повертається державному сектору, якщо це право ще не перейшло з причини завершення проекту. Фактично ця форма об'єднає моделі BOOT та BLOT з одним обмеженням – за формою власності об'єкта
Будівництво – володіння – експлуатація / управління – передача (BOOT – Build – Own – Operate – Transfer)	Приватний партнер будує новий об'єкт, отримує його не лише у користування, а і володіння на термін дії угоди, а після її закінчення передає об'єкт у власність держави. Застосовується і «зворотній BOOT» - державний сектор фінансує та будує об'єкт, а потім передає його в довірче управління приватному партнеру з правом поступового його викупу у свою власність
Будівництво – оренда – експлуатація / управління - передача (BLOT – Build – Lease – Operate - Transfer)	Об'єкт передається державному партнеру після завершення будівництва та експлуатується приватним партнером на підставі договору оренди. Приватний партнер стягує плату зі споживачів послуг на період оренди, вносячи орендну плату державному партнеру
Реконструкція – експлуатація / управління – передача (ROT – Rehabilitate – Operate - Transfer)	Механізм є подібним до механізму BOT, при якому замість будівництва нового об'єкту приватний партнер здійснюється реконструкція вже існуючого. Потім він здійснює його експлуатацію на період встановлений договором строку, приймаючи на себе пов'язані з цим ризики, а потім повертає його державному партнеру
Будівництво – реконструкція – експлуатація / управління – передача (BROT – Build - Rehabilitate - Operate - Transfer)	Приватний партнер будує/добудовує існуючий об'єкт або частково будує об'єкт, здійснює реконструкцію вже існуючих частин, експлуатує його та після закінчення строку контракту повертає його державному партнеру

<p>Будівництво – володіння – експлуатація / управління (BOO – Build – Own – Operate)</p>	<p>Приватний сектор будує, володіє (отримує його у власність) та експлуатує об'єкт або надає послугу на основі довічного володіння або оренди.</p> <p>Держава надає необхідні права, державні обмеження встановлюються в угоді щодо умов експлуатації (регулює доступ до об'єкта, ціни, узгоджує план розвитку) та через функціонування постійно регулюючого органу</p>
<p>Придбання – модернізація – експлуатація / управління (BDO – Buy – Develop – Operate)</p>	<p>Приватний партнер купує існуючий об'єкт, інвестує власні кошти на ремонт, модернізацію та / або розширює об'єкт, експлуатує та управляє ним на правах володіння без зобов'язань по строках передачі об'єкту державному партнеру</p>
<p>Оренда – модернізація – експлуатація / управління (LDO – Lease – Develop - Operate)</p>	<p>Приватний партнер орендує активи держави, модернізує їх, є оператором, не приймаючи на себе особливих зобов'язань щодо строків передачі активів державі</p>
<p>Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація / управління (DBFO - Design – Build – Finance – Operate)</p>	<p>Приватний партнер здійснює проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію об'єкта. Він передає новий об'єкт державному сектору по закінченню строка довгострокової оренди. Після введення об'єкта в експлуатацію приватний партнер компенсує витрати регулярними платежами</p>
<p>Придбання – будівництво – експлуатація / управління (BBO - Buy – Build – Operate)</p>	<p>Передача державного майна (як правило, яке є недобудованим, стало занепалим, виробило свій ресурс) приватному партнеру на умовах контракту, за яким воно повинно бути модернізоване та експлуатуватися певний період часу.</p> <p>Державний контроль здійснюється протягом дії контракту про передачу майна</p>
<p>Будівництво – експлуатація / управління – обслуговування - передача (BOMT - Build – Operate – Maintain - Transfer)</p>	<p>Приватний партнер відповідає не лише за будівництво об'єкта, а й за його утримання та поточний ремонт</p>
<p>Будівництво – передача (BT - Build – Transfer)</p>	<p>Приватний сектор після завершення будівельних робіт передає об'єкт державі, яка повинна оплатити витрати.</p> <p>Наприклад, це будівництво стратегічного об'єкта, експлуатацію якого з метою національної безпеки повинна здійснювати держава</p>
<p>Будівництво – оренда – передача (BLT – Build – Lease - Transfer)</p>	<p>Приватний партнер здійснює будівництво об'єкта, приймаючи на себе власні ризики, і після завершення будівельних робіт передає його державі на умовах оренди на певний строк, після закінчення якого права власності на об'єкт автоматично переходять державі</p>

Реконструкція – оренда – передача (RLT – Rehabilitate - Lease or Rent - Transfer)	Приватний інвестор реконструює (відновлює) існуючий об'єкт, потім орендує або бере у державного власника в лізинг на обумовлений контрактом строк, приймаючи на себе всі пов'язані з експлуатацією ризики. По закінченню строку дії угоди об'єкт повертається державі
Проектування – будівництво – експлуатація (DBO - Design – Build - Operate)	Контракт на проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта державного сектора, який знаходиться у власності держави
Проектування – будівництво – володіння – експлуатація / управління – передача (DBOOT – Design – Build – Own - Operate - Transfer)	Особливість цього механізму полягає у відповідальності приватного партнера не лише за будівництво об'єкту, але і за його проектування

Вибір конкретної форми державно-приватного партнерства залежить від наступних факторів:

- особливостей національної законодавчо-правової бази;
- галузі застосування або виду діяльності;
- розподілу ризиків, пов'язаних з реалізацією проектів;
- досвіду використання контрактних відносин, ін.

На основі проведеного аналізу пропонується застосовувати наступну схему визначення механізмів реалізації проектів державно-приватного партнерства (табл. 3.5) з виділенням основних та додаткових параметрів:

1) основні (базові) параметри – це стадії життєвого циклу об'єкта державно-приватного партнерства. Головними складовими життєвого циклу об'єкту є:

- проектування - «D» від англ. Design;
- будівництво – «B» від англ. Build;
- реконструкція, в т.ч. модернізація – «R» від англ. Rehabilitate;
- експлуатація / управління – «O» від англ. Operate.

При реалізації проекту можливе поєднання декількох стадій, наприклад, будівництво – експлуатація / управління – BO.

2) додаткові параметри, які дають уточнюючу характеристику основних (базових) параметрів. До них пропонуються віднести:

2.1) право власності на об'єкт з подальшою передачею державному партнеру, яке поділяється на:

а) без права передачі об'єкта у власність приватному партнеру. У випадку, якщо проект не передбачає передачу, то позначення не потрібно здійснювати;

б) з правом передачі об'єкта у власність приватному партнеру. У випадку, якщо передбачається передача права власності, то потрібно робити позначення «T» від англ. Transfer в кінці стадії життєвого циклу;

в) оренда (лізинг): робиться позначення «L» від англ. Lease.

Таблиця 3.5

Схема визначення механізмів реалізації проєктів державно-приватного партнерства

Можливі варіанти стадій життєвого циклу											
Основні (базові) параметри	Проектування – будівництво	Проектування – реконструкція	Проектування – будівництво – експлуатація / управління	Проектування – реконструкція – експлуатація / управління	Будівництво	Будівництво – реконструкція	Будівництво – експлуатація / управління	Будівництво – реконструкція – експлуатація / управління	Реконструкція	Реконструкція – експлуатація / управління	Експлуатація / управління
	DB Design – Build	DR Design – Rehabilitate	DBO Design – Build – Operate	DRO Design – Rehabilitate – Operate	B Build	BR Build – Rehabilitate	BO Build – Operate	BRO Build – Rehabilitate – Operate	R Rehabilitate	RO Rehabilitate – Operate	O Operate
Додаткові параметри	1	Право власності на об'єкт з подальшою передачею державному партнеру	без права передачі об'єкта у власність приватному партнеру								
			з правом передачі об'єкта у власність приватному партнеру (Т - Transfer) (Приклад: після завершення будівництва приватний партнер експлуатує об'єкт протягом терміну дії угоди, по закінченні строку якої об'єкт повертається державному партнеру: BOT - Build – Operate - Transfer)								
Додаткові параметри	2	Джерело фінансування	оренда (лізинг) (L - Leaser) (Приклад: приватний партнер орендує активи державного партнера, здійснює їх реконструкцію або модернізацію, експлуатує (управляє): LRO – Leaser - Rehabilitate- Operate)								
			фінансування за рахунок державного партнера								
			фінансування за рахунок приватного партнера (F - Finance) (Приклад: приватний партнер здійснює проектування і будівництво за свій рахунок: FDB – Finance - Design – Build)								
			змішане фінансування (MF - Mixed Finance) (Приклад: приватний партнер здійснює проектування і будівництво за рахунок власних коштів і коштів державного партнера: MFDDB – Mixed Finance - Design – Build)								

Джерело: розроблено автором

Наприклад, будівництво об'єкту здійснюється приватним партнером, потім готовий об'єкт передається держаному партнеру в оренду, після закінчення визначеного строку переходить у власність держави – BLT – Build – Lease – Transfer.

2.2) джерело фінансування, яке може бути:

а) фінансування за рахунок державного партнера. Пропонується не позначати;

б) фінансування за рахунок приватного партнера, яке потрібно позначати «F» від англ. Finance;

в) змішане фінансування, яке позначається «MF» від англ. Mixed Finance.

Розроблена схема дозволяє більш повно конкретизувати та описати механізми реалізації державно-приватних проектів, які зустрічаються на практиці. Більшість проектів, які розглянуті в табл. 3, співпадає за назвою з запропонованою схемою.

Слід зазначити, що для економічного зростання промисловості, необхідно звернути увагу на застосування розглянутих форм проектів партнерства держави та суб'єктів підприємницької діяльності, по-перше, щодо розвитку інфраструктури інноваційної системи, по-друге, здатних підвищити конкурентоздатність пріоритетних галузей промисловості.

Література

1. Types of Public-Private Partnership agreements (The World Bank) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/agreements>. - Дата звернення: 20.01.2015.

2. Руководство по партнерству государственного и частного секторов. Азиатский Банк Развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adb.org/sites/default/files/Public-Private-Partnership-ru.pdf>. - Дата звернення: 20.01.2015.

3. Офіційний портал Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/> - Дата звернення: 20.01.2015.

4. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992р. №2269-ХІІ, зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>. – Назва з титул. екрану.

5. Цивільний кодекс України: за станом на 06.11.2014р. №435-IV / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>. - Назва з титул. екрану.

6. Господарський Кодекс України: за станом на 03.01.2015р. №436-IV / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. - Назва з титул. екрану.

7. Про оренду землі: Закон України від 06.10.1998р. №161-ХІV, зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу:

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/про%20оренду%20землі>. - Назва з титул. екрану.

8. Про концесії: Закон України від 16.07.1999р. №997-XIV, зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14/page>. - Назва з титул. екрану.

9. Про угоди про розподіл продукції: Закон України від 14.09.1999р. №1039-XIV, зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1039-14/page>. - Назва з титул. екрану.

10. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України від 21.10.2010р. №2624-VI, зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>. - Назва з титул. екрану.

11. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16 грудня 1997р. №723/97-ВР, зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/про%20фінансовий%20лізинг>. - Назва з титул. екрану.

12. Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності: Закон України від 08.07.2011р. №3687-VI, зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-17>. - Назва з титул. екрану.

13. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М.С. Айрапетян [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>.

14. Власова А.А. Реализация национальных проектов на основе моделей государственно-частного партнерства в России: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / А.А. Власова. – СПб., 2008. – 17с.

15. Погудаева М.Ю. Основные формы экономического взаимодействия частного бизнеса и государства / Марина Погудаева, Марина Оркуша // Экономический журнал. – 2012. - Выпуск №25 / том 1. – С. 110-119.

3.4. Особливості управління ризиками в проектах державно-приватного партнерства

Взаємодія держави і приватного бізнесу, створення стійких партнерських відносин між ними як на державному, так і регіональному рівнях ускладнюється недостатньою пропрацьованістю інституційно-економічних основ цієї взаємодії, питань перерозподілу прав власності, що виникають у процесі реалізації інвестиційних проектів в рамках відносин ДПП, поспішністю прийняття адміністративних рішень щодо створення ДПП без ґрунтовної проро-

бки його моделі і механізму дії. Нечітке уявлення про фінансові джерела, потенційні ризики та очікувану ефективність від реалізації проектів у ряді випадків призводять до неефективного використання державних ресурсів і втрати бізнесом зацікавленості в участі у ДПП.

Для успішного використання механізмів ДПП в розвитку національної економіки України особливу увагу слід приділити наступним питанням:

- об'єднання державної та приватної власності в рамках значущих інвестиційних проектів на засадах прибутковості та зворотності;
- сприяння, просування і поширення знань про ДПП;
- розробка програм розвитку ДПП в окремих секторах економіки;
- проведення заходів для підвищення довіри між партнерами і розвиток культури кооперування між державним та приватним партнерами (банками);
- розробка форм і методів взаємодії органів державної влади та банківських установ;
- удосконалення податкової та митної політики, включаючи податкові та митні пільги для банків-партнерів;
- державна підтримка малого і середнього бізнесу в інноваційній сфері;
- формування в країні елементів інституційного середовища ДПП: фінансово-економічних інститутів, що забезпечують інвестування та гарантування приватних інвестицій, незалежних організацій, що здійснюють експертизу проектів і консалтинг, керуючих компаній, асоціацій, об'єднань, фондів тощо.
- підготовка фахівців в галузі ДПП і кадрів інвестиційних менеджерів;
- визначення фінансових взаємовідносин органів державної влади, державних і приватних банківських установ.

Взаємодія держави і потенційних учасників ДПП, під час реалізації великих інвестиційних проектів потребує виконання низки необхідних умов. До них варто віднести:

- наявність чітко сформульованих державою стратегічних пріоритетів та позначення можливих шляхів їх досягнення;
- встановлення правил взаємодії держави і банку під час реалізації спільних проектів;
- розробка конкретних пропозицій щодо залучення інвестицій, диверсифікації ризиків і розподіл результатів за кожним реалізованим проектом.

На нашу думку, особливу увагу варто приділити розподілу ризиків. ДПП може створюватися як на фіксований, так і на невизначений термін. Сторони ДПП повинні розподіляти між собою витрати і ризики, а також брати участь у використанні отриманих результатів [3].

Слід відмітити, що затверджена постановою Кабінету Міністрів України у 2010 році «Методика виявлення видів ризиків здійснення ДПП, їх оцінки та визначення форм управління ризиками» ризик ДПП визначає як імовірну подію та/або дію чи бездіяльність осіб, настання чи вчинення якої може призвести до негативних наслідків реалізації проекту в рамках ДПП або яка може мати несприятливі наслідки щодо вигід сторін партнерства, які вони очікували отримати в результаті здійснення ДПП. За таких умов оцінка ри-

зику трактується як процес оцінки ймовірності настання ризику та його можливих наслідків для реалізації проекту в рамках ДПП; розподіл ризику як визначення сторони ДПП, що відповідає за наслідки виникнення подій, визначених як ризику; управління ризиком як процес прийняття рішень і здійснення заходів, спрямованих на забезпечення мінімально можливого ризику, розроблення та обґрунтування оптимальних механізмів його мінімізації, спрямованих на ефективну реалізацію проекту [5, с.361].

У науковій літературі управління ризиками все частіше розглядається як чинник успіху, а система управління ризиками – як інструмент підвищення ефективності бізнесу, вдосконалення управління і зростання вартості проекту [1]. Вважаємо, процес управління ризиками проекту ДПП партнерства є послідовністю наступних етапів: виявлення ризиків, оцінка ризиків, розподіл ризиків, розробка заходів, спрямованих на мінімізацію/усунення ризиків.

Переконані, що на першому етапі необхідно класифікувати усі потенційні ризики проекту ДПП. Розглянемо основні ризики в системі ДПП. До них відносяться: ринковий ризик, ризик зниження виручки, ризики неплатежів, завищення вартості будівництва, завищення вартості експлуатації, недооцінка розміру довгострокових вкладень, кредитні ризики (приховані зобов'язання за кредитами, неможливість виплатити необхідну суму), умови компенсації і виходу з проекту, зміна в законодавстві, «зрушення» в економіці, валютні ризики, податкові ризики, втрата управління активами, політичні ризики [4; 6].

Передусім відмітимо, що основна частина ризиків відноситься до політичних ризиків – відсутність реальної відповідальності державних структур за реалізацію проектів, і тривалий процес узгодження, і відсутність єдиної програми координації дій, і відмінність інтересів між міністерствами і відомствами у сфері ДПП, і ризик скорочення або припинення фінансування проекту у разі зміни пріоритетів бюджетних витрат. Одним з основних ризиків необхідно відмітити ризик недостатнього досвіду і відсутності кваліфікованих фахівців з розробки, реалізації і управління проектами, причому як усередині самого бізнесу, так і в системі державної влади (протилежність інтересів державної, регіональної, муніципальної влади) [2].

На нашу думку, управління ризиками включає чотири етапи:

- визначення схильності до ризику (виділення стратегічних напрямів діяльності, скорочення або відмова від неперіоритетних або непрофільних напрямів);
- управління на рівні окремих напрямів діяльності (розподіл відповідальності і капіталу, незалежний контроль, реалізація комплексного підходу);
- контроль за результатами діяльності (створення інформаційної бази даних, проведення перевірок, розробка системи звітності);
- вироблення стимулів для відповідальних осіб (стимулювання відмови від неприйнятних ризиків шляхом винагород й інших заохочень).

Під час побудови концепції управління ризиками проектів ДПП головним є вибір методів і інструментів управління ризиками. Концепція ризик-менеджменту ДПП структурно ґрунтується на моделі Д. Єгорова, що припу-

скає вдосконалення теоретичних основ управління ризиками і передусім коригування завдань системи управління, етапів процесу управління, методів і інструментів дії на ризик, але не містить найважливіший етап – етап фінансування заходів, а в сучасних умовах для ефективного ризик-менеджменту часто потрібно залучення значних фінансових ресурсів [2].

До методів управління можна приєднати метод профілактичних дій. Принципово важливим аспектом є розгляд ризик-інструментарію [110]. Варто зауважити, що властиві кожному методу ризик-інструменти з урахуванням системного характеру ризик-менеджменту можуть поєднуватися і з іншими методами управління ризиками. Вважаємо за необхідне, детальніше зупинитися на ризик-інструментах методу профілактики. Ризик-інструментарій цього методу доцільно розділити на зовнішні і внутрішні профілактичні заходи. До зовнішніх заходів, незалежних від приватної сторони ДПП, автор відносить, перш за все, вдосконалення інституціонального середовища.

Вдосконалення інституціонального середовища ДПП з метою мінімізації ризиків припускає:

- імператив цивільного, арбітражного, кримінального, трудового законодавства;
- підвищення ефективності судової системи, перехід до реальних заходів із протидії корупції;
- розробку механізму відповідальності державних і муніципальних службовців за результати участі держави в ДПП;
- контроль за управлінням державною і муніципальною власністю.

До внутрішніх інструментів методу профілактики ризиків можемо віднести моніторинг політичного, економічного і соціального положення в галузі і регіоні, аналіз диверсифікації виробництва продукції, яка вже випускається у рамках ДПП, вивчення корупційності регіональних і місцевих органів влади.

Крім того, до методів зниження ризикованості проектів ДПП слід віднести:

- створення резервних фондів на покриття непередбачених витрат;
- заставне забезпечення фінансових коштів, що інвестуються;
- страхування і передача певних ризиків страхової компанії;
- застосування системи гарантій;
- отримання додаткової інформації про умови реалізації проекту, результати реалізації аналогічних проектів.

Логічно, що під час розподілу ризиків в проектах ДПП кожна сторона має прагнути мінімізувати свої ризики і передати їх контрагентові. Таким чином, передача ризику – це інструмент управління ризиком. Основним принципом розподілу ризиків у подібних проектах повинен бути принцип взаємовигоди. Тобто, розподіляючи можливі втрати, нам необхідно враховувати, яка із сторін може якнайкраще управляти ризиком – саме цій стороні варто перейняти на себе цей ризик [2].

У цілому, на нашу думку, оцінка ефективності процесів ДПП і окремих партнерських проектів хоча і має загальні підходи, повинна здійснюватися ін-

дивідуально, враховуючи найбільш важливі умови і чинники їх здійснення. Водночас, кінцева результативність проектів повинна оцінюватися з урахуванням загального ефекту від партнерства держави і бізнес-співтовариства, спрямованого на рішення системних проблем розвитку держави, бізнесу і суспільства (нерозвиненість інфраструктури, енергетики, ЖКГ і так далі); підвищення якості й ефективності робіт і послуг; збільшення надходжень від податків й інших виплат до бюджету; підвищення інвестиційної та інноваційної активності; підвищення рівня конкуренції, зміцнення соціальної стабільності.

На рис. 3.3 представлено етапи управління ризиками в ДПП.

Отже, використання запропонованих етапів управління ризиками ДПП в сприятиме своєчасному їх виявленню та мінімізації. Необхідність розділення ризиків між державним і приватним партнерами в процесі здійснення проекту ДПП обумовлена низькою об'єктивних причин, основними з яких, на нашу думку, є наступні:

1. Розподіл відповідальності. Внаслідок того, що проект реалізується безпосередньо приватним партнером, значна частина ризиків за ним передається приватному партнерові. Проте за кінцевий результат проекту відповідає державний партнер, оскільки досягнення результату за проектом є метою його участі в партнерстві.

Такий розподіл відповідальності визначає зацікавленість обох партнерів в ефективнішій реалізації проекту ДПП, а також створює передумови для розділення між ними відповідальності за можливі проектні ризики.

2. Різні можливості щодо управління ризиками. Кожен з партнерів має свої сфери впливу і арсенал засобів дії на ті або інші ризики проекту, що визначає різну вартість управління ризиками різними партнерами, а отже, різну вартість проекту. Завдяки розподілу ризиків вартість проекту може знизитися в порівнянні з вартістю його реалізації кожним з партнерів окремо.

3. Обмежені фінансові можливості. Фінансові можливості, а отже, здатність нести ризики кожного з партнерів обмежена. Об'єднання фінансових можливостей обох партнерів дозволяє покривати більший обсяг ризиків, гарантуючи стійкість проекту ДПП.

4. Проблема: довіритель-агент. Держава у більшості проектів ДПП, по суті, виступає в ролі довірителя, а приватний партнер - агента, що призводить до виникнення проблеми довірителя-агента. У зв'язку з цим розподіл ризиків може послужити інструментом вирішення цієї проблеми через розподіл відповідальності і грошових потоків між партнерами, що створить стимули для виконання ними своїх зобов'язань.

Оптимальний розподіл ризиків може зробити істотний позитивний вплив на проект, інакше можуть знизитися ефективність його реалізації і виникнути додаткові ризики проекту. На практиці ж процес розподілу ризиків значною мірою залежить від переговорної сили сторін, наявних звичок і багато в чому є інтуїтивним, що не сприяє його ефективності. Часто сильніша сторона перекладає ризик, який вона не хоче нести, на слабшу сторону.

	I етап Ідентифікація ризиків	II етап Пом'якшення ризиків	III етап Розподіл ризиків між партнерами
Мета	Ідентифікувати ризики	Визначити оптимальний набір заходів для пом'якшення ризиків	Розподілити ризики між партнерами
Завдання	<ol style="list-style-type: none"> 1) ідентифікувати ризики; 2) описати ризики; 3) оцінити ймовірності виникнення та потенційні шкоди кожного ризику; 4) згрупувати ризики за фазами життєвого циклу, за розміром (малі, середні, критичні), за причиною виникнення. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Визначити можливий набір заходів з пом'якшення ризиків з боку кожного з партнерів; 2) оцінити вартість та ефект даних заходів; 3) розрахувати величину ризиків після використання пом'якшувачих заходів; 4) розрахувати коефіцієнт ефективності заходів мінімізації, визначивши оптимальний набір заходів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) розподілити рівень прийняття ризику для приватного партнера на кожній стадії життєвого циклу проекту; 2) визначити фінансові можливості державного партнера на весь строк реалізації проекту; 3) порівняти загальний обсяг ризиків із загальними можливостями партнерів; 4) перекласти ризики на приватного партнера.
Інформаційне забезпечення	Зовнішні умови реалізації проекту; характеристика ініціатора проекту; параметри проекту; можливі заходи для мінімізації ризиків, їх вартість та ймовірний ефект; фінансові обмеження державного партнерства; фінансові обме-	Величина ризиків, перелік можливих заходів щодо зниження ризиків, вартість та ймовірний ефект заходів.	Величина ризиків після пом'якшення; мінімізація величини ризиків, розподіленних між партнерами; значення коефіцієнту ефективності; фінансові обмеження державного партнера; фінансові обмеження приватного партнера.
Результат			

Рис. 3.3. Етапи управління ризиками ДПП

В цьому випадку розподіл ризиків, як правило, не є ефективним. Наприклад, якщо в тендері бере участь усього одна компанія, то вона свідомо має певні можливості тиску на державного партнера, оскільки відсутня альтернатива і конкуренція. І навпаки, публічна влада може користуватися своєю перевагою і перекладати на приватну компанію більше ризиків, ніж вона в змозі прийняти, що веде до появи фінансових і інших проблем в майбутньому.

Виникає необхідність пошуку об'єктивніших шляхів розподілу ризиків з використанням чітких і зрозумілих критеріїв для досягнення найкращого з можливих варіантів розподілу ризиків, співвимірною з можливостями кожного з партнерів. Кожен ДПП-проект індивідуальний, тому і ризики і розподіл їх між партнерами будуть індивідуальними, проте є ризики, характерні для більшості схожих проектів, як і їх бажаний розподіл.

Це означає, що можна певною мірою формалізувати процес розподілу ризиків, що дозволить ухвалювати більш зважені рішення, а також заощадити час на проведення необхідних розрахунків.

Більшість публікацій, присвячених питанням розподілу ризиків між партнерами в проектах ДПП, не враховує обмеження, які виникають у зв'язку з обмеженими фінансовими можливостями партнерів щодо несення ризиків. Це призводить до того, що сторона, яка бере на себе ризик, не завжди має достатні фінансові можливості для того, щоб нести ті ризики, які були на неї покладені. Крім того, більшість робіт на цю тему, як правило, не пропонує конкретні інструменти для досягнення мети мінімізації витрат на практиці, зокрема не пропонуються ані засоби допомоги для ухвалення рішень відносно розподілу ризиків, ані які-небудь спеціальні критерії, які могли б бути використані в такому розподілі.

Як основні принципи розподілу ризиків у проектах ДПП нами запропоновані наступні:

- загальний обсяг ризиків, що передаються приватному партнерові, не повинен перевищувати рівень його ризик-апетиту;
- обсяг ризиків, що приймається державним партнером, обмежується величиною раніше взятих зобов'язань і рівнем бюджетних обмежень;
- партнери мають бути зацікавлені в управлінні ризиком;
- державному партнеру слід уникати неумисного прийняття ризиків, переданих приватному партнерові;
- розподіл ризиків повинен відповідати вимогам волатильності та величини витікаючих грошових потоків держави.

Проблема розподілу ризиків вимагає системного підходу, що дозволить вирішити завдання, що прямо виникають з циклу управління ризиками в ДПП:

- визначення чітких критеріїв розподілу ризиків;
- оцінка вірогідності виникнення ризиків і потенційного збитку;
- окреслення заходів для пом'якшення ризиків, оцінка їх ефективності і вартості для кожного з партнерів;

- з'ясування оптимального набору заходів пом'якшення ризиків з урахуванням фінансових обмежень проекту;
- ранжирування ризиків з урахуванням передбачуваних заходів щодо їх пом'якшення;
- визначення фінансових можливостей приватного партнера по несенню ризиків, які гарантують стійкість проекту;
- облік чинників, що не формалізуються, у тому числі відносно фінансових можливостей приватного партнера;
- вивчення системи на основі даних, що отримуються в процесі реалізації схожих проектів.

Література

1. Грюнинг Х. Ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Ван Грюнинг, Братанович С. Брайович. Пер. с англ.; вступ. сл. д.э.н. К.Р. Тагирбекова. – М.: Издательство «Весь Мир», 2003. – 304 с.
2. Егоров Д.Е. Совершенствование управления банковским кредитным риском: диссерт. на соискание ученой степени канд.. эконом. Наук : 08.00.10 / Егоров Дмитрий Евгеньевич. - М. : РГСУ, 2005. - 170 с.
3. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування [Електронний ресурс] / Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u07.htm
4. Манько Н.Н. Концепция управления рисковыми составляющими государственно-частного партнерства / Н.Н. Манько // «Инновации и инвестиции». – 2011. - №3.
5. Мостепанюк А.В. Ризики реалізації проектів державно-приватного партнерства: причини виникнення та механізми управління / Мостепанюк А.В. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. - №1. – С. 356-367.
6. Managing Risk in PPP Projects through Legal Documentation. – Prepared for presentation at the Expert roundtable on private-public partnerships / Straus A.G. – Amman, Jordan. 2007. - Sept. 6
7. Черкасов В. В. Проблеми ризику в управлінській діяльності / Черкасов В. В. – М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 1999. – 288 с.

РОЗДІЛ 4. ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ

4.1. Моделі та методи організаційного управління інноваційним розвитком підприємств

Пріоритетною метою державної політики в галузі науки й технологій є перехід до інноваційного шляху розвитку України. Деталізуємо опис суб'єктів інноваційного розвитку.

По-перше, залежно від масштабу можна виділити кілька ієрархічних рівнів: 1. держава, регіон галузь; 2. холдинг, корпорація, підприємство, фірма, організація; 3. колектив, група, індивідуум.

По-друге, залежно від того, на який з аспектів робиться основний акцент, існують кілька підходів до опису інноваційних процесів: інституційний, економічний, соціальний, фінансовий, технологічний, організаційний, інформаційний, територіальний.

У даному дослідженні акцент робиться на організаційному підході до опису інноваційних процесів.

У назві даної роботи фігурують такі терміни як: "*організаційне управління*", "*інновація*", "*розвиток*", "*підприємство*". Необхідно деталізувати, який смисл у них вкладається.

Термін *організаційне управління* звичайно використовується в одному із трьох значень – як метод управління (заснований на процесі організації й властивості організації), як управління процесом організації або як управління організаційною системою.

Підприємство є організаційною системою, її *розвиток* - процесом організації, а *організаційне управління* - управлінням процесом організації в організаційній системі.

Під організаційною системою (ОС) будемо розуміти організацію як об'єднання людей, що спільно реалізують деяку програму або ціль і діючих на основі певних процедур і правил [1].

Розвиток – необоротна, направлена, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів.

Оборотність змін має місце в процесах функціонування (циклічного відтворення постійного набору функцій). Управління ж неодмінно підпорядковане меті й носить закономірний характер.

Поняття інновації в літературі визначається по-різному [4]. Можна виділити два основні підходи, коли:

- інновація розглядається як результат (творчого процесу);
- інновація розглядається як процес (впровадження нововведень).

Тоді *інновація* – це кінцевий результат творчої діяльності, що одержав втілення у вигляді нової або вдосконаленої продукції, яка реалізу-

ється на ринку, або нового або вдосконаленого технологічного процесу (організаційної системи), який використовується в практичній діяльності.

Традиційний *життєвий цикл інновації* це послідовність характерних її етапів (наприклад, динаміка рівня технології й відповідні йому фінансові й виробничі показники).

Інноваційний розвиток розглядають із двох точок зору:

- як засіб забезпечення стратегічної переваги організацій, для яких власне інновації не є основним видом діяльності;
- як вид діяльності (наприклад, для інноваційних фірм), продуктом якого є конкретні наукові, науково технічні й інші результати, які можуть використовуватися як основа нововведень в інших галузях.

Тому *інноваційний проект* можна визначити як проект який змінює технологію діяльності. Як і будь-який проект, інноваційний розвиток вимагає ресурсів для його реалізації: фінансових, кадрових, часових і ін.

Предметом змін у процесі реалізації інноваційних проектів на підприємстві можуть бути:

- зміст й форми діяльності (приклад - зміна асортиментної й цінової політики фірми, виробництво нових видів товарів і послуг і т.п.);
- засоби діяльності (наприклад, перехід на нові технології виробництва - найбільш типовий представник інноваційного проекту);
- методи діяльності.

У зміні методів діяльності можна виділити технологічний аспект (методи «виробництва») і організаційний аспект – методи управління фірмою і її змінами (розвитком). Останні саме й відповідають *організаційному управлінню інноваційним розвитком підприємства*, що є темою нашого дослідження.

Інноваційний менеджмент являє собою сукупність принципів і методів, інструментів управління інноваційними процесами.

Інноваційний менеджмент - напрямок стратегічного менеджменту, який здійснюється на вищому рівні підприємства.

Його метою є визначення основних напрямків науково технологічної, виробничої й економічної діяльності підприємства в наступних галузях:

- розробка й впровадження нової продукції (послуг), технології;
- модернізація й удосконалення продукції, що випускається, і технології, подальший розвиток виробництва традиційних видів продукції;
- зняття з виробництва застарілої продукції;
- створення або вдосконалювання системи менеджменту, організаційної системи, фінансово-економічного механізму й т.п.

У процесі свого інноваційного розвитку підприємство взаємодіє з державою, зовнішнім середовищем, а також із постачальниками й споживачами її продукції й послуг (див. рис.4.1).

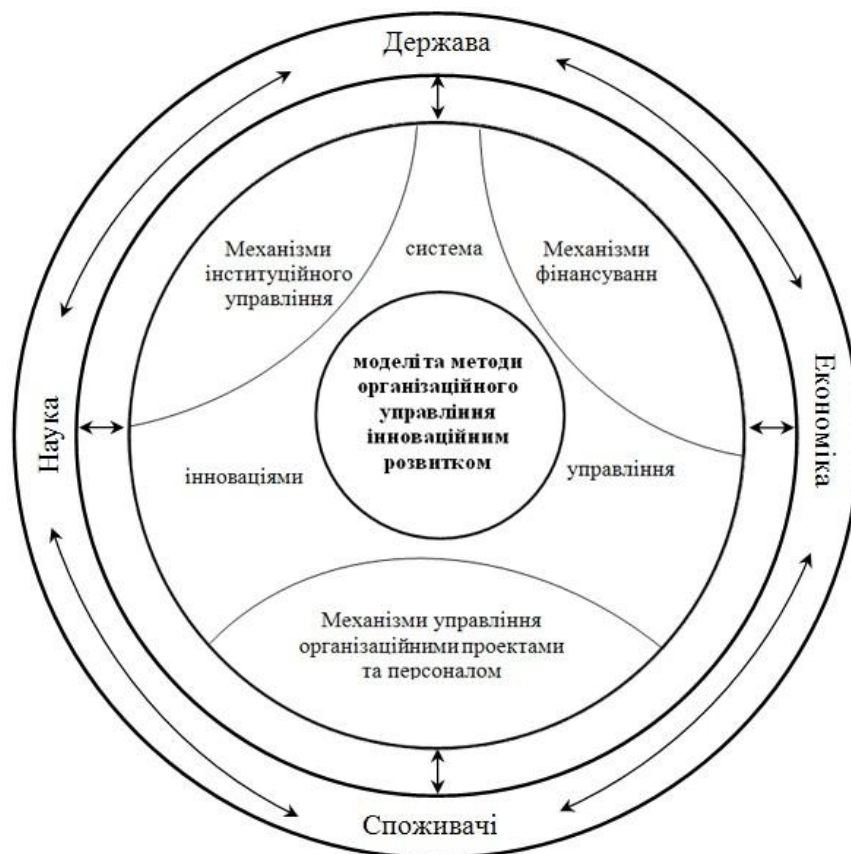


Рис. 4.1. Концептуальна модель управління інноваційним розвитком підприємств

Отже, як ми бачимо концептуальна модель управління інноваційним розвитком підприємств виділяє наступні класи задач організаційного управління інноваційним розвитком підприємства:

- інституційні основи інновацій і державне управління інноваційною діяльністю;
- управління взаємодією із зовнішнім середовищем і, у першу, чергу, механізми фінансування інноваційного розвитку підприємства;
- управління розвитком власне системи управління підприємством (так звані організаційні проекти).
- управління взаємодією з постачальниками й споживачами (у тому числі - інституційне управління як управління обмеженнями й нормами діяльності фірми і її контрагентів);
- управління персоналом фірми (у першу чергу - мотивація персоналу);
- управління розвитком персоналу підприємства.

Отже є актуальною розробка й дослідження наступних класів механізмів організаційного управління інноваційним розвитком підприємства:

- механізми фінансування;
- механізми управління організаційними проектами;
- механізми інституційного управління;
- механізми мотивації персоналу;
- механізми управління розвитком персоналу.

В даному дослідженні основний аспект робиться на аналізі механізмів управління організаційними проектами, а також управління якістю цих проектів. Розглянемо основні аспекти управління організаційними проектами.

Моделі та методи управління якістю ОП торкаються різних сторін функціонування проектно-орієнтованого підприємства. Тому їх розробка і впровадження повинні здійснюватися з урахуванням загального контексту управління проектами та підприємством, який складається з таких компонентів, як система управління якістю проектів, яка інтегрована у загальну систему управління підприємством, організаційна структура, фінансова система і інші (див. рис.4.2).

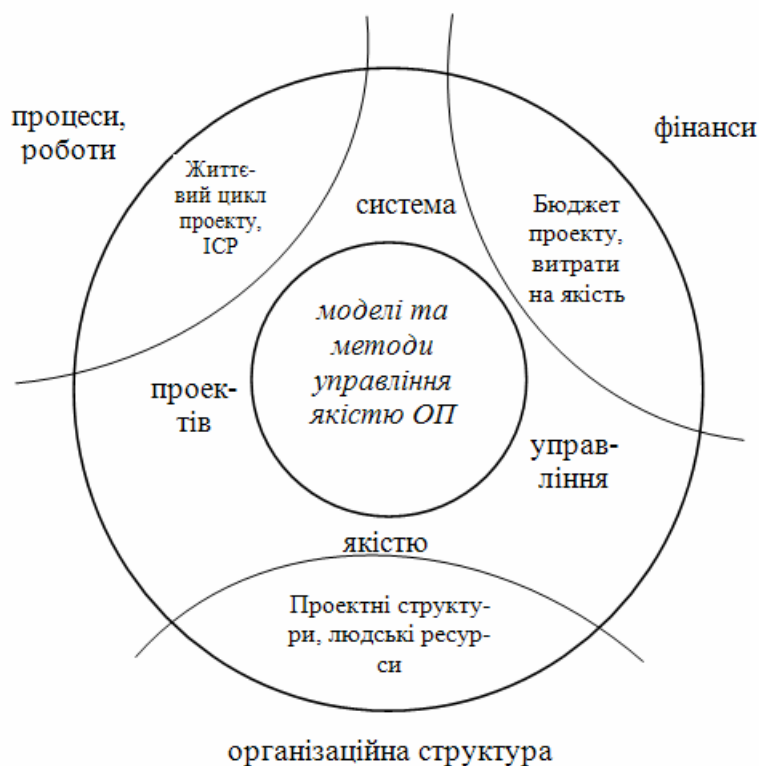


Рис.4.2. Концептуальна модель управління якістю ОП

Подальша деталізація елементів концептуальної моделі управління якістю може стати основою для розробки моделей і методів управління якістю ОП. Як можна побачити управління якістю ОП є складовою частиною концептуальної моделі управління інноваційним розвитком підприємств (див. рис.4.1).

Становище, яке спостерігається в інноваційній сфері України, засвідчує існування суттєвих системних перешкод формуванню інноваційної моделі розвитку України, які консервують розрив між розвитком виробництва, з одного боку, та динамікою процесів в науково-технічній сфері, з іншого, стають на заваді концентрації централізованого та децентралізованого фінансування на завданнях інноваційного розвитку економіки [2]:

1. Недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок.
2. Недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності.

3. Невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку.

4. Відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери.

5. Повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції.

Системний аналіз стану організаційного управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування показав, що існують оптимістичні прогнози щодо перспектив інноваційного розвитку в Україні. Держава має взяти на себе відповідальність за стан інноваційної сфери країни, здійснити аналіз помилок, яких було припущено в попередні роки, вивчити успішний досвід інших країн, розробити та впровадити державний механізм активізації інвестиційно-інноваційних процесів в економіці України [2]. Концептуальна модель управління інноваційним розвитком підприємств виділяє і дозволяє розв'язати наступні класи задач організаційного управління інноваційним розвитком підприємства:

- інституційні основи інновацій і державне управління інноваційною діяльністю;

- управління взаємодією із зовнішнім середовищем і, у першу, чергу, механізми фінансування інноваційного розвитку підприємства;

- управління розвитком власне системи управління підприємством.

- управління взаємодією з постачальниками й споживачами (у тому числі - інституційне управління як управління обмеженнями й нормами діяльності фірми і її контрагентів);

- управління персоналом фірми (у першу чергу - мотивація персоналу);

- управління розвитком персоналу підприємства.

Подальша деталізація елементів концептуальної моделі управління інноваційним розвитком підприємств говорить про актуальність розробки й дослідження наступних класів механізмів організаційного управління інноваційним розвитком підприємств:

- механізми фінансування;

- механізми управління організаційними проектами;

- механізми інституційного управління;

- механізми мотивації персоналу;

- механізми управління розвитком персоналу.

Якість реалізації організаційного проекту пов'язана з оцінкою параметрів проекту. Одним з основних параметрів проекту є витрати. Чим вище витрати на забезпечення якості проекту, тим вище рівень якості самого проекту. Структура витрат тісно зв'язана із структурою проекту. Побудова структури проекту проводиться у формі, яка має назву Work Break-down Structure – ієрархічною структурою робіт (ICP) [5]. ICP - це інструмент структуризації укрупненої мети проекту за деталізованими завданнями. Конкретна кількість і зміст елементів ієрархічної структури визначається специфікою проекту – видом продукції, розбивкою на фази, його масштабом й ін. Логічною основою декомпозиції є вихідна ICP проекту, де вказуються напрямки необхідних дій. Метою

декомпозиції є забезпечення можливості управління окремими елементами, планування бюджету, а також одержання реалістичних оцінок вартості й тривалості реалізації за кожним з них з урахуванням якості й впливу на прибутковість. У розглянутій літературі відсутні посилання на методику вибору оптимальних витрат при розробці ІСР проекту з урахуванням якості й прибутковості, що приводить до необхідності її створення [5].

На даному етапі розвитку економіки України особливого значення набувають ринкові механізми і методи управління в різних галузях економічної діяльності, що базуються на сучасних методах і засобах управління. Для постійного поліпшення якості доцільно застосовувати цикл, що складається з планування, виконання, перевірки і вживання заходів. Е. Демінг запропонував свою наочну схему демонстрації діяльності з підвищення якості продукції [6]. Вона одержала назву "цикл Демінга" або "цикл PDCA (Plan-Do-Check-Action)". Теоретичною основою для проектування системи управління якістю є модифікований цикл Демінга. Модифікованим циклом Демінга (ЦД) є система з головними і додатковими зворотними зв'язками, у якій прямим зв'язком між плануванням і перевіркою процесів є дії відповідно до прийнятого плану цих процесів. Відповідно до наведеного визначення модифікований ЦД представлений на рис. 4.3 [7].

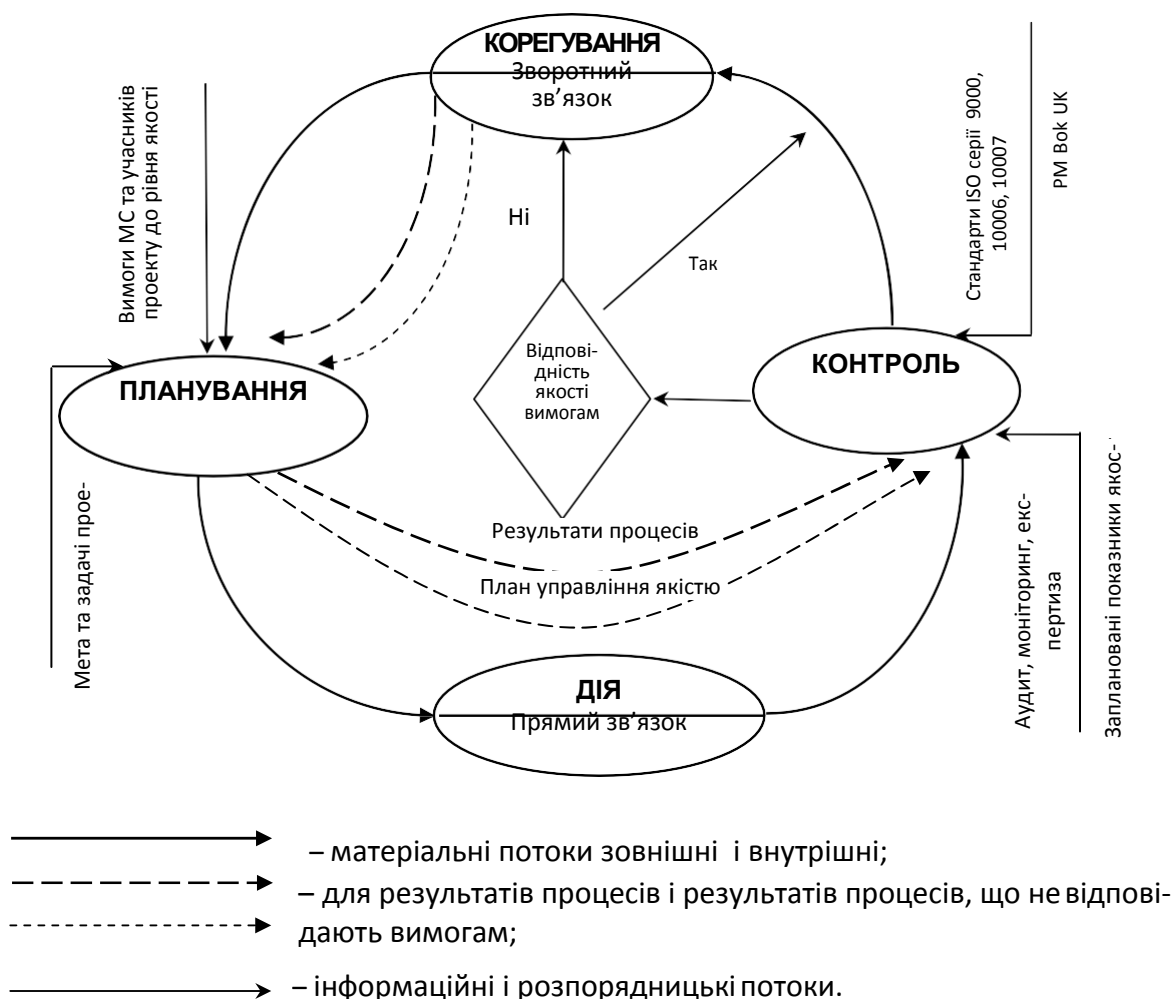


Рис.4.3. Модифікований цикл Демінга

Вихідною ідеєю для взаємодії між процесами управління проектом є цикл "планування - виконання - перевірка - вплив" (запропонований У. Шьюартом і дороблений Е. Демінгом). Цей цикл зв'язаний результатами - результат однієї частини циклу стає входом іншої частини.

Інтеграційна природа управління проектами вимагає, щоб група процесів моніторингу й управління взаємодіяла з кожним аспектом інших груп процесів, ця взаємодія виражена корегуючою дією, прямими та зворотними зв'язками.

Суб'єктом управління будуть учасники проекту.

Об'єктом управління будуть процеси проекту.

Системою управління є цикл Демінга який описує взаємозв'язки між процесами.

Наведена на рис. 4.4 модель процесу включає послідовність із двох функцій. Результат виконання кожної функції в рамках процесу визначається тим, яка сировина використовується (вхід), яким інструментом ця сировина обробляється (механізм) і за якими правилами (управління). Всі перераховані відносини представлені на функціональній моделі.

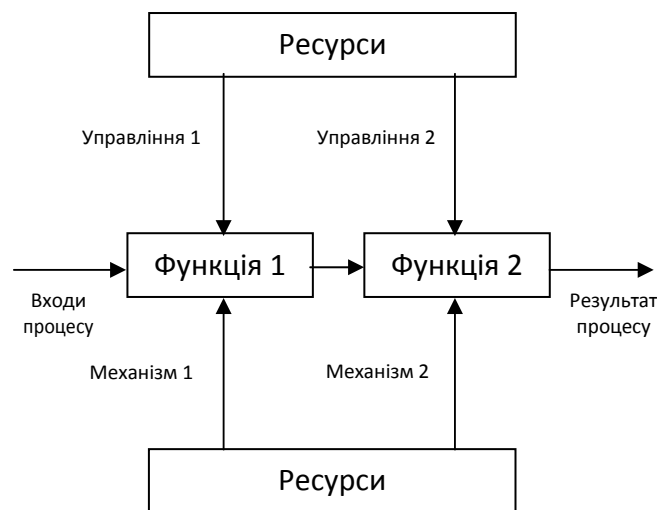


Рис. 4.4. Схематична модель процесу проекту

Організаційний процес - це дії, які спрямовані на реалізацію функцій організаційної системи її членів, що проявляється у встановленні належного рівня використання всіх ресурсів організації для досягнення її цілей.

На вхід процесу подається сировина зі своєю заздалегідь відомою вартістю та якістю. На виході процесу з'являється продукт (результат процесу), що є результатом перетворення сировини. При цьому вартість результату процесу на виході кожної його функції завжди більше вартості сировини на вході, а якість результату на виході кожної функції процесу відрізняється від якості сировини на вході. Додавання вартості відбувається за рахунок того, що частина вартості механізму й частина вартості управління переноситься на сировину в процесі його обробки (перетворення). Зміна якості відбувається за рахунок того, що якість механізму й управління переноситься на сировину.

вину в процесі її обробки (перетворення). Функції процесу поглинають вартість та якість механізму й управління й переносять її на результат. Таким чином, вартість процесу визначається як сума вартостей його механізмів і управлінь цього процесу.

При цьому вартість процесу є сумарна вартість функцій, з яких він складається, а його якість є сумарна якість функцій, з яких складається цей процес.

$$C_{\text{процес}} = \sum_{i=1}^n C_{\text{функція}(i)}, \quad Q_{\text{процес}} = \sum_{i=1}^n Q_{\text{функція}(i)}, \quad (4.1)$$

де n – кількість функцій в процесі;

$C_{\text{функція}(i)}$ – вартість функції;

$Q_{\text{функція}(i)}$ – якість функції.

Відповідно, вартість функції є сума вартостей механізму й управління

$$C_{\text{функція}} = \sum C_{\text{м}(i)} + \sum C_{\text{у}(i)}, \quad (4.2)$$

де $\sum C_{\text{м}(i)}$ – сума вартості механізму (інструментів), за допомогою якого обробляються ресурси;

$\sum C_{\text{у}(i)}$ – сума вартості управління.

Вартість механізму, для якого використовується готовий ресурс, визначається шляхом розподілу загальної вартості ресурсу між процесами й функціями. В основі такого розподілу лежить поняття «носії вартості» (носії витрат, або в англійській мові - cost driver). Носій витрат - це фактор, що визначає кількість ресурсів, споживаних процесом або функцією. За допомогою носія витрат встановлюється причинно-наслідковий і кількісний взаємозв'язок між ресурсом і функціями й процесами, у яких він використовується (витрачається).

У випадку, коли механізмом є похідний ресурс, його вартість дорівнює вартості процесу, у рамках якого цей ресурс провадився (оброблявся). По суті, такий ресурс є внутрішнім продуктом підприємства. Для механізму, у якому використовується похідний ресурс, вартість механізму буде визначатися через собівартість ресурсу в рамках процесу-постачальника.

Управління також є ресурсом, що підприємство здобуває, провадить і використовує у своїй діяльності, наприклад це може бути інформація, документи, звіти і т.п.

Управління так само, як і механізм, може бути простим або похідним ресурсом. У цьому випадку, коли для управління використовується простий ресурс, його вартість заздалегідь відома, й основна проблема виникає при розподілі цієї вартості по конкретних процесах і функціям. Таким чином, ва-

ртість може виникати в будь-якому процесі проекту й доставлятися в основні процеси у вигляді додаткової вартості управління. При цьому доставка вартості може здійснюватися або безпосередньо з виходу якого-небудь процесу, або через інші процеси забезпечення або управління. На якість процесу впливає: якість вхідного потоку, якість ресурсного потоку, якість управляючих впливів та якість функції перетворення. Як впливає з розробленої моделі управління якістю процесів проекту (рис. 4.5), до вартості процесів проекту належать компоненти, позначені на схемі цифрами 1-8.

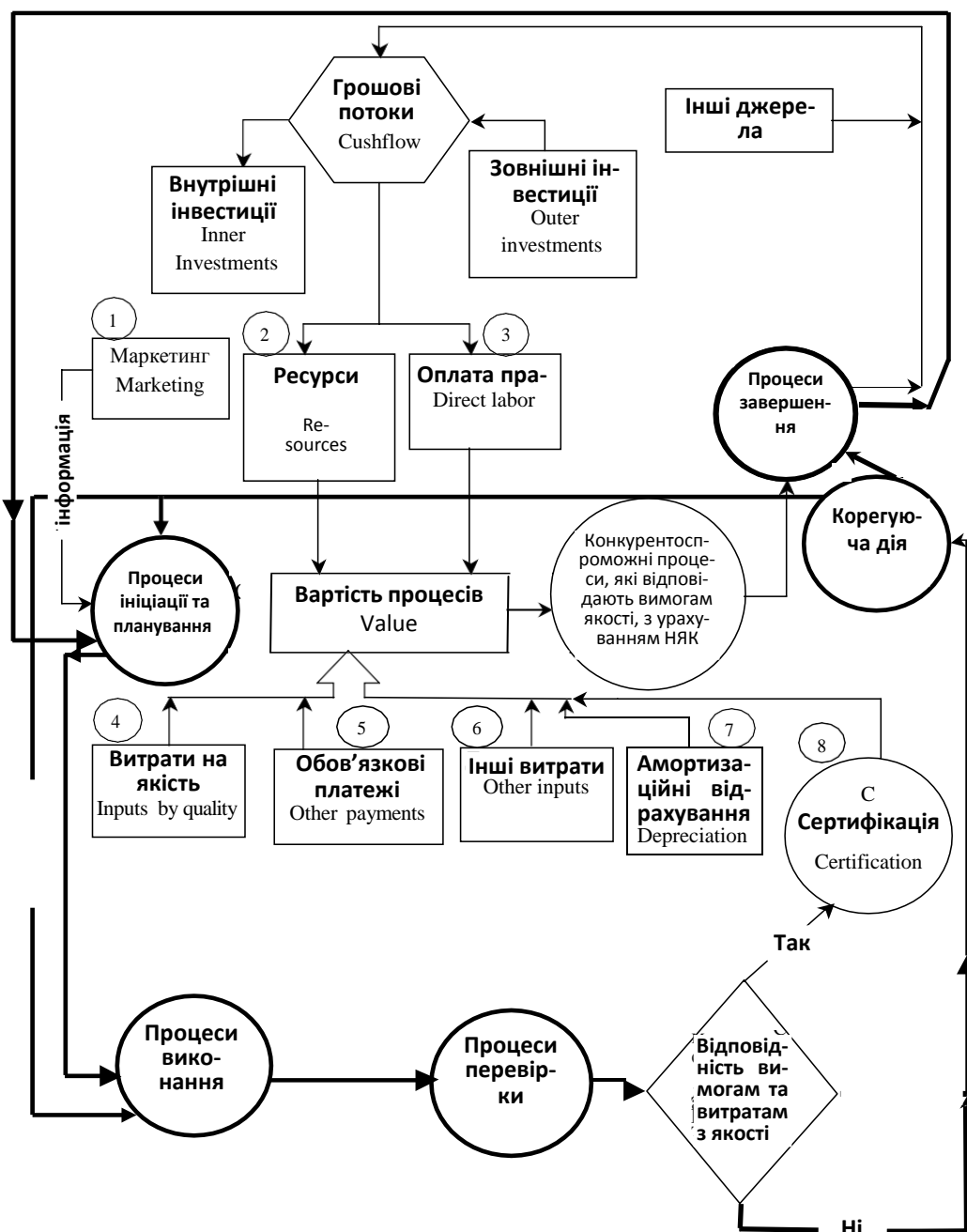


Рис. 4.5. Модель управління якістю процесів організаційного проекту через їх вартість

Як видно, витрати на якість і на сертифікацію позначаються на собівартості процесів. Це вимагає розробки наукових основ підвищення якості процесів і їх конкурентоспроможності таким чином, щоб якість і конкурентоспроможність випереджали збільшення собівартості процесів.

У літературі зустрічаються різні поняття, пов'язані з витратами на якість. Більшість авторів мають подібну точку зору щодо терміна "витрати на якість" і вважають, що витрати на якість пов'язані з діяльністю для забезпеченню якості робіт, продукції. Керуючись вищесказаним, під "витратами на якість у проектах" нами пропонується розуміти всі витрати для забезпечення й поліпшення якості процесів проекту і якості управління, а також витрати які виникли коли задоволення споживача не досягнуто.

Економічну сутність витрат можна розглянути за допомогою моделі (рис.4.6)[8].

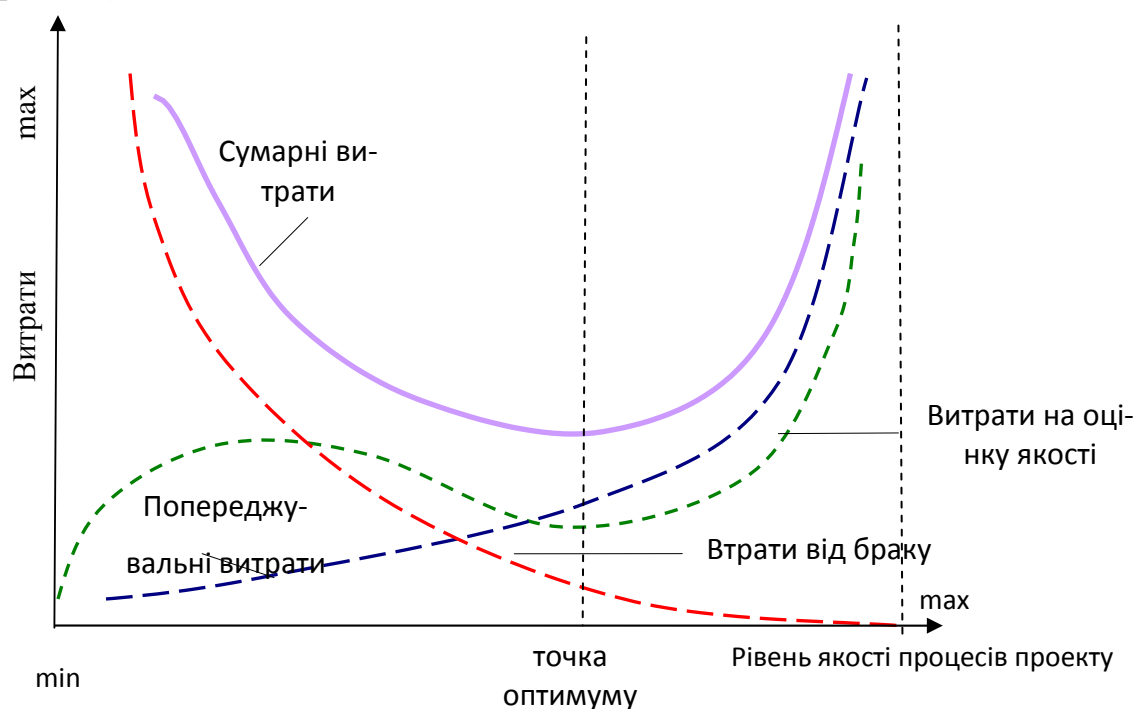


Рис. 4.6. Зміна витрат залежно від рівня якості процесів

При відсутності контролю або при невеликому обсязі контролю процеси з дефектом становлять великий відсоток, і втрати від незадовільної якості істотні. При збільшенні витрат на контроль якості знижується відсоток дефектів і втрат від браку. При повній відсутності дефектів втрати від браку дорівнюють нулю, а витрати на якість наближаються до нескінченності.

Поліпшення якості процесів досягається за допомогою збільшення кількості заходів, спрямованих на недопущення браку, що дає ріст попереджувальних витрат і зниження витрат на оцінку якості у зв'язку зі зниженням контролю.

Розповсюдженим є підхід, запропонований Д. Джураном, відповідно до якого розрізняють: витрати на забезпечення якості проекту; витрати на забезпечення якості виготовлення. Модель оптимізації витрат на забезпечення

якості проекту, запропонована Д. Джураном, відображає витрати протягом усього життєвого циклу проекту (рис. 4.7).

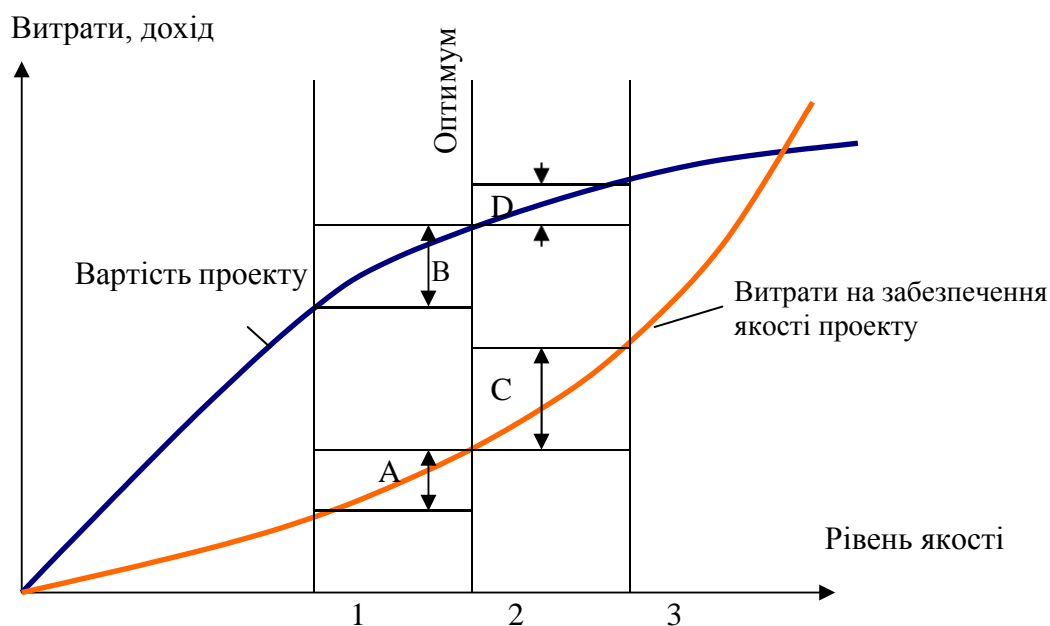


Рис. 4.7. Теоретична модель оптимізації витрат на забезпечення якості проекту

Відповідно до теорії Д. Джурана, кожному рівню якості відповідає певний обсяг витрат на його забезпечення. Залежність цих витрат від зміни рівня якості, установленого проектом, показує крива витрат на забезпечення якості. Величина витрат на забезпечення якості проекту істотно залежить від обсягу повних витрат протягом життєвого циклу.

Зміна рівня якості від точки 2 до точки 1 викликає відповідне зменшення витрат на забезпечення якості на величину А, але приводить до зниження ринкової вартості проекту на величину В, що більше А. Зміна рівня якості від точки 2 до точки 3 викликає збільшення витрат на забезпечення якості на величину С, що значно більше відповідного збільшення ринкової вартості, що виражається величиною D. В обох випадках підприємство не одержує максимально можливого прибутку. Із графіка видно, що прагнення до занадто високої якості проекту викликає істотне збільшення витрат, які не можуть бути виправдані, тому що будуть перевершувати ринкову вартість проекту даного рівня якості, і підприємство буде зазнавати збитків. Перевага нерідко надається підприємствам, які здатні виконати більш високоякісні й надійні роботи за більш високою ціною, але в остаточному підсумку гарантують економію за рахунок зниження експлуатаційних витрат.

Застосовуючи статистичні методи управління якістю на кожному кроці циклу, можна оцінити дійсну ситуацію кожного з видів діяльності організації як кількісно, так і якісно.

Підвищення якості бізнес-процесів здійснюється за рахунок проведення порівняльної оцінки і вибору раціональних (за вартісним або часовим крите-

ріями) технологій виконання операцій або процедур, що є елементами бізнес-процесів, з використанням схеми (рис. 4.8).

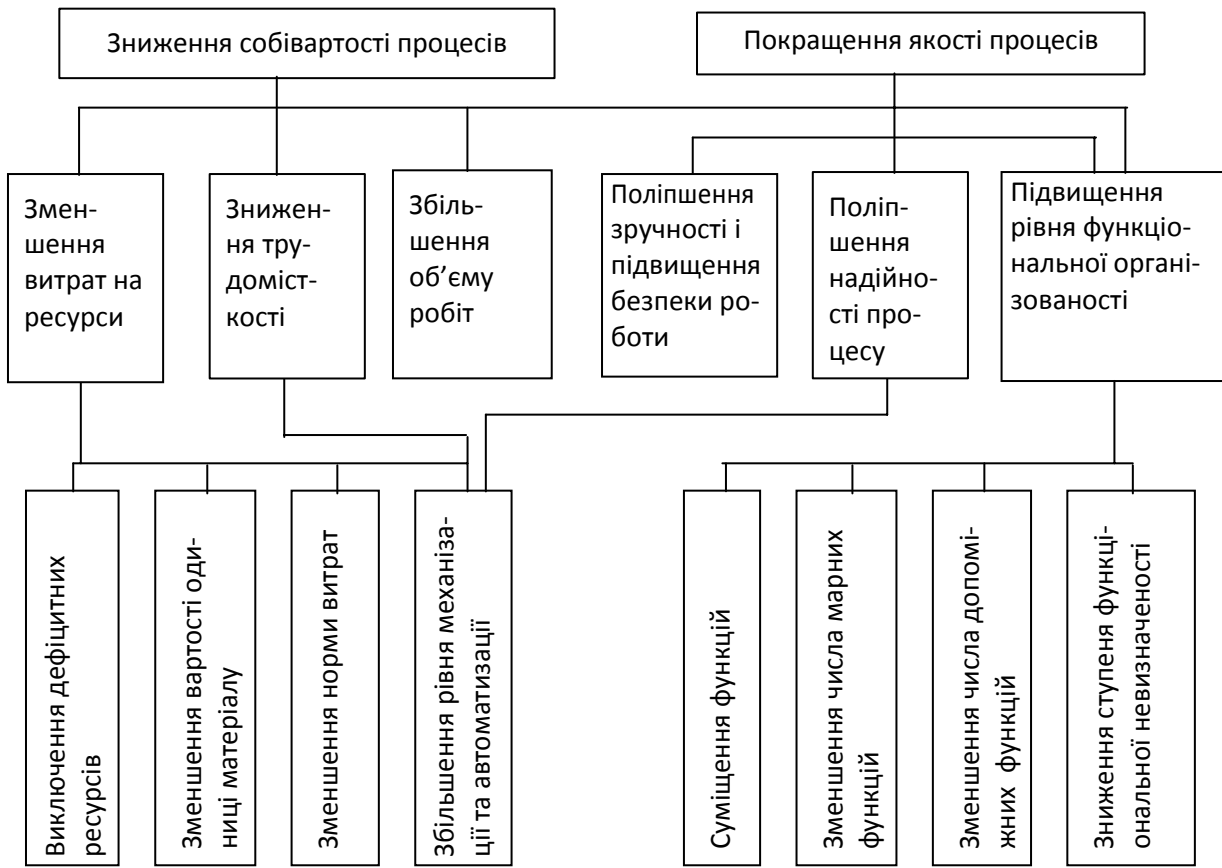


Рис. 4.8. Типова схема цілей і задач необхідних для зниження собівартості процесів і підвищення їх якості

Цикли Демінга ($ЦД_i$) усередині кожного з етапів життєвого циклу проекту для кожного процесу реалізуються послідовно, що можна представити таким виразом [7]:

$$(ЦД)_1 + (ЦД)_2 + \dots + (ЦД)_i = \sum_{i=1}^n (ЦД)_i. \quad (4.3)$$

При паралельній організації процесів цикли Демінга реалізуються паралельно. У результаті цього виходить модифікований цикл Демінга $(ЦД)_m$, що визначається за формулою:

$$(ЦД)_m = \frac{(ЦД)_1 \cdot (ЦД)_2}{[(ЦД)_1 + (ЦД)_2]}. \quad (4.4)$$

Для трьох і більше з'єднаних процесів цикл Демінга визначається за формулою:

$$(\text{ЦД})_n = \frac{\prod_{i=1}^n (\text{ЦД})_i}{\sum_{i=1}^n (\text{ЦД})_i}. \quad (4.5)$$

Можна визначити закономірність, що при паралельній реалізації модифікованого циклу Демінга знижуються витрати та час на реалізацію процесів, що призводить до підвищення конкурентоспроможності і підвищення рівня якості процесів.

Кожен процес реалізується в рамках моделі, в свою чергу всі процеси реалізуються також в рамках цієї моделі.

Розроблена модель управління якістю процесів організаційних проєктів через їх вартість на базі модифікованого циклу Демінга може бути застосована при управлінні ОП. Модель дозволяє оцінити дійсну ситуацію кожного з бізнес-процесів на кожному кроці циклу проєкту як кількісно, так і якісно. Також дозволяє виявити шляхи оптимізації витрат на забезпечення якості, зниження собівартості і підвищення якості процесів проєкту.

У літературі при аналізі життєвого циклу проєкту дається тільки якісна характеристика обсягу робіт або витрат ресурсів у залежності від часу. Це не дозволяє виконувати статистичне або інше моделювання на стадіях життєвого циклу проєкту. Представляється доцільним пов'язати стадії життєвого циклу в кількісних показниках з витратами на якість моделі управління якістю процесів проєкту [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Це дасть можливість оцінювати витрати на якість та якість проєкту на кожному етапі життєвого циклу.

Конкурентоспроможність проєкту – це інтегральне поняття, що відображає здатність задовольняти вимоги споживачів. В основі конкурентоспроможності проєкту лежить його якість і досконалість.

Конкурентоспроможність проєкту визначається в основному сукупністю показників якості, досконалістю, рівнем якості. Конкурентоспроможність проєкту – це характеристика відповідності процесів проєкту вимогам даного ринку в даний період часу. Конкурентоспроможність проєкту пов'язана з якістю процесів, а також витратами на якість. Чим вище якість процесу, тим вище його конкурентоспроможність. Якість проєкту прямо пов'язана з обсягом витрат на ресурси в проєкті, розглянемо кількісну характеристику життєвого циклу проєкту (рис. 4.9).

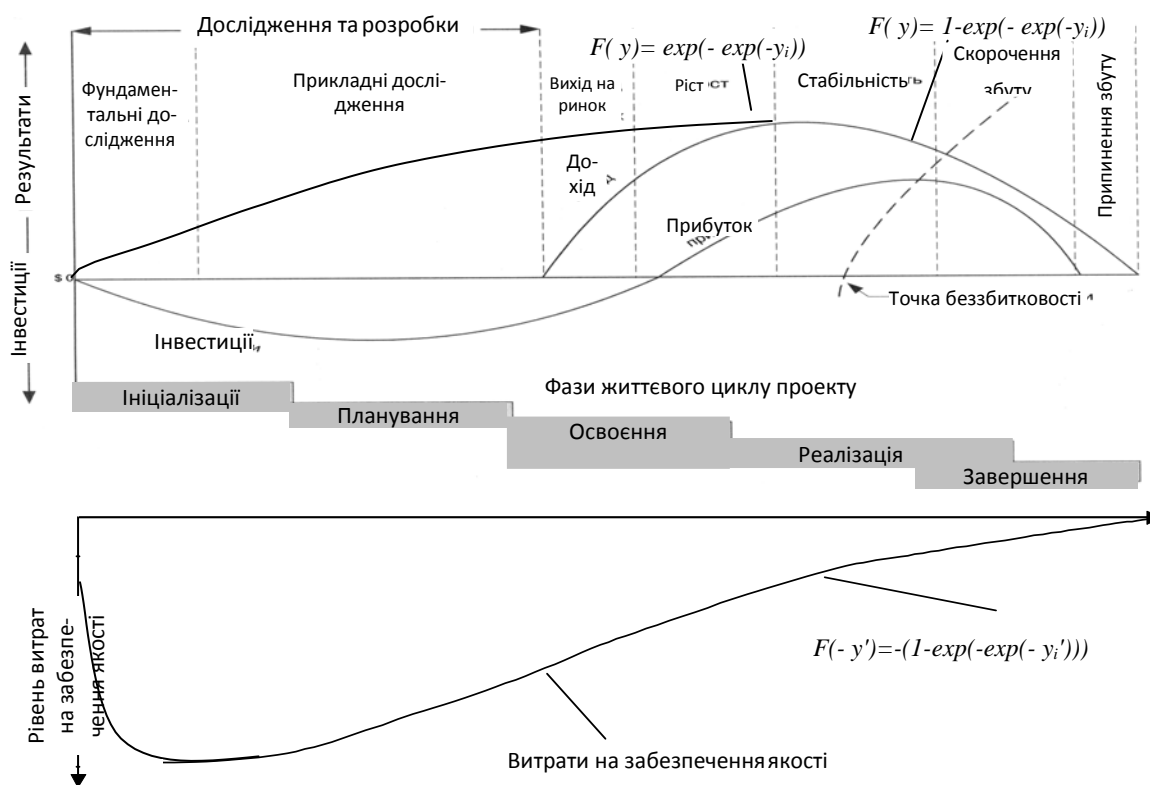


Рис. 4.9. Зв'язок життєвого циклу проекту з витратами на якість

В основу побудови функції об'єму витрат на ресурси покладені функції: на етапі ініціалізації, розробки, освоєння:

$$F(y) = \exp(-\exp(-y_i)), \quad (4.6)$$

на етапі реалізації, завершення:

$$F(y) = 1 - \exp(-\exp(-y_i)). \quad (4.7)$$

В основу побудови функції витрат на забезпечення якості покладена функція:

$$F(y') = -(1 - \exp(-\exp(-y'_i))), \quad (4.8)$$

де y - показник рівня витрат ресурсів або конкурентоспроможності, $= 1 \dots n$;
 y' - показник рівня витрат на забезпечення якості проекту.

Наведемо основні задачі і цілі управління якістю на стадіях життєвого циклу організаційного проекту (таблиця 4.1).

**Основні завдання і цілі управління якістю на окремих стадіях
життєвого циклу організаційного проекту**

Стадії життєвого циклу проекту			
Концепція	Розробка	Освоєння	Експлуатація / Реалізація
Планують якість		Забезпечують якість	Підтримують якість і поліпшують
Завдання управління якістю			
Прогнозування необхідного рівня якості. Визначення відповідності показників якості розроблювального проекту досягненням науково-технічного прогресу. Проведення техніко-економічного аналізу.	Визначення відповідності фактичних значень показників якості результатів робіт до початку їхньої експлуатації (проведених робіт) установленим вимогам нормативно-технічної документації. Атестація якості.	Визначення відповідності фактичних значень показників якості в процесі експлуатації / реалізації вимогам нормативно-технічної документації. Виявлення можливості більш повного використання всіх корисних властивостей проекту.	

Ухвалення рішення в галузі управління якістю проекту здійснюється на основі релевантної інформації. Цю інформацію доцільно використовувати при управлінні якістю на основі моделі управління якістю процесів проекту через їх вартість. Реалізація таких управлінських рішень відбувається через конкретні техніко-економічні та управлінські заходи і необхідні дії усіх, хто працює з даним проектом протягом його життєвого циклу.

Управління якістю організаційного проекту, незалежно від його складності, являє собою процес взаємодії багатьох елементів, які характеризуються великою кількістю параметрів. Процеси управління якістю проекту являють собою підсистему, яка належить системі управління проектами. Така підсистема знаходиться під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища проекту, має певні властивості, закономірності та зв'язки з іншими підсистемами. Реалізація таких зв'язків є проявом впливу роботи підсистем. Шляхом об'єднання усіх елементів, які характеризують роботу підсистем управління якістю, у певні групи, її функцію можна записати так:

$$Q = f(X, Y, Z, \wedge), \quad (4.9)$$

де X – вхідні параметри проекту;

Y – ймовірні вхідні параметри проекту;

Z – вихідні параметри проекту;

\wedge – управляючі дії.

Робота підсистеми управління якістю проекту полягає у обробці її елементів та перевірки відповідності їх параметрів встановленим критеріям та обмеженням. Зворотний зв'язок *FB*, завдяки реалізації якого здійснюється зменшення відхилень параметрів фактичного рівня якості від запланованого, а також складових цих параметрів. Зворотний зв'язок являє собою окремий блок, який складається з декількох елементів. Така підсистема може бути представлена у вигляді моделі, яка зображена на рис. 4.10.

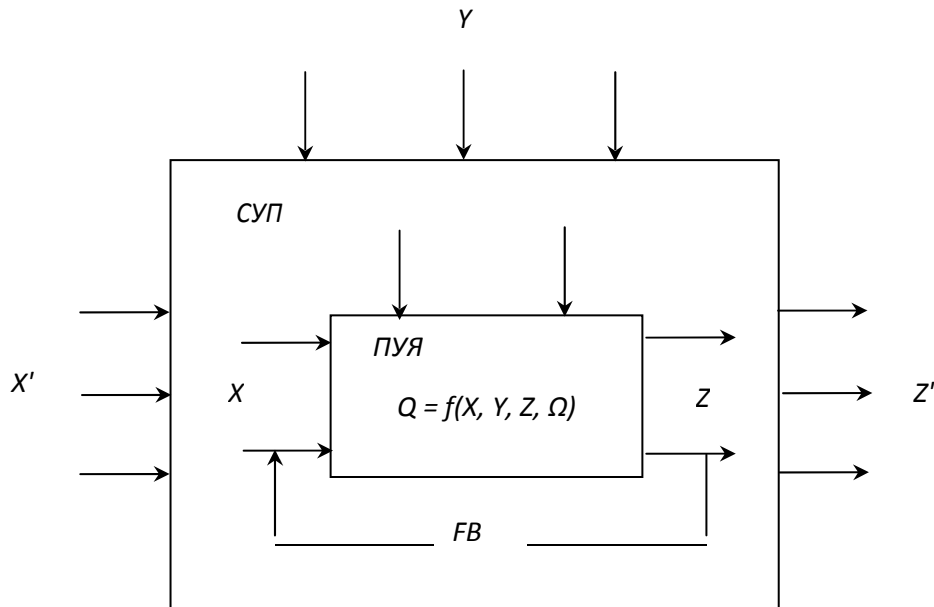


Рис. 4.10. Модель підсистеми управління якістю проектів у рамках системи управління проектами

- де: *СУП* – система управління проектами;
ПУЯ – підсистема управління якістю проектів;
FB – зворотній зв'язок;
X' – вхідні параметри *СУП*;
X – початкові вхідні параметри функції (*ПУЯ*);
Z – вихідні параметри функції (*ПУЯ*);
Z' – вихідні параметри *СУП*;
 \wedge – управляючі дії;
Y – параметри, які впливають на роботу *СУП*.

Системне управління якістю проекту є складною відкритою системою. Складність її полягає в тому, що вона містить певну кількість складних елементів, які визначаються як підсистеми. Обов'язковою умовою існування такої системи є взаємодія кожної підсистеми з іншими підсистемами, результатами якої є прояв активного впливу їх властивостей. Відкритість системи характеризується наявністю істотного впливу зовнішнього середовища при практичній відсутності зворотного.

Усі початкові вхідні параметри – це множина X :

$$X = \left\{ x_i \mid i = \overline{1, n} \right\}, \quad (4.10)$$

де x_i – вхідні параметри підсистеми;

n – загальна кількість вхідних параметрів ПУЯ.

До вхідних параметрів ПУЯ можна віднести:

- процеси планування якості: фактори зовнішнього середовища, активи організаційного процесу, опис змісту проекту, план управління якістю;

- процеси забезпечення якості: план управління якістю, результати оцінки якості, план вдосконалення процесів, інформація про виконання робіт, політику у сфері якості, результати з контролю якості, стандарти та норми, конфігурація проекту;

- процеси контролю якості: план управління якістю, результати оцінки якості, контрольні списки процедур контролю якості, активи організаційного процесу, схвалені запити на зміни, результати проекту.

Параметри Y мають імовірний характер – це ризики, які виникають під час реалізації проекту. Ці параметри також слід класифікувати як вхідні, але їх поведінка може змінюватися протягом виконання проекту, тому значення цих параметрів неможливо визначити заздалегідь.

Усі ймовірні вхідні параметри, які впливають на систему, до яких відносяться *внутрішні* та *зовнішні* ризики, можна представити як множину Y :

$$Y = \left\{ y_j \mid j = \overline{1, m} \right\}, \quad (4.11)$$

де y_j – імовірні вхідні параметри;

m – загальна кількість вірогідних вхідних параметрів.

Роботу підсистеми управління якістю характеризує множина Z :

$$Z = \left\{ z_v \mid v = \overline{1, h} \right\}, \quad (4.12)$$

де z_v – вихідні параметри функції ПУЯ;

v – кількість вихідних параметрів функції.

До вихідних параметрів функції можна віднести: відхилення якості від запланованого рівня, фактичний рівень якості виконаних робіт, процесів, рівень витрат на забезпечення якості проекту та інші. Кожен із цих параметрів використовується на відповідних етапах аналізу проекту.

Управляючі дії Ω характеризують роботу менеджерів проекту та являють собою множину управлінських дій, які реалізуються через їх функції та організаційну структуру проекту:

$$\wedge = \{ \wedge_{\varphi} | \varphi = \overline{1, \gamma} \}, \quad (4.13)$$

де \wedge_{φ} – управляючі дії у проекті;

γ – загальна кількість управляючих дій.

Елементи множини \wedge є реакцією на несприятливі події. Управляючі дії, як й вірогідні вхідні параметри, з'являються на стадії реалізації. Таким чином, при появі управлінських дій, які можуть мати місце на фазі реалізації проекту (*execution*), вихідні параметри функції z_v подаються на вхід доти, доки функція якості не буде реалізована за всіма вимогами щодо якості та обмеженнями проекту, тобто реалізується від'ємний зворотний зв'язок *FB*. Менш очевидно використання цієї функції на початковій фазі (*feasibility study*), оскільки ще не сформовані усі необхідні вхідні параметри, та на фазі завершення (*close-down*), оскільки практично вичерпані усі ресурси та виконані усі роботи.

Для розробки математичної постановки завдання управління якістю проекту виникає потреба у формалізації його процесів. Математична реалізація процесів управління якістю записується за допомогою кортежу:

$$Q = \langle X, Y, Z, \wedge \rangle, \quad (4.14)$$

де X – множина вхідних параметрів;

Y – множина імовірних параметрів;

Z – множина вихідних параметрів; \wedge

– множина управлінських дій.

Для більш детальної розробки математичної постановки завдання дослідження виникає необхідність розглянути кожен із перелічених елементів окремо, оскільки вони мають багато параметрів та складні зв'язки. Крім того, їх поведінка змінюється протягом життєвого циклу проекту як під впливом зовнішніх факторів, так і внаслідок взаємодії цих елементів між собою. Під час виконання проекту його якість може постійно змінюватися під впливом наслідків дій ризиків та ситуацій невизначеності. Керуючись цим, процеси управління якістю є стохастичними і параметри функції обираються відповідно до проведення експериментів і є детермінованими, з певним діапазоном обурень [9]. Процеси управління якістю тривають протягом усього життєвого циклу проекту, але кожна фаза має свої особливості. Умовно весь життєвий шлях можна поділити на такі фази: фаза ініціалізації (I), фаза планування (II), фаза освоєння та реалізації (III) та фаза завершення (IV). Кожен проект має свій індивідуальний життєвий цикл, залежно від предметної галузі, в рамках якої він виконується. Під час реалізації кожен проект змінюється під впливом певних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища проекту, тому існують поняття запланованого та фактичного рівня якості. Різниця між ними – це відхилення якості, яке зображено на рис. 4.11.

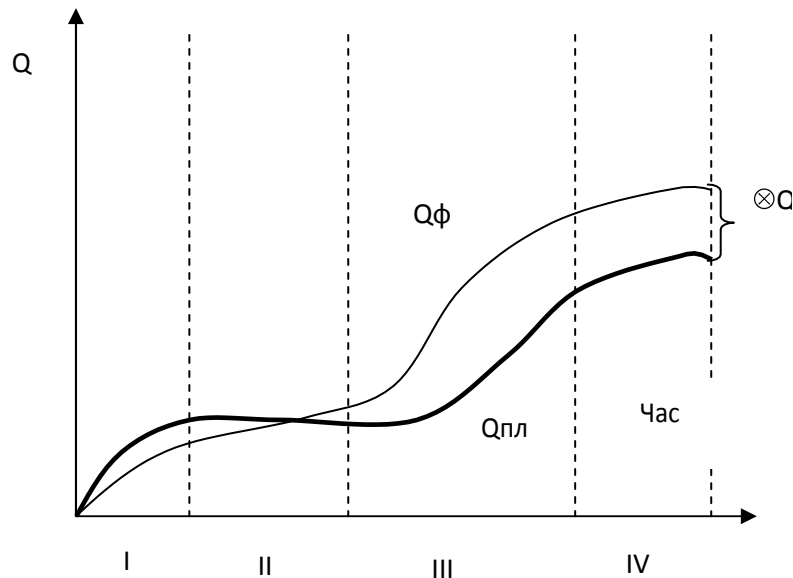


Рис. 4.11. Розподіл фактичного рівня якості Q^{ϕ} та планового рівня якості $Q^{пл}$ на фазах життєвого циклу проекту

На рис. 4.11. $\otimes Q$ – різниця між фактичним рівнем якості Q^{ϕ} та запланованим $Q^{пл}$. Корегувати майбутню величину $\otimes Q$, яка обов'язково з'явиться під час реалізації проекту, за допомогою аналізу, прогнозів та інше доцільно на початкових стадіях, тому фаза планування є визначальною. Саме від того, наскільки правильно були розраховані складові проекту на початку, залежить максимальна точність його виконання згідно з планом, а також величина $\otimes Q$ та кінцевий рівень якості проекту. Причому $\otimes Q \rightarrow \min$.

На кінцевій фазі життєвого циклу проекту важче впливати на рівень якості проекту, фази планування та реалізації є найбільш важливими у процесі управління якістю проекту, на ці фази повинно припадати більше витрат на забезпечення якості проекту, щоб мінімізувати ці витрати на кінцевих фазах життєвого циклу проекту за рахунок скорочення витрат на попереджувальні заходи, внутрішні витрати на дефект, зовнішні витрати на дефект. Модель зв'язує стадії життєвого циклу в кількісних показниках з витратами на якість проекту. Якість проекту та витрати на забезпечення якості проекту під час його реалізації постійно змінюється на різних стадіях життєвого шляху проекту. На це впливає багато чинників, до яких, у першу чергу, можна віднести ризики проекту. Модель дозволяє визначити оптимальні витрати на забезпечення якості проекту з урахуванням ризиків та коефіцієнту відхилення витрат з урахуванням інфляції.

Запропоновані моделі і методи управління якістю організаційних проектів можуть бути адаптовані для управління якістю інших типів проектів в умовах будь-якого підприємства.

Література

1. Старченко Г.В. Системний аналіз стану, тенденцій розвитку управління якістю організаційних проектів підприємств національної економіки /

Г.В. Старченко, Л.С. Ладонько // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка: збірник наукових праць. - Чернігів : ЧДІЕУ, 2011. - №1(9). – С. 130-138.

2. Жаліло Я. А. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України [Електронний ресурс] / Я.А. Жаліло, С.І. Архієреєв, Я.Б. Базилюк та ін. - Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/>.

4. Новиков Д.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы / Д.А. Новиков, А.А. Иващенко. – М.: Ком-Книга, 2006. – 332 с.

5. Старченко Г.В. Управління якістю процесів організаційного проекту через їх вартість / Г.В. Старченко, І.А. Баранюк // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка: збірник наукових праць. - Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. - №2(10). – С. 131-138.

6. Walter E. Deming. Quality, Productivity, and Competitive Position / Walter E. Deming. – Cambridge, MA. : MIT Center for Advanced Engineering Study, 1982.

7. Польшаков В.И. Моделирование качества выпускаемой продукции на основе модифицированного цикла Деминга / В.И. Польшаков, Г.В. Старченко // Управління проектами та розвиток виробництва : зб.наук.пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2001. – № (5). – С. 113–121.

8. Рахлин К.М. Методология классификации затрат на качество / К.М. Рахлин, Л.Е. Скрипко // Стандарты и качество. – 1997. – №3. – С. 49–51.

9. Ермольев Ю.М. Математические методы исследования операций / [Ю.М. Ермольев, И.И. Ляшко, В.С. Михалевич, В.И. Тюптя]. – Киев.: Вища шк. Головное изд-во, 1979. – 312 с.

4.2. Моделювання інформаційних потоків підприємства в системі управління інвестиційними проектами

У сучасних умовах посилення ступеня глобалізації та інформатизації промислових підприємств роль інформації в системі управління зростає надзвичайно високими темпами. При збільшенні обсягів інформації для промислових підприємств стає актуальною задача її оптимізації та раціонального використання. Для ефективного та якісного управління необхідно мати якісну, своєчасну, точну та достовірну інформацію про об'єкт управління. Тому вирішенням цієї задачі має стати дослідження інформаційних потоків промислового підприємства.

Один з найбільш складних та важливих етапів, на якому здійснюється збір та обробка даних підприємства, проекту, що заданий замовником та побудова моделі об'єкта автоматизації, залишається неформалізованим. Початкові фази проекту мають вирішальний вплив на результат, оскільки на них приймаються рішення, які залежать від якості та корисності інформації, що

поступає в систему управління проектами. А вже дослідження та обробка цієї інформації впливає на стійкість інформаційної системи управління проектами.

Моделювання систем в цей час найбільш універсальний і ефективний метод оцінки характеристик великих систем. Найбільш відповідальними і найменш формалізованими моментами є проведення межі між системою і зовнішнім середовищем, спрощення опису системи і побудова спочатку концептуальної, а потім формальної моделі системи [1].

Найбільш раціонально будувати модель функціонування системи по блочному принципу (рис.4.12). При цьому можуть бути виділені три автономні групи блоків такої моделі. Блоки першої групи представляють імітатор впливу зовнішнього середовища на систему; блоки другої групи являють собою модель процесу функціонування досліджуваної системи; блоки третьої групи – допоміжні [4.12].

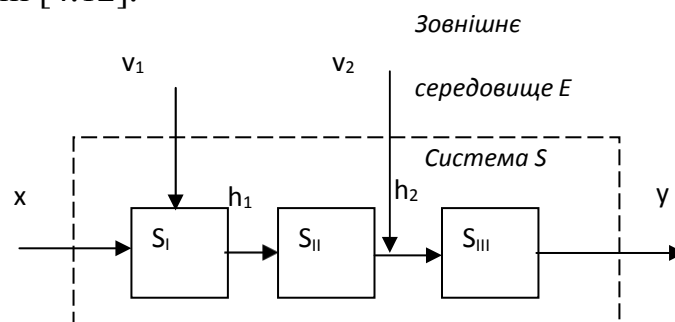


Рис.4.12 Блочна модель системи

Складним на даний час є збір вихідних даних, побудова моделі та аналіз існуючого стану підприємства. Це викликано обсягом інформації, який необхідно зібрати, впорядкувати та обробити. Для отримання інформації про підприємство здійснюється передпроектне обстеження. В теперішній час існують методики обстеження, проте їх загальним недоліком є недостатня формалізованість, і як наслідок, більшість операцій здійснюється вручну. Результатом такого підходу є витрати, як в часі, так і в ресурсах, а результат обстеження являє собою велику кількість несистематизованої інформації, яку для подальшого аналізу ще необхідно попередньо обробляти. Існуючі методи побудови моделей інформаційних потоків підприємств не мають безпосереднього зв'язку з результатами обстеження та неорієнтовані на важливі характеристики інформаційних потоків [2].

Призначення інформаційної системи (ІС) полягає в описі економічного об'єкта, його станів, взаємодії, що виражаються через економічні показники. Вона покликана своєчасно подавати органам управління необхідну і достатню інформацію для прийняття рішень, якість яких забезпечує високоефективну діяльність об'єкта управління та його підрозділів [3].

Причини, що спонукають організації впроваджувати інформаційні системи, з одного боку обумовлюються прагненням збільшити продуктивність повсякденних робіт чи усунути їх повторне проведення, а з іншого боку бажанням підвищити ефективність управління діяльністю організації за рахунок при-

об'єкта на першому рівні розподілу; n_k – число ФМ на даному рівні розподілу (при $k = 0 - n_k = 1$); I – безліч імен ФМ; F – безліч функцій ФМ; – безліч відомих об'єктів на k -ому рівні розподілу об'єкту; A – безліч абстрактних функціональних елементів; G – безліч геометричних елементів, однозначно відповідних абстрактним; U – безліч відносин між елементами; Π – безліч ознак, що описують компоненти системної моделі на якісному рівні; Z – безліч властивостей; C – безліч відносин зв'язку об'єкту з оточенням; W – безліч відповідностей, що визначають рівняння проектування, конструювання і функціонування; Q – безліч відповідностей, що оцінюють ефективність спроектованого об'єкту; $W_{вх}$ – вхідні дії оточення на об'єкті; $W_{вих}$ – вихідні дії системи на оточення; G – оператор виходів; S_{ϕ} – структура процесу функціонування об'єкту; Z^{ϕ} – безліч властивостей, характерних для процесів функціонування; $\{^{k+1}Z_i\}$ – безліч станів технічних підсистем; Z_o – безліч властивостей навколишнього середовища експлуатації; R – безліч умов існування і припинення процесу; T – час.

Перехід до формалізації встановлених відносин здійснюється використовуючи відомий апарат математичного аналізу, дискретної математики і математичної логіки, для проведення структурно-параметричного синтезу конструкції об'єкту. Методика цього процесу заснована на детальному розкритті і наповненні конкретним змістом всіх компонентів системної моделі, а також трансформації її на цій основі у відповідну (залежно від поставленої мети) концептуальну модель об'єкту. Мета управління проектом L , сформульована на основі вимог технічного завдання як необхідність зміни відповідних параметрів властивостей вибраної конструкції-прототипу технічного об'єкту, дозволяє на базі зв'язків параметрів властивостей сформувати схему формування інформаційної підсистеми і управління проектом (рис.4.13).

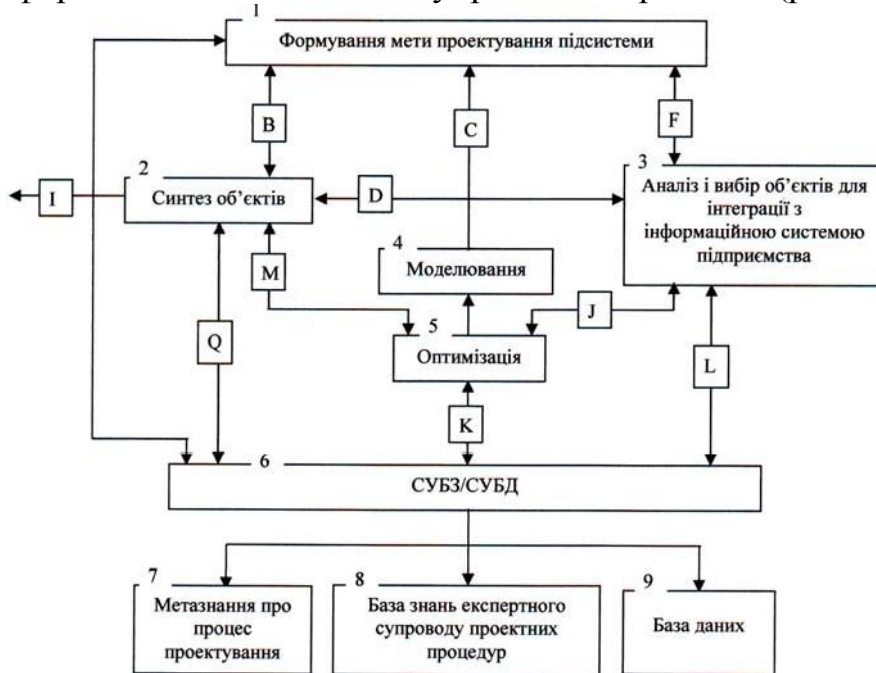


Рис. 4.13. Процес формування інформаційної підсистеми УП:
A, B, C, D, F, J, K, L, M, Q – сигнали процесу управління; I – сигнал для процесу інтеграції систем

Таким чином, відносини між підціллю і головною метою породжують безліч функцій, що сприяють її реалізації і дозволяють сформувати уточнену структуру процесу функціонування об'єкту і є основою отримання оригінальних проектних рішень.

Природною є необхідність вивчення динаміки процесу планування проекту, на основі якого можуть бути вироблені рекомендації зі скорочення строків його виконання.

Особливу увагу при формуванні локальної інформаційної мережі для автоматизації систем управління проектами слід приділити функціонуванню локального інформаційного центру, в який надходить інформація по всьому програмному і технологічному забезпеченню проектних рішень в регіоні (рис.4.14).

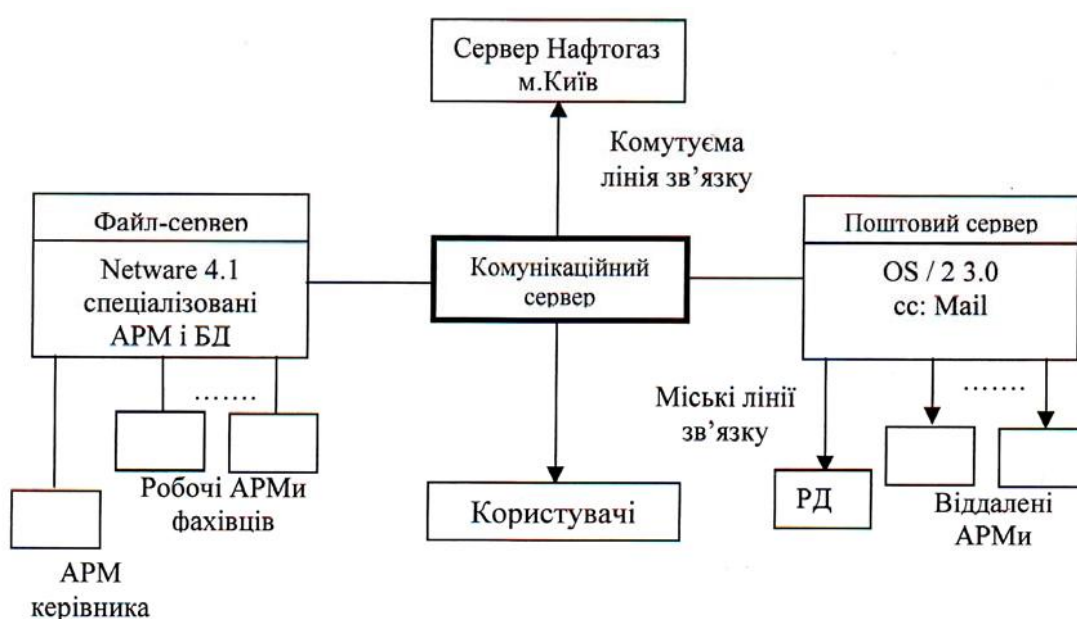


Рис. 4.14. Схема функціонування локального інформаційного центру

Структура такого центру представлена в роботі [4]. Взагалі, регіональний інформаційний центр (РІЦ) повинен надати нові можливості всім учасникам інноваційного процесу в системі управління проектами (СУП) для аналізу альтернативних варіантів і концентрації рішень проблем, пов'язаних з науково-технічною та інноваційною діяльністю. Призначення РІЦ в системі управління проектами полягає в виконанні довідкових і підтримуючих управляючих функцій, а також в проведенні науково-дослідних і експериментальних робіт, у тому числі робіт, пов'язаних зі зберіганням, пошуком і обробкою накопичених обсягів просторових даних.

РІЦ – являє собою моніторинго-аналітичний експертний комплекс, що являє собою сукупність організаційних, технічних, мовних і алгоритмічних засобів, а також персоналу, який виконує функції збирання, на-

копичення, схову, обробки, аналізу і передачі інформації, яка описує стан програм та проектів на будь-якому етапі життєвого циклу та їх основні параметри та зміни цих параметрів. Метою обробки і аналізу інформації являється:

- оцінка соціально-економічного стану програм та проектів електроенергетичної галузі, їх основні параметри;

- пошук та вибір оптимальних проектних рішень щодо управління проектами та програмами електроенергетичної галузі;

- вибір оптимальної стратегії використання ресурсів проектів та програм.

Функції першої черги РІЦ підтримують: Автоматизоване робоче місце (АРМ) заявника; АРМ реєстрації та ідентифікації; АРМ експерта; АРМ фахівця управління експертиз; АРМ фахівця фінансово-економічного управління; АРМ керівника; бази даних (БД) проектів; БД експертів; БД експертиз; БД платежів; БД класифікаторів. БД проектів зберігає інформацію про проекти на протязі їх життєвого циклу в СУП. БД платежів зберігає інформацію про фінансові ресурси проектів та програм. БД експертів зберігає інформацію про експертів (керівників проектів та програм), їх спеціалізацію. БД експертиз зберігає заповнені карти експертиз, що проводились експертами. БД підприємств зберігає інформацію про підприємства, які повинні перераховувати кошти. БД організацій зберігає інформацію про організації, що беруть участь у інноваційному процесі. БД класифікаторів містить загальнодержавні класифікатори.

Автоматизоване робоче місце експерта дозволяє виконувати: імпорт анкети експертизи; експертизу проекту; оцінку проекту та експорт заповненої анкети.

Автоматизоване робоче місце заявника інноваційного проекту є повним периферійним компонентом інформаційної технології СУП, що забезпечує автоматизацію первинного вводу та обробки інформації про інноваційні проекти.

АРМ заявника надає такі можливості: вводити та редагувати документи заявника; виконувати розрахунки при редагуванні документів; виконувати автоматичний аналіз правильності заповнення документів та готувати дані для автоматизованої реєстрації проекту.

Автоматизоване робоче місце реєстрації та ідентифікації інноваційних циклів є основним компонентом інформаційної технології СУП, що забезпечує автоматизацію первинного вводу та ідентифікації інноваційних проектів.

АРМ реєстрації дозволяє виконувати такі технологічні операції: реєстрацію заявника; імпорт документів, що введені в АРМ заявника; безпосереднє введення документів заявника; реєстрація звернень заявника; фінансовий аналіз стану заявника; фінансовий аналіз проекту; ідентифікація проекту.

Автоматизоване робоче місце керівника є основним компонентом інформаційної технології СУП, що призначено для керівництва центрального та регіонального рівнів.

АРМ Керівника забезпечує автоматизацію діяльності керівників підрозділів СУП при розв'язанні наступних класів задач:

- аналіз документів, що заявляються, експертуються та фінансуються, а також постінвестиційний аналіз проектів, реалізацію яких завершено;
- отримання поширеної та зведеної інформації по документах, що пов'язані з експертизою та фінансуванням проектів;
- аналіз та оцінка фінансових показників проектів, що експертуються і інвестуються з контролем статей прибутку та витрат їх фінансових планів;
- моніторинг проходження експертизи проектів та аналіз її результатів;
- отримання зведеної фінансової інформації, оцінка фінансового стану ДК в цілому та його регіональних відділень у конкретний момент часу, аналіз ефективності їх діяльності за означений інтервал;
- планування заходів, що пов'язані з організацією експертизи документів, фінансуванням інноваційних проектів, підготовкою та проведенням колегій та нарад, навчанням співробітників та фахівців ДК.

Таким чином об'єднання наведених технічних засобів для єдиної інформаційної системи дає можливість автоматизувати процес прийняття управлінського рішення при управлінні проектом на підприємстві. При цьому під час планування проекту замовник задає обмеження на вхідні та вихідні параметри, тому система веде розрахункові операції до того часу, поки ці показники не будуть отримані в межах обмеження. За допомогою порівнюючого пристрою показники ефективності порівнюються з заданими, що надаються замовником. Якщо вони не відповідають замовленню, то за допомогою автоматизованої системи проект розраховується з самого початку, варіюючи вхідні дані. Основними вхідними даними для розрахунку бізнес-плану проекту є строк реалізації продукції, обсяг збуту, ціна продукції, прями та змінні витрати, ставка дисконту.

Для подальшого дослідження та оцінки інформаційної системи управління проектами (ІСУП) скористаємось методами імітаційного моделювання.

В системі управління проектом інформація циркулює від керованої ланки (інформаційна складова) до управляючої ланки і назад (командна складова інформації). Кожна з цих ланок має властиві їй характеристики входу (перетворення інформації) і виходу (реакції).

Існують визначені методи виявлення затримки інформації та виконання певних операцій в різних автоматизованих системах комунікацій, але вони не в повній мірі можуть враховувати основну ланку цієї системи – менеджерів проекту, що дає завдання системі і також генерує та обробляє інформацію.

Представимо систему управління проектом (СУП) як систему з ієрархічною структурою. Укрупнена структурна схема управління проектом приведена на рис. 4.15. Дана система знаходиться в єдиному інформаційному просторі управління проектами. Ззовні є замовник, що задає умови, накладає обмеження, надає ресурси. Він виробляє управлінське рішення, щодо доцільності реалізації проекту.



Рис. 4.15. Модель взаємодії систем АСУ, СУП і ІСУП

В загальному випадку підсистеми можуть містити нестационарні і нелінійні ланки. Проте, в першому наближенні можна представити підсистеми лінійними стаціонарними безперервними системами управління. Строгі методи вибору передавальних функцій даної системи і її ланок не розроблені, приведені нижче передавальні функції можна розглядати як перше наближення, що описує лише найзагальніші характеристики системи і її ланок [6]. Передавальну функцію керівництва підсистеми $W_{пк}(p)$ представимо паралельним з'єднанням аперіодичної ланки першого порядку і безінерційної ланки. Якщо безінерційна ланка характеризує здатність керівництва до вироблення рішень, то аперіодична ланка відображає здатність до проведення аналізу протікання процесів реалізації проекту.

З урахуванням вищесказаного передавальні функції керівництва підсистеми $W_{пк}(p)$ і об'єкту управління $W_{уп}(p)$ запишемо у вигляді:

$$W_{пк}(p) = \frac{k_1}{Tp + 1} + k_2, \quad (4.16)$$

де k_1 та k_2 – коефіцієнти повноти та достовірності інформації, що характеризують зусилля керівництва та визначаються чисельністю та досвідом керівного складу; T – інерційність роботи системи.

$$W_{yn}(p) = \frac{1}{\frac{p}{k_3} + 1}, \quad (4.17)$$

де k_3 – коефіцієнт повноти та достовірності інформації про виконання проекту, що характеризується зусиллям виконавців та залежить від їх чисельності та досвіду.

Передавальну функцію зворотного зв'язку підсистеми можна представити у вигляді

$$W_{o.c.}(p) = 1 + k_{o.c.}p, \quad (4.18)$$

де $k_{o.c.}$ – коефіцієнт зворотного зв'язку, визначає швидкість передачі інформації. При $k_{o.c.} = -1$ система працює злагоджено, при $k_{o.c.} < -1$ знижується швидкість передачі інформації в системі.

Отже, загальну математичну модель інформаційної системи управління проектами можна зобразити у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{aligned} \clubsuit & \quad k_1 \\ \spadesuit & \quad W_{нк}(p) = \frac{1}{Tp + 1} + k_2; \\ \heartsuit & \quad W_{yn}(p) = \frac{1}{p/k_3 + 1}; \\ \diamondsuit & \quad W(p) = 1 + k_{o.c.}p. \end{aligned} \quad (4.19)$$

Передавальна функція замкнутої підсистеми (рис. 4) буде мати вигляд:

$$W(p) = \frac{W_{нк}(p)W_{yn}(p)}{1 + W_{o.c.}(p)W_{нк}(p)W_{yn}(p)} = \frac{\frac{k_1}{Tp + 1} + k_2}{1 + (1 + k_{o.c.}p)\left(\frac{1}{Tp + 1} + k_2\right)\frac{1}{p/k_3 + 1}}. \quad (4.20)$$

Після перетворення отримаємо:

$$W(p) = \frac{k_1 + k_2(Tp + 1)}{p^2 T^2 k^2 k_{o.c.} + \frac{1}{k_3} + p[(1 + k_2)T + (k_1 + k_2)k_{o.c.}] + \frac{1}{k_3} + (1 + k_1 + k_2)}. \quad (4.21)$$

Аналізуючи передатну функцію (6), використовуючи відомі методи теорії управління [7], можна оцінити динамічні характеристики процесу управління.

Отже, загальну математичну модель інформаційної системи управління проектами можна зобразити у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{aligned} \clubsuit & \quad k_{нк1} \\ \spadesuit & \quad W_{нк}(p) = \frac{1}{Tp + 1} + k_{нк2}; \\ \heartsuit & \quad W_{yn}(p) = \frac{1}{p/k_{yn1} + 1}; \\ \diamondsuit & \quad \end{aligned}$$

(4.22)

$${}^{\spadesuit}W(p) = 1 + k_{3.3} p,$$

\spadesuit

3.3

\heartsuit

де $k_{нк1}$ та $k_{нк2}$ – коефіцієнти повноти та достовірності інформації, що характеризують зусилля керівництва та визначаються чисельністю та досвідом керівного складу; T – інерційність роботи системи; k_{yn1} – коефіцієнт повноти та достовірності інформації про виконання проекту, що характеризується зусиллям виконавців та залежить від їх чисельності та досвіду; $k_{з.з.}$ – коефіцієнт зворотного зв'язку, визначає швидкість передачі інформації (при $k_{з.з.} = -1$ система працює злагоджено, при $k_{з.з.} < -1$ знижується швидкість передачі інформації в системі).

Передавальна функція всієї системи буде мати вигляд:

$$W_c(p) = W_{з.з.}(p)W_n(p) \frac{W_{нк}(p)W_{yn}(p)}{1 + W_{з.з.}(p)W_{нк}(p)W_{yn}(p)} W_{np}(p)W_{mn}(p). \quad (4.23)$$

Передавальна функція замкнутої підсистеми має вигляд:

$$W_n(p) = \frac{W_{нк}(p)W_{yn}(p)}{1 + W_{з.з.}(p)W_{нк}(p)W_{yn}(p)} = \frac{k_{нк1} + k_{нк2}(Tp + 1)}{p^2 T \left[\frac{k_{нк2}}{k_{з.з.}} + \frac{1}{k_{yn1}} \right] + p \left[(1 + k_{нк2})T + (k_{нк1} + k_{нк2})k_{з.з.} + \frac{1}{k_{yn1}} \right] + (1 + k_{нк1} + k_{нк2})} \quad (4.24)$$

Використовуючи критерій Гурвіца, інерційна характеристика системи має вигляд:

$$T > \frac{1}{k_{yn1}} \cdot \frac{1}{(1 + 2k_{нк2})(k_{нк2} \cdot k_{з.з.} \cdot k_{yn1} + 1)} - \frac{k_{з.з.}(k_{нк1} + k_{нк2})}{1 + 2k_{нк2}}. \quad (4.25)$$

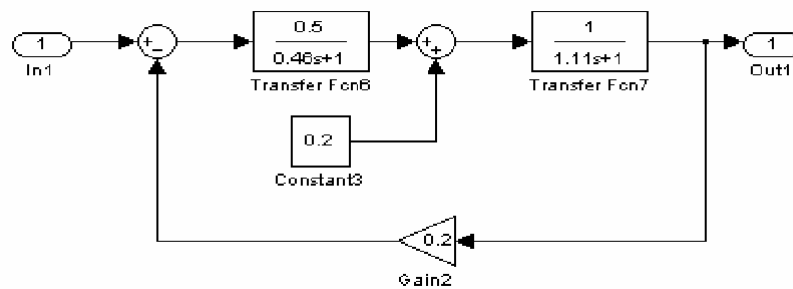
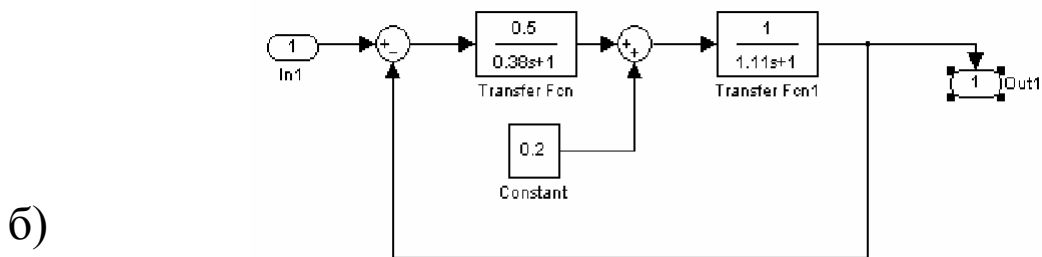
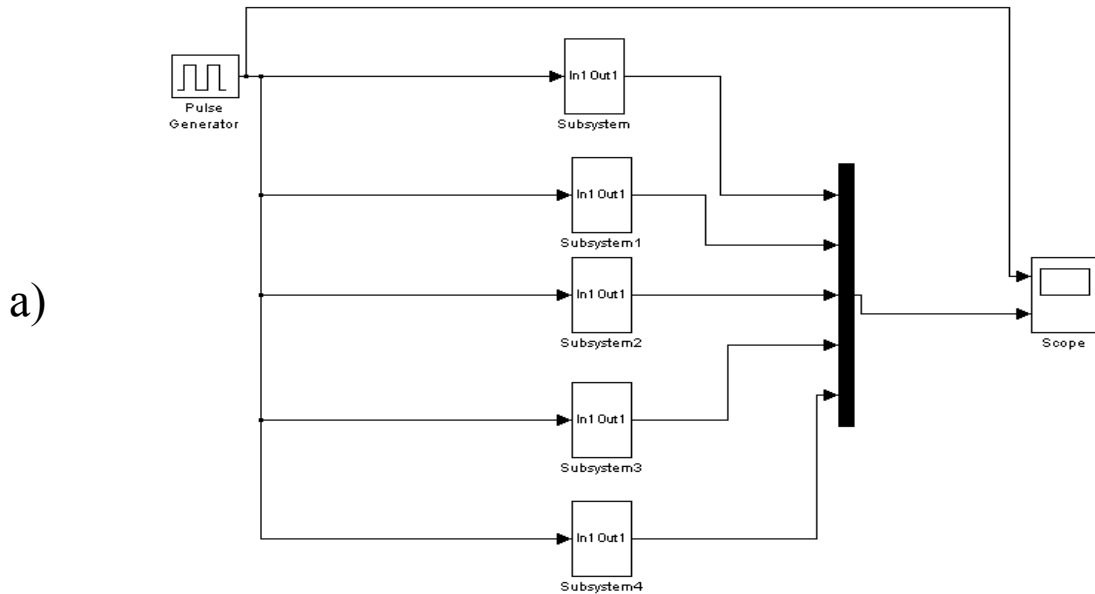
Рівень кваліфікації спеціалістів з управління проектами $k_{нк1}$ визначається за напрямими стандарту з питань визначення компетентності та сертифікації професійних керівників і фахівців з управління проектами (НСВ) [7].

Зусилля виконавців (кваліфікація персоналу) k_{yn1} можна визначати за результатами атестації працівників, що є інтегральною оцінкою їх кваліфікації. Коефіцієнт k_{yn1} визначаємо за шкалою [8]. В результаті дослідження прийнято коефіцієнти.

$$\begin{array}{cccc} \gamma, \gamma \in [0.5; \infty) & \gamma \in [0.2; \infty) & \gamma \in [0.9; \infty) & \gamma = 1 \\ k_{1i} = \gamma \cdot 0.56 & k_{2i} = \gamma \cdot 0.22 & k_{3i} = \gamma \cdot 0.9 & k_{з.з.} = \gamma - 1 \\ \gamma \in [0.5; \infty) & \gamma \in [0.2; \infty) & \gamma \in [0.9; \infty) & \gamma = 1 \\ \leq 0.56 & \leq 0.18 & \leq 0.8 & \leq -0.8 \end{array} \quad (4.26)$$

Розроблена математична модель реалізована в системі візуального моделювання Simulink пакету MATLAB На рис. 4.16 представлені моделі інформаційних систем з варіюванням коефіцієнтів, що впливають на інерційність системи.

При зміні вхідного сигналу інформаційної системи управління проектами, тобто при зміні періоду надходження замовлень в систему, математична модель буде мати вигляд рис. 4.16.



а) – загальний вигляд моделі; б) – модель інформаційної СУП

Рис. 4.16. S-модель інформаційної СУП

В результаті моделювання роботи інформаційної системи управління проектами отримали характеристику перехідного процесу управління проектами (рис.4.16).

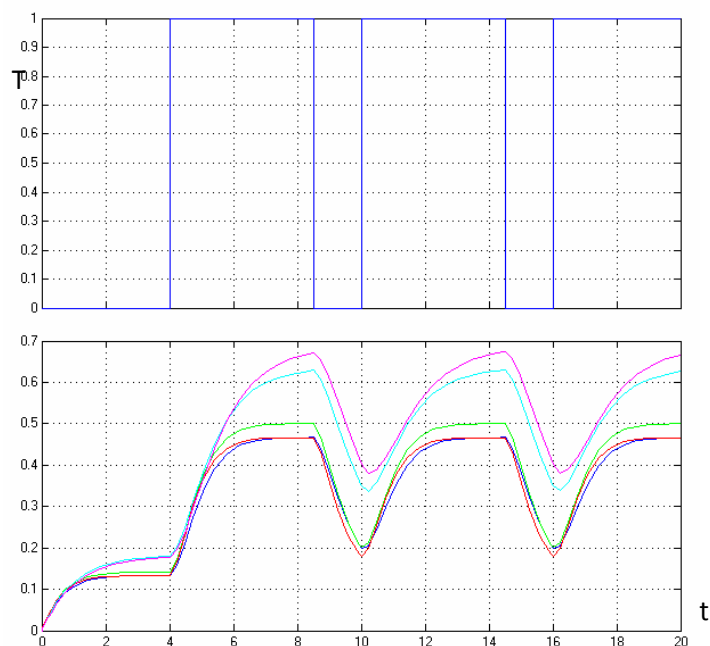


Рис. 4.16. Перехідна характеристика інформаційної системи управління проектами

При постійному входному сигналі, тобто постійних замовленнях, амплітуда остаточних коливань, тобто виконання проекту може відрізнятися від поставленої задачі. Для усунення цього необхідно вводити зворотний зв'язок і відповідні регулятори.

Найменша амплітуда коливання в обох випадках належить системі з найменшою інерційністю, тобто можна зробити висновки, що чим менший коефіцієнт інерційності, тим краща стійкість системи, система працює більш злагоджено, швидше реагує на зовнішні впливи.

Аналіз наведеної математичної моделі показує, що на першому етапі удосконалення системи управління критичними є потреби в звітності перед зовнішнім середовищем. При цьому до коефіцієнтів корисності інформації висуваються досить жорсткі вимоги. При скороченні часу обробки без зменшення загальної корисності інформації управління можуть бути послаблені обмеження на коефіцієнти корисності інформації, що значно підвищує надійність управління.

В результаті дослідження визначено, що основним джерелом формування входів в інформаційну систему проекту є система базового підприємства. При цьому інформаційне забезпечення інформаційної системи проекту являє собою інтегровану систему знань про об'єкт, що включає всі види і форми використання даних, сукупність методів і засобів єдиної системи організації і зберігання, накопичення та актуалізації, доступу і видобутку, обробки і використання виробничої інформації.

Література

1. Советов Б.Я. Моделирование систем: Учебник для вузов по спец. «Автоматизированные системы управления» / Б.Я. Советов, С.А. Яковлев. – М. Высш. шк. 1985. – 271 с.
2. Шандалов А.В. Повышение эффективности деятельности производственной компании за счет оптимизации информационных потоков: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством” / А.В. Шандалов. – М., 2004. – 26 с.
3. Ситник В.Ф. Основи інформаційних систем: навчальний посібник / Ситник В.Ф., Писаревська Т.А., Єрмоїна Н.В., Краєва О.С. – К., КНЕУ. 2001. – 420 с.
4. Бузько І.Р. Принципи інформаційного забезпечення діяльності підприємств / Бузько І.Р., Твердохлеб Є.С. // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2008. – № 10. – С. 1-4.
5. Місце інформаційних систем (ІС) в моделях організаційного управління [Електронний ресурс] / О.Л. Корольов // Культура народів Причорномор'я. — 2005. — №64. — С. 60-63. — Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/Articles/Kultnar/knp64/knp64_60-63.pdf.
6. Тищенко Н.М. Введение в проектирование сложных систем автоматизации / Н.М. Тищенко. – М. : «Энергия», 1976. – 304с.
7. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК) третье издание, 2004. – 388с.
8. Сахно Є.Ю. Визначення інерційності системи управління проектами / Є.Ю. Сахно, І.С. Скітер, М.С. Дорош, І.В. Калінько // Вісник Черкаського державного технологічного університету: Зб. наук. праць. – Черкаси, 2008. – №2. – С.94-99.

4.3. Компетентнісний підхід при створенні регіонального офісу з управління програмами та проектами

Нещодавно в Чернігові прошов інвестиційний форум на який було запрошено представники різних міжнародних інвестиційних фондів та установ, а також представників місцевого самоврядування та комерційні структури. В результаті було виявлено готовність до фінансування обґрунтованих пропозицій в різних галузях господарства та, з іншого боку, не готовність нашого регіону у залучені цих коштів, через майже повну відсутність професійного підходу до розробки відповідних проектів. Також, досвід організацій та установ, що самотужки намагаються приймати участь у грантових програмах показав такі проблеми:

- невпевненість у власних силах підготувати та реалізувати такі проекти;

- слабка підтримка з боку державних органів влади;
- недостатня інформованість про нові програми інвестиційних фондів;
- страх залишитися з проектом «один на один» під час його впровадження та звітування;
- недостатність компетентнісного підходу до управління проектами.

Для вирішення цих проблем пропонується створення регіонального офісу управління проектами (РОУП) (рис. 4.17), основною метою якого, перш за все, буде формування проектної культури в регіоні та сприяння успішній розробці і реалізації проектів та програм для забезпечення швидкого розвитку різних сфер економіки області. При цьому РОУП буде надавати «фірмовий» сервіс який є дуже важливим на сьогодні, коли на регіональному рівні державного управління практично відсутній проектний підхід, через некомпетентність та недооцінку ефективності професійного управління такими проектами. «Фірмовий» означає підтримку проектів та програм від початку зародження ідеї, до повного завершення та оформлення звітності по проекту, що дозволить замовникам із впевненістю генерувати ідеї та підвищувати свій добробут.

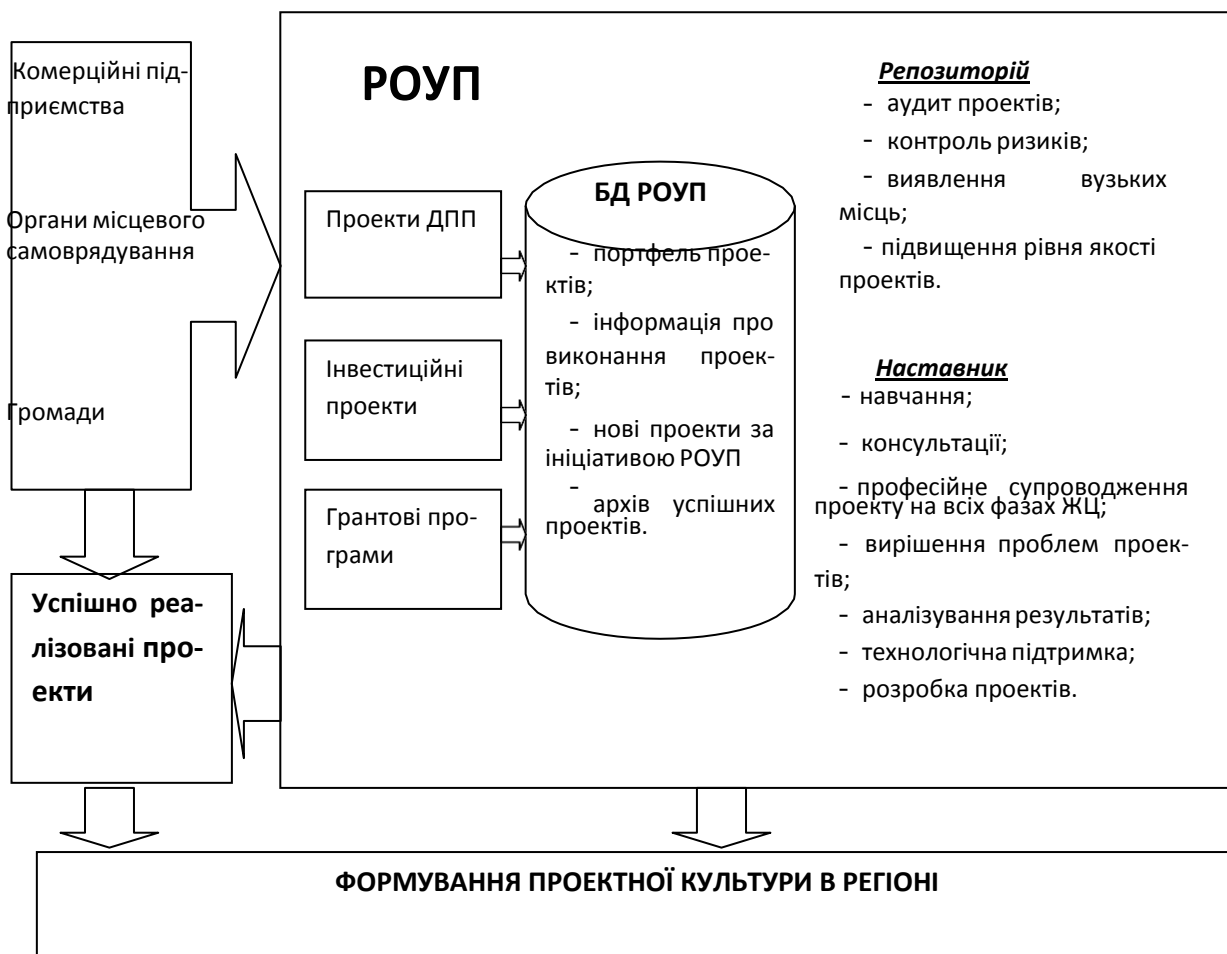


Рис.4.17 Концептуальна модель регіонального проектного офісу

Зважаючи на інноваційний характер діяльності формувати такий офіс пропонується на основі компетентнісного підходу, який базується на компетенціях та компетентностях фахівців. При цьому, основою при формуванні команди фахівців стають ключові компетенції, які місять основний набір найзагальніших понять, що деталізовані в комплекс знань, умінь, навичок, цінностей в галузі управління проектами, та здібності розв'язувати інноваційні задачі для різних видів діяльності. Рівень компетентності фахівців з управління проектами підтверджується міжнародним сертифікатом.

Згідно структури наведеної на рис. 4.17 РОУП буде суміщати функції офісу типів «наставник» та «репозиторій». Крім того, офіс повинен стати «старшим братом» для своїх споживачів, з яким у них складуться довірчі відносини

Для практичного впровадження проекту створення РОУП також необхідно відповісти на такі питання:

1. Який рівень зрілості регіону в галузі проектного менеджменту?
2. Наскільки ефективна взаємодія між різними органами влади в області?
3. Які галузі є проблемними а які перспективними для розвитку області?
4. Чи може РОУП довести ефективність своєї діяльності?

Відповіді на ці питання стануть обґрунтуванням доцільності подальшої розробки РОУП та планування заходів щодо практичного його впровадження.

Розглянемо один з прикладів можливого залучення РОУП для реалізації проектів та програм в галузях АПК, а також, наведемо її структуру управління.

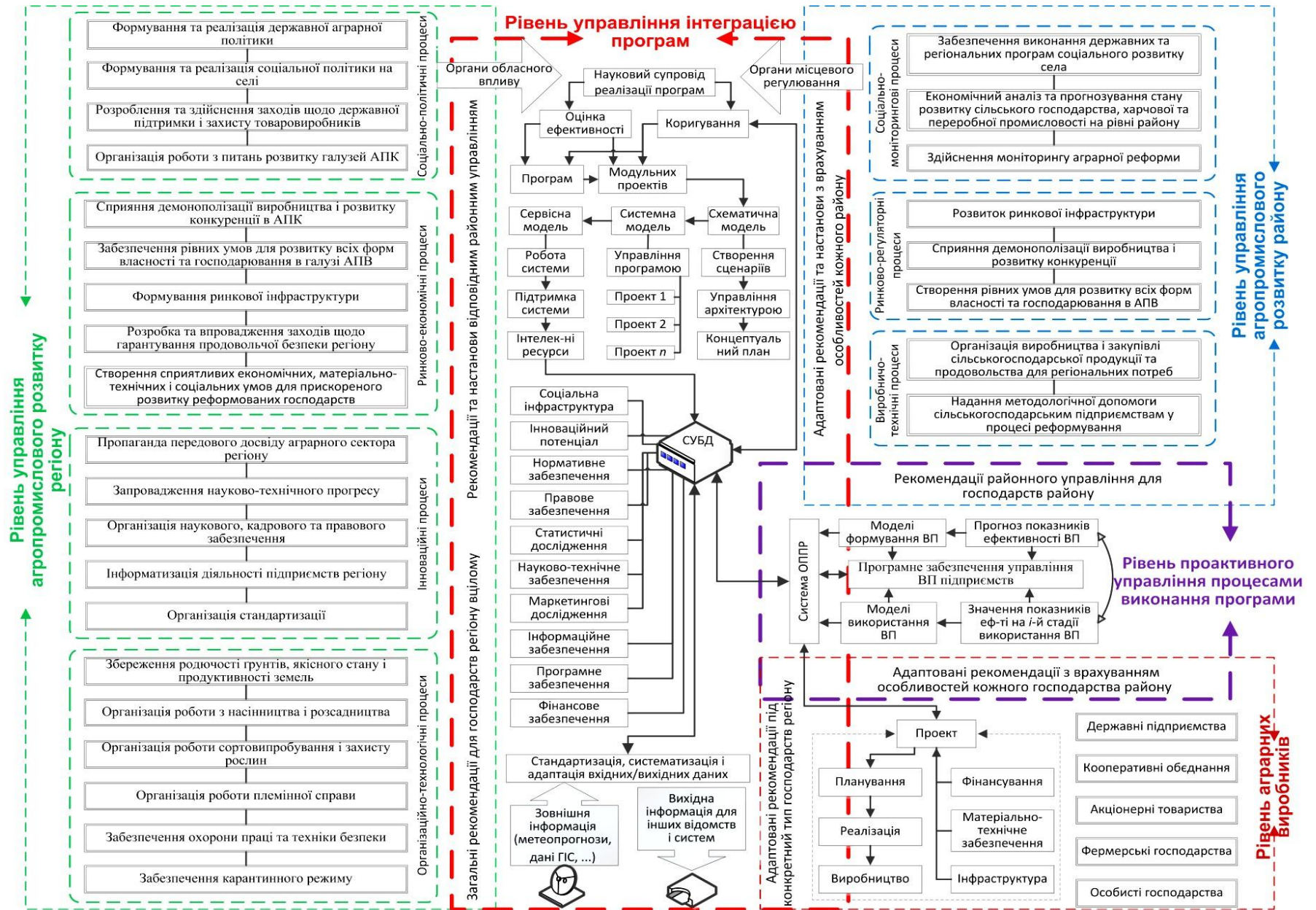


Рис. 4.18. Інтеграційні процеси в структурі управління розвитком АПК

На сьогоднішній день процес реалізації державних цільових програм розвитку агропромислового комплексу повинен вирішувати великий об'єм задач на відповідних рівнях управління.

Перший рівень, представлений на рис. 4.18, – це рівень управління агропромисловим розвитком регіону, який містить ряд завдань, що згруповано в чотири основні блоки процесів.

Наступний рівень – це рівень управління агропромисловим розвитком району, який містить вже свої задачі, що повинні вирішуватись на районному рівні, їх також згруповано по трьом блокам процесів.

І, нарешті, рівень аграрних виробників, який включає в себе державні підприємства, кооперативні об'єднання, акціонерні товариства, фермерські та особисті господарства, на яких вже безпосередньо реалізуються відповідні програми та проекти.

Для успішної реалізації задач головним управлінням агропромислового розвитку через реалізацію регіональних програм та проектів у районних управліннях необхідно створити проміжний функціональний рівень управління інтеграцією програм. Така організаційна структура повинна бути спрямована на адаптацію проектів та програм під конкретні підприємства того чи іншого районного управління шляхом внесення додаткових адаптованих рекомендацій стосовно кожного етапу реалізації проекту.

У свою чергу, для досягнення максимального ефекту від реалізації державних програм та проектів на відповідних підприємствах районів слід створити ще один проміжний рівень проактивного управління процесами виконання програм. Така організаційна одиниця за рахунок аналізу вхідних і вихідних параметрів, змінних чинників поведінки зовнішнього та внутрішнього середовища з використанням певних управлінських підходів та прогнозів буде визначати терміновість тих чи інших питань у реальному часі, що, в свою чергу, підвищить ефективність і раціональне використання наявного виробничого потенціалу підприємства.

Управлінське рішення – результат управлінської діяльності менеджера; може мати реактивний та проактивний характер. Реактивне рішення пов'язане з реагуванням на незадовільну ситуацію (проблему), що виникла у процесі управління; приймається воно у короткі строки, не враховуючи стратегічних цілей. Такий характер прийняття управлінських рішень значно поступається проактивному, який визнано найбільш прогресивним та перспективним.

Проактивність виступає важливою складовою управління проектами та програмами, виникнення та залучення якої до процесу управління залежить від суб'єкта управління. Саме на цій основі здійснюється підбір соціальних технологій, які відіграють роль інструментарію при управлінні проектами та програмами. Крім того, проактивність як управлінська цінність передбачає більше автономії співробітникам, що дозволяє керівникові зосередитись на стратегічних цілях [1].

Концепція проактивного управління передбачає уникнення можливих ускладнень, проблем та своєчасне реагування на них, проведення відповід-

них дій у випадку появи, а також зменшення негативних наслідків за рахунок використання моделей та методів прогнозування розвитку проекту паралельно з аналізом поточної ситуації. Тобто, проактивне управління (на противагу реактивному (ситуативному) – це виявлення (встановлення), планування та вплив на розвиток дій проекту, а не на їхні наслідки. Крім того, проактивне управління охоплює облік різноманітних характеристик проекту, від яких залежить його структура та, відповідно, організація [2,3].

Тепер опишемо більш детально кожний з елементів запропонованого процесу інтеграції системи управління програмами та проектами у процес реалізації регіональних програм розвитку.

У процесі інтеграції систем управління при реалізації регіональних програм розвитку необхідно визначити не лише основні компоненти цих систем інтеграції, а й здійснювати оцінку їх ефективності, вносити відповідні корективи, описувати внутрішньоструктурні зв'язки, керуючись якими можна здійснювати аналіз якості виконання як програм в цілому, так і окремих проектів. При проактивному управлінні регіональними програмами розвитку проекти слід розділити на модульні проекти з метою збільшення їх гнучкості реагування на зміни в зовнішньому середовищі [4].

Запропонована структура інтеграції системи управління програмами складається з визначення місії, управління архітектурою та стратегією програми, а також з процесів управління оцінками у програмі.

Місія формується в сценарії через інтерпретацію суті місії регіональних програм у найбільш перспективному напрямку з використанням розвитку структури цінності для адаптації програми в більш прийнятний вигляд для районних управлінь та господарств загалом.

Управління архітектурою інтеграційних процесів включає структурування розробленої програми, контроль над виконанням дій в рамках програми, реалізацію її функціональності, забезпечення підсистем програми баченням майбутнього бажаного стану для отримання цінностей регіональної програми розвитку. Розробка та затвердження концептуального плану – це останній етап управління архітектурою інтеграційних процесів.

Концептуальний план інтеграції системи управління регіональними програмами розвитку необхідний для визначення варіантів їх здійснення, внутрішнього програмного структурування і визначення взаємовідносин із зовнішніми учасниками програми за допомогою розробки структури програми, зовнішніх взаємозв'язків і планів оперативного реагування на зміни, які можуть бути викликані оточенням або ініційовані органами державного регулювання.

Необхідно відмітити, що оцінка системи управління інтеграцією регіональних програми спочатку здійснюється за схематичною моделлю, потім за системною і, врешті-решт, за сервісною моделлю. Зокрема, оцінка повинна проводитись з позиції цінностей, оточення, економічної ефективності і невизначеності.

Зрозуміло, що інтеграційні процеси потребують наукового супроводу, який повинен здійснюватись протягом всього часу реалізації регіональних програм та модульних проектів розвитку АПК, що включає в себе розробку

переліку заходів із впровадження тих чи інших методів і моделей управління, які визначаються стосовно відповідних етапів реалізації поставлених завдань проекту. Також оцінка ефективності програми дає підстави для коригування управлінських рішень стосовно подальшого розвитку або припинення проекту, збереження існуючих напрямів проектної діяльності, їх розширення, звуження або зміни, збереження існуючого обсягу ресурсів, збільшення або зменшення кількості учасників.

За умови прийняття та постійного, загального використання уніфікованої структури інтеграції системи управління регіональних програм розвитку АПК можливим стає: забезпечення високого рівня відповідності поставлених завдань і результатів; застосування методичної одноманітності процедур та інструментів, що уможливило об'єктивне оцінювання і порівняння досягнень; своєчасне коригування окремих видів проектної діяльності у відповідності з розробленими планами; а також постійне удосконалення проекту в процесі його реалізації у господарствах регіону.

Розглянемо детальніше наступний вузол інтеграції системи проактивного управління процесами виконання програми. За рахунок використання спеціальних управлінських підходів можна підвищити ефективність і раціональне використання наявного виробничого потенціалу (ВП) конкретного підприємства на відповідному часовому етапі реалізації проекту. Спираючись на прогнозовані показники ефективності ВП, значення цих показників на відповідній стадії використання ВП за допомогою розрахунків, виконаних у спеціальних чи стандартних програмних засобах, можна створити відповідно моделі формування та моделі використання ВП [5]. Реалізація проектів та програм розвитку АПК відбувається протягом тривалого часу. Це зумовлено, перш за все, високою їх вартістю, унікальністю, а також високим ступенем невизначеності. Тож, одним з головних завдань системи проактивного управління таких проектів та програм при їх виконанні є визначення та коригування часових меж реалізації з урахуванням впливу різних факторів. Також реалізація інвестиційних програм та проектів АПК супроводжується дією на них різного роду негативних чинників. На рис. 4.19 представлено графік функції ризику за інвестиційними проектами АПК (розглядались дані по 22 проектам, які реалізовувались в Чернігівській області в період за 2001 – 2012 роки), що побудований за результатами розрахунків інтенсивності передчасного завершення d_{out}^i та були обчислені за такою формулою:

$$d_{out}^i = \frac{e_{end}^{i-1}}{(p_{cum}^{i-1} + p_{cum}^i) / 2}, \quad (4.26)$$

де e_{end}^{i-1} – щільність імовірності завершення проекту на попередньому інтервалі; p_{cum}^i – кумулятивна частка проектів, що продовжуються на i -ому інтервалі; p_{cum}^{i-1} – кумулятивна частка проектів, що продовжились на попередньому інтервалі.

Побудована функція ризику (рис. 4.19а) характеризує вірогідність того, що інвестиційний проект буде невдало завершений на черговому інтервалі за

умови, що він реалізовувався на початку аналізованого періоду. Вона є найбільш важливою характеристикою для прогнозу розвитку життєвого циклу інвестиційних проектів АПК.

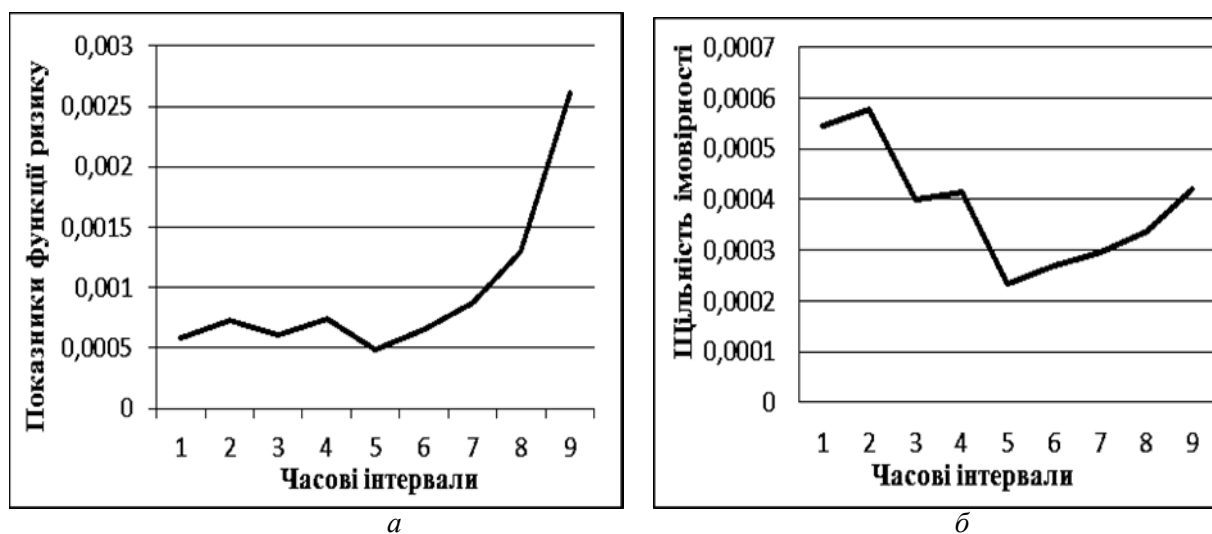


Рис. 4.19. Результати дослідження тривалості життєвих циклів проектів АПК

- а) графік функції ризику за інвестиційними проектами АПК;
б) графік оцінки імовірності завершення проектів АПК**

Проаналізувавши графік функції ризику для розглянутих інвестиційних проектів, можна відмітити наступне. На перших чотирьох досліджуваних часових інтервалах за всіма аналізованими підприємствами інвестиційні проекти знаходяться або на стадії реалізації, або завершуються вдало в запланований термін, і ризик їх передчасного завершення досить незначний. Але починаючи з наступного часового інтервалу і до останнього досліджуваного періоду ризик передчасного завершення проектів значно збільшується.

Зіставлення отриманих даних з показниками реалізації досліджуваних проектів дозволило відмітити, що більшій вірогідності передчасного завершення піддаються проекти, у яких термін окупності перевищує 3-4 роки, і ті проекти, які потребують зовнішніх інвестицій протягом тривалого часу.

Понижений рівень функції ризику для перших часових інтервалів можна пояснити тим, що на перших етапах реалізації інвестиційних проектів практично всі підприємства АПК фінансуються за власний кошт та зі сторони зовнішніх інвесторів. Однак, враховуючи суттєву тривалість деяких проектів, утримати на необхідному рівні інвестиції стає дедалі важчим, і під силу лише великим підприємствам зі значними запасами резервів власних коштів. Це і зумовлює стрімке зростання функції ризику на наступних часових інтервалах. Аналіз показав, що саме в ці часові періоди, як правило, завершується реалізація невеликих інвестиційних проектів АПК. У той же час на великих підприємствах АПК ризик завершення інвестиційних проектів на цих етапах зростає, що можна пов'язувати з великими фінансовими затратами на

подальшу реалізацію програм.

Ще одним з показників оцінки проектів є щільність імовірності їх невідлого завершення e_{end}^i на i -ому інтервалі, який розраховується за наступною формулою:

$$e_{end}^i = \frac{P_{cum}^{i-1} - P_{cum}^i}{T_i}, \quad (4.27)$$

де T_i – тривалість i -ого інтервалу.

З графіку оцінки імовірності завершення проектів, приведеного на рис. 3б, видно, що вірогідність завершення інвестиційних проектів на початковій стадії їх реалізації є високою і поступово збільшується, далі вона зменшується та досягає мінімуму в другій половині досліджуваних часових інтервалів, а потім знову починає збільшуватись на останніх інтервалах.

Такі показники імовірності завершення проектів можна пояснити тим, що в першій половині досліджуваного періоду відсоток реалізованих проектів по відношенню до загальної кількості досліджуваних проектів значно менший, ніж в середині досліджуваного періоду часу, і це відношення поступово починає знову зменшуватись на кінцевих інтервалах.

У процесі реалізації програми розвитку, також, необхідно виконувати оцінку ефективності її життєвого циклу, модель якої наведено на рис. 4.20, яка дозволяє:

- спираючись на прогнози реалізації продукції об'єктивно оцінювати ефективність конкретного проекту;
- визначити тип проекту (прибутковий, беззбитковий чи збитковий);
- порівнювати декілька проектів за допомогою показника ефективності життєвого циклу реалізації програми.

На рис. 4.20 зображена функція прибутку $P = f(T)$ та функція витрат $R = \varphi(T)$, які визначені на часовому відрізку життєвого циклу $T \in [0; T_{11}]$.

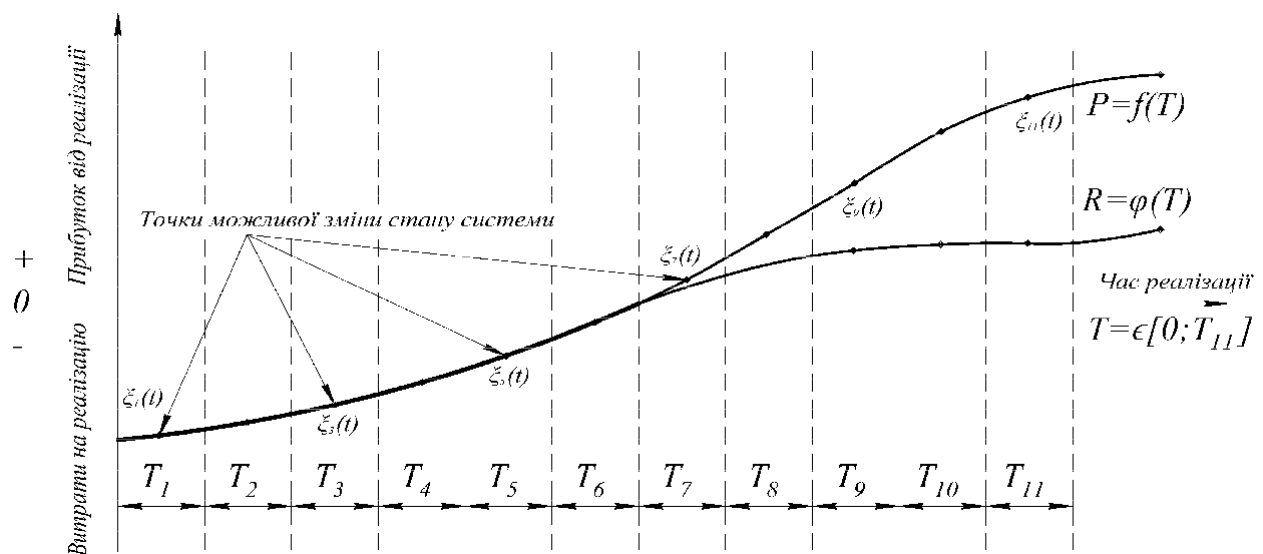


Рис. 4.20. Схема економіко-математичної моделі життєвого циклу реалізації програми

Ефективність життєвого циклу програми e можна визначити, розрахувавши суму об'ємів витрат і прибутку, позначивши їх знаками e_R і e_P відповідно.

Тоді ефективність реалізації програми можна визначити так:

$$e = e_P - e_R = \int_{T_0}^{T_1} f(T) dT - \int_{T_0}^{T_1} \varphi(T) dT. \quad (4.28)$$

Тепер змодельємо одну з можливих точок впливу на процес реалізації програми, дія якої буде визначатись за допомогою механізму зворотних зв'язків.

Розглянемо умови, в яких візьмемо за керуючий вплив один параметр $\xi_2(t)$, що характеризує, наприклад, інноваційний процес, пов'язаний лише зі зміною технології, що відпрацьовується на часовому інтервалі T_2 .

Нехай вектором $x < (t) = (x(t), x(t), \dots, x(t))$ будуть вхідні ресурси, що використовуються у процесі реалізації програми (фінансові, трудові, матеріальні, інформаційні) у проміжок часу t , а $y(t)$ позначимо як деякий результат реалізації програми, що може виражатися у грошовому виразі або в об'ємах продукції, що випускається за той же проміжок часу.

Відповідно до функціональної моделі оператор Φ діє на систему (процеси реалізації програми) із заданим оператором F (виробничою функцією), використовуючи прямі і зворотні зв'язки. Таким чином, оператор Φ , використовуючи частину вхідної інформації $x < (t)$ і вихідної $y(t)$, утворює механізм керуючої системи впливу на хід виконання програми. Дія оператора Φ на виконання програми відбувається за допомогою узагальненого техніко-економічного показника $\zeta(t)$, що зв'язаний з відносними темпами традиційних показників розвитку програми.

Функціональна модель, що відображає вплив інноваційних процесів на хід виконання програми з урахування прямих і зворотних зв'язків, може бути аналітично описана таким чином:

$$y(t) = F(\bar{x}(t), \xi(t)); \quad (4.29)$$

$$\xi(t) = \Phi(\bar{x}(t), y(t)); \quad (4.30)$$

$$F(\bar{x}(t), \xi(t)) \Big|_{\xi(t)=0} = F(\bar{x}(t)). \quad (4.31)$$

Враховуючи, що відносні темпи підвищення якісних показників реалізації програми лише за рахунок дії інноваційних процесів значно нижчі за нормальні (природні) відносні темпи підвищення якісних показників, що були викликані збільшенням інших ресурсів, можна з великою для практичної цінності точністю обмежитись лише лінійним членом ряду Тейлора. Тоді для вихідної інформації системи $y(t)$ будемо мати таке диференційне рівняння розвитку:

$$y'(t) = \alpha_1(t) y(t) + \beta_1(t) y^2(t), \quad (4.32)$$

$$\text{де } \alpha_1(t) = \sum_{i=1}^m b_i \frac{x_i'(t)}{x_i(t)} - \frac{F(\bar{x}(t))}{C_1(t)}, \quad \beta_1(t) = \frac{1}{C_1(t)}.$$

Таким чином, об'єднавши диференційне рівняння розвитку (7) з раніше

отриманими показниками загального об'єму витрат та загального об'єму прибутку e_R і e_P відповідно за весь період життєвого циклу (3), загальний показник ефективності можна представити таким чином:

$$e = \sum_{i=0}^{10} \int_{T_i}^{T_{i+1}} y'(T) dT . \quad (4.33)$$

Використовуючи значення параметру e , можна робити висновки відносно економічної перспективи проекту. Так, якщо $e < 0$, то ($|e_P| < |e_R|$), і, відповідно, проект є збитковим, якщо $e = 0$, то ($|e_P| = |e_R|$) – беззбитковий, та якщо $e > 0$, то ($|e_P| > |e_R|$) – прибутковий.

Дана функціональна модель може бути узагальненою у випадку, якщо необхідно проаналізувати дію декількох факторів, що можуть одночасно впливати на процес реалізації програми.

Таким чином, наведені моделі прогнозування та визначення ризиків є суттєвою складовою ефективного управління сучасними проектами та програмами агропромислового комплексу.

Базуючись на цих моделях, а також аналізуючи відповідну накопичену інформацію бази даних (СУБД), представлений на рис. 4.18 елемент системи оперативного прийняття проектних рішень (система ОППР) дозволить вносити відповідні, а головне своєчасні, зміни у процеси реалізації проектів відповідними сільгоспвиробниками.

Отже, побудована структура управління програмами розвитку дає можливість накопичувати інформацію стосовно всіх необхідних показників ефективності, а також застосовувати організаційні, економіко-математичні, аналітичні та статистичні розрахунки, що дозволяє забезпечити адекватність моделей прогнозування показників ефективності. Це, в свою чергу, дасть змогу отримати більш точні обмеження по проекту стосовно: матеріальних, трудових та машинних ресурсів, оновлення технологічної та технічної оснащеності виробництва, проведення інвестиційної діяльності, випуску продукції та оновлення її асортименту.

Побудована концептуальна модель регіонального проектного офісу є основою для впровадження ефективної системи управління проектами, що реалізуються за участю у міжнародних програмах різних інвестиційних фондів.

Запропонований компетентнісний підхід при створенні РОУП дозволить забезпечувати інноваційність при розробці та реалізації проектів принципово різних галузей.

Література

1. Нуриджанов А.Э. Проактивные социальные технологии управления организационным развитием малого предприятия / А.Э. Нуриджанов // дис. иссл. Уфа. – 2009. – 163 с.

2. Олексієнко М.М. Проактивний підхід до управління економічними проектами / М.М. Олексієнко // Управління розвитком складних систем. – 2013. – Вип. 14. – С. 68-71.

3. Проактивне управління програмами організаційного розвитку: навчальний посібник / С. Д. Бушуєв, Н. С. Бушуєва, Ф. Ф. Ярошенко. – К.: КНУБА, 2008. – 68 с.

4. Руководство по управлению инновационными проектами и программами организаций: Монография. // Перевод на русский язык под ред. д.е.н., проф. Ярошенко Ф.А. – К.: 2011. – 209 с.

5. Черняк Н. І. Моделі і методи автоматизованого управління розвитком агропромислового комплексу регіону / Н. І. Черняк // дис. досл. Київ. – 2009. – 145с.

РОЗДІЛ 5. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Особливості ресурсного забезпечення виробничо-економічних систем

Ефективне функціонування національної економіки можливе лише на основі цілісного, взаємоузгодженого та збалансованого розвитку всіх підсистем, галузей та секторів. Саме тому налагодження системи взаємозв'язків, яка забезпечує безперервність процесу відтворення, є важливим завданням макроекономічної політики. Особливе місце в структурі національної економіки займає видавничо-поліграфічна галузь, продукція якої використовується в усіх галузях та сферах життєдіяльності, і, в першу чергу, – для задоволення освітніх, наукових, культурних та інформаційних потреб суспільства. Необхідною передумовою стійкого розвитку видавничо-поліграфічних підприємств є їх забезпечення відповідними ресурсами: природними, трудовими, матеріальними, нематеріальними, фінансовими, інформаційними.

Трансформаційні зміни, що відбулися в процесі реформування галузі, поряд із відсутністю продуманого цілісного підходу в управлінні, негативно позначились на умовах її функціонування. Найгострішими проблемами сучасної практики в Україні є: обмежені можливості ресурсного забезпечення, неефективне використання матеріальних ресурсів, необхідність побудови адаптивної системи управління на основі новітніх інформаційних технологій. Саме тому і в теоретичному, і в практичному аспектах актуалізується питання пошуку нових підходів до вирішення проблем ресурсного забезпечення видавничо-поліграфічної галузі та підвищення ефективності використання обмежених ресурсів.

Дослідження теоретико-методологічних і прикладних аспектів раціонального ресурсного забезпечення стабільного, сталого й ефективного економічного розвитку, пошук напрямів, способів, методів та організаційно-економічних механізмів вирішення цієї проблеми в ринкових умовах господарювання справедливо вважається фундаментальним і пріоритетним завданням економічної науки. Цілком зрозуміло, що від того, якими в кількісному та якісному відношенні трудовими ресурсами забезпечується суспільне виробництво, залежать його ефективність, стабільність розвитку і конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Проблема ресурсного забезпечення, або іншими словами – ресурсного потенціалу, стабільного економічного розвитку України в умовах незавершеності ринкових реформ, нестабільності політичної і соціально-економічної ситуації в державі є надзвичайно складною та багатоаспектною [1, С. 5 – 6].

Постановка загальної проблематики ресурсовикористання пов'язана з питанням як філософського, теоретико-методологічного, так і прикладного, суто практичного характеру. Разом з тим, існують обмеження сфери ресурсовикористання, пов'язані з економічним інтересом, а також з певними умовами використання матеріальних об'єктів як ресурсів, установлених суспільством [2, С. 10].

Розвиток господарюючих суб'єктів повинен бути забезпечений всіма факторами виробництва певної кількості і якості, а саме: організаційними заходами, трудовими, матеріальними, інформаційними, інвестиційними та іншими ресурсами [3, С. 19].

Ринкові умови діяльності підприємств потребують прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, забезпечення прибутковості діяльності та стабільного фінансового стану, що передбачає оптимальне поєднання та ефективне використання всіх ресурсів. Особливої актуальності зазначене набуває через обмеженість самих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів повнішого їх використання [4, С.193].

Як відомо, ефективність функціонування та розвитку підприємств досягається через оптимізацію складу і обсягів ресурсів, що формують фактори виробництва. Сукупність ресурсів підприємств створює базу для формування ресурсного забезпечення, оскільки система ресурсів більшою мірою належить до опису потоків ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, тоді як ресурсне забезпечення передбачає насамперед наявність джерел ресурсів [5].

Історія тлумачення сутності ресурсів і факторів їхньої здатності приносити доход починається з Аристотеля, який вважав працю одним з основних економічних ресурсів. Подібний підхід розділяла і перша економічна школа в світі – меркантилізм. Школа фізіократів надавала особливого значення землі як економічному ресурсу. Адам Сміт розглядав такі економічні ресурси як праця, земля і капітал. Англійський економіст Альфред Маршалл запропонував додати четвертий фактор – підприємницькі здібності. Сучасні економісти вважають, що на даний час за значимістю в якості фактора економічного зростання лідируючу позицію займає фактор «знання» («технологія», «науково-технічний прогрес», «наука», «інформація») [6].

Загальновідомо, що видів ресурсів існує безліч, тому вчені вдаються до виділення деяких типів ресурсів і до вивчення цих типів, а не всіх ресурсів, які входять до них. Це одна з причин того, що класифікаційна проблема визнається надто важливою для управлінської науки [7].

У загальному виді економічні ресурси – це ті природні й соціальні сили, що можуть бути залучені у виробництво, у процес створення товарів, послуг та інших цінностей. В економічній науці ресурси найчастіше поділяють на чотири групи: природні, матеріальні, трудові та фінансові. Загалом, це ті блага, котрі використовують для виробництва інших благ,

тому деякі науковці використовують наступні терміни: «виробничі ресурси», «виробничі фактори», «фактори виробництва», «фактори економічного зростання» [8].

Однак слід зазначити, що поняття «фактор» походить від латинського factor, що означає чинник, що робить, виробляє, впливає, рушійна сила процесу або одна з його умов. Спільне між поняттями «ресурси» і «фактори» те, що і одні, й інші можуть являти собою одні й ті ж природні й соціальні сили, за допомогою яких здійснюється виробництво [6].

Для ефективного здійснення господарської діяльності слід визначити й організувати численні взаємопов'язані види діяльності, у яких використовуються різні ресурси. Управління окремими видами діяльності або операціями забезпечує належне цілеспрямоване перетворення ресурсів (рис. 5.1). Часто один ресурс або їхня сукупність є результатом однієї операції, і при цьому вона виступає ресурсом для іншого процесу.

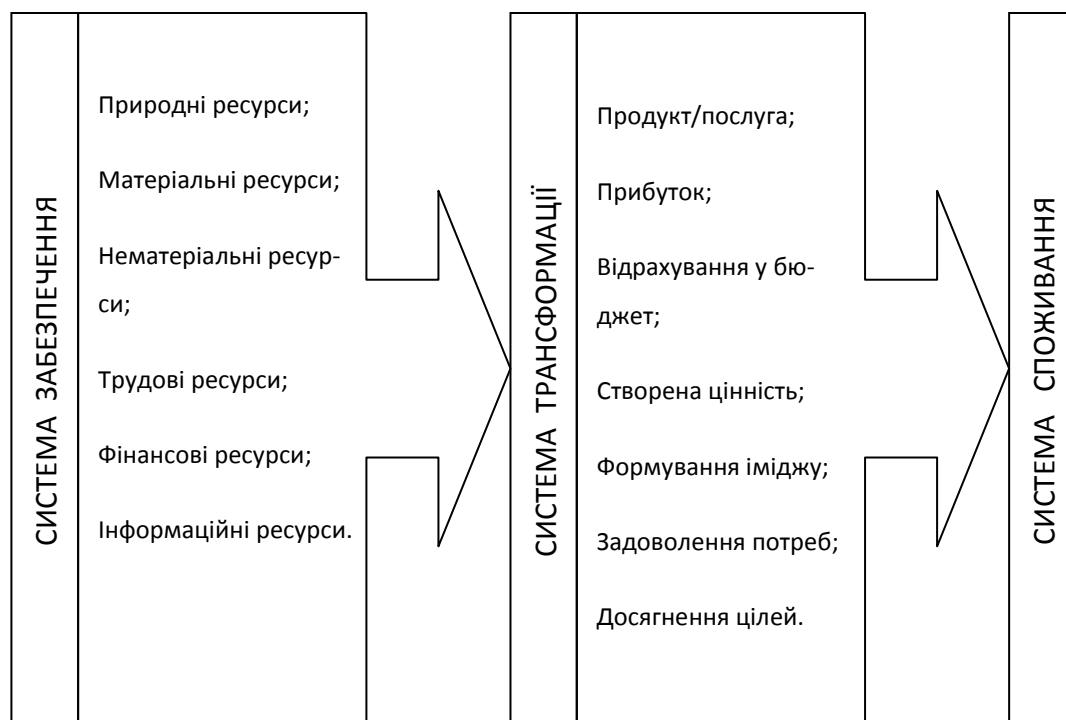


Рис. 5.1. Перетворення ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності

Як видно з рис. 5.1., в процесі здійснення організацією господарсько-фінансової діяльності її ресурси взаємодіють та приносять при цьому відповідний результат у вигляді виробничої продукції, послуг, доходів, прибутку та ін. Дані результати є основою економічного зростання. Отже, ресурси як категорії виробничо-господарської діяльності – це всі блага, що надходять до системи забезпечення та, в разі потреби, перетворюються у фактори виробництва й, трансформуючись, надходять до системи споживання задля задоволення потреб споживачів та досягнення ефективності функціонування виробничо-господарських структур.

Залучення будь-яких ресурсів до діяльності підприємств і організацій вимагає певних умов, а саме: доступність ресурсів, достатність ресурсів, якість ресурсів, раціональність залучення і використання, контроль за ресурсами, захист переваг у ресурсах [9].

Існуючі визначення категорії «ресурси» та склад різних видів ресурсів дає підстави встановити наступний взаємозв'язок: «ресурси – ресурси економічні – фактори виробництва». Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що діяльність, заснована на економічних ресурсах відіграє ключову роль. Без раціональної ресурсної системи результативність та ефективність будуть знаходитись на більш низькому рівні. Економіка ресурсів полягає в залученні необхідних і достатніх ресурсів для досягнення поставлених цілей, з'єднанні їх у виробничу силу, обґрунтованому та збалансованому розподіленні між основними напрямками діяльності для отримання доходів, що перевищують витрати на ресурси. Окрім цього, ресурсна база повинна формуватися і розвиватися з урахуванням стратегічних цілей, а не поточного моменту, оскільки тактичний підхід підвищує фактичні витрати. Оптимальна експлуатація ресурсів виражається в максимізації доходів над витратами ресурсів або в ефективності діяльності.

Для оцінювання ефективності використання того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності порівнюють із витратами на отримання цього корисного результату. Доцільно в системі оціночних показників ефективності ресурсів використовувати економічну категорію, через яку можна враховувати величину накопичених ресурсів, ступінь використання можливостей і величину створеного суспільного продукту.

Такою категорією може служити «ресурсний потенціал», оскільки дана категорія означає сукупність взаємопов'язаних ресурсів, які використовуються для виробництва продукції [10]. Трансформація категорії «ресурси» в поняття «ресурсний потенціал» відбувається шляхом включення до їх складу потенційних запасів і можливостей використання ресурсів.

Принциповою відмінністю між термінами «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому невіддільний від суб'єктів діяльності [11]. Тобто «потенціал», крім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здатності працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів або ресурсів.

Виходячи з того, що ресурси є основною складовою потенціалу розвитку організацій, необхідно визначити такий потенціал, який би міг гнучко реагувати на зміни і пристосовувати до них діяльність організацій. Незнання можливостей і величини невикористаних резервів кожного підприємства і галузі в цілому призводить до необґрунтованого нарощування ресурсного потенціалу. Таким чином, ресурсний потенціал організацій кожної галузі характеризується структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження, системою прийняття рішень щодо

ресурсного забезпечення, розробки та виконання ресурсних стратегій, оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей [12].

В умовах директивного планування забезпечення ресурсами підприємств відбувалось централізовано. На основі замовлень підприємствам і організаціям виділялись необхідні ресурси для виробництва продукції, формувався план матеріально-технічного забезпечення в складі плану економічного та соціального розвитку країни.

У сучасних умовах в Україні економічні суб'єкти перейшли на нові умови обміну ресурсами та повинні повністю відповідати за прийняті управлінські рішення своїми активами. Однак, єдиної думки з приводу ресурсного забезпечення на даний час не склалося. Багато економістів звужують сутність даної категорії лише до фінансового забезпечення процесів, деякі до ресурсного обміну або руху матеріальних потоків, об'єктом якого є виробнича продукція, а область дослідження є прерогативою логістики. Однак, слід виділити дві основні принципово різні форми планування й управління ресурсним забезпеченням: 1) централізоване планування виробництва і розподілення продукції (в межах державного замовлення); 2) розподілення продукції на основі ринкових відносин.

Оскільки ресурсне забезпечення представляє собою одну з важливіших функцій, реалізація яких визначає рівень розвитку будь-якого суб'єкта господарювання та ефективність його функціонування, дослідження закономірностей ресурсного забезпечення необхідне для раціонального, ефективного та своєчасного формування і розподілення ресурсів.

Ресурсне забезпечення не можна зводити лише до формування джерел діяльності господарюючих суб'єктів. Ресурсне забезпечення діяльності організацій, з одного боку, визначається фінансовими, кадровими, матеріальними та іншими ресурсами, котрими вони володіють на сьогодні, а з іншого – інтелектуальними ресурсами і інноваціями, що будуть застосовуватися в майбутньому, а також можливостями залучення інвестицій.

Отже, ресурсне забезпечення діяльності організацій – це система заходів, спрямованих на оптимальне, своєчасне і ефективне постачання ресурсів до системи трансформації, що включає процеси отримання, зберігання, накопичення, планування, обліку ресурсів відповідного виду і складу, а також розширення, поповнення і відтворення ресурсних джерел.

Особливістю управління ресурсами організацій є те, що кожна галузь відрізняється специфічною структурою ресурсного потенціалу. Так, матеріалоемні галузі (видобувна та переробна галузь промисловості) потребують значних матеріальних ресурсів, які складають переважаючу частку у витратах виробництва. Капіталоемні галузі (машинобудівна, будівельна галузь) вимагають значних технологічних та технічних ресурсів. Трудоемні галузі (електроніка, легка, харчова промисловість) базуються на використанні значних трудових ресурсів. Інформаційноємні галузі (банківська галузь, консалтинг, інформаційні системи) вимагають постійної та достовірної інформації про окремі тенденції розвитку економіки не тільки країни, але і світу та висококваліфікованих працівників. Енергетичноємні

галузі (енергетична галузь, галузь кольорової металургії) вимагають значних затрат енергетичних ресурсів (вугілля, електроенергія, торф). Разом з тим, важливим є напрямок розвитку організацій, для яких пріоритетним є певний вид ресурсу – пошук альтернативних джерел постачання, що забезпечує зменшення залежності від факторів політичного, економічного та міжнародного впливів [13].

Важливим інструментом забезпечення реалізації державної інформаційної політики, позитивного іміджу країни, науки, освіти, культурного розвитку суспільства виступає друкована продукція. Видавничо-поліграфічна справа та книжкова торгівля є особливими поєднаннями соціокультурних і бізнесових факторів. Вони належать до тих галузей, на які миттєво вплинули події розпаду СРСР, повною мірою позначився негативний вплив зіткнення радянських ідеологічних засад та нестабільності нового вітчизняного законодавства [14, С.7]. Будь-який видавничий продукт є результатом не лише творчості, інтелектуальної діяльності, а й процесу виробництва, використання різноманітних ресурсів, а також об'єктом обміну (купівлі - продажу), конкуренції, споживання [15, С.9].

Радянський період розвитку української видавничої справи і друкарства характеризувався багатьма протиріччями. З одного боку відбувався їх активний розвиток за безпосередньої участі держави, яка здійснювала фінансову, матеріально-технічну, кадрову підтримку. З другого – при високих показниках інформованості та забезпечення населення друкованими виданнями попит на видавничу продукцію не задовольнявся [16, С.27]. Усі видавництва, видавничі організації, поліграфічні підприємства були державними або відомчими. В Україні на цей період не існувало власної національної видавничої справи, вона була фрагментом загальносоюзної, і стратегічне управління нею здійснювалось з Москви [16, С.28].

У Господарському кодексі України та статистичних класифікаціях термін «галузь» визначається як діяльність сукупності виробничих (статистичних) одиниць, що беруть участь у переважно однакових або подібних видах економічної діяльності. Подібність видів економічної діяльності не є чітко визначеною категорією і для різних цілей може розглядатись як в більш загальному, так і в конкретному контексті. Результати функціонування підприємств видавничої справи та поліграфії обліковуються разом з показниками діяльності підприємств целюлозно-паперової галузі. Однак, враховуючи суспільне значення видавничої справи та поліграфічної діяльності, особливості та специфіку функціонування в складі обробної промисловості, доцільно їх поєднати в окрему галузь.

Сучасна ВПП – складна соціально-економічна система, яка включає сукупність пов'язаних між собою елементів, що утворюють цілісну єдність та мають спільну мету. В найбільш загальному розумінні ВПП слід розглядати як підсистему суспільства, в якій здійснюється виробництво, розподіл і споживання матеріальних і духовних цінностей. У конкретному значенні ВПП як соціально-економічну систему можна розглядати як процес матеріального виробництва видавничої та друкованої продукції [16, С.59].

Отже, ВПГ включає сукупність видавництва і видавничих організацій, поліграфічних підприємств і друкарень, які випускають однорідну за призначенням видавничу і друковану продукцію, характеризуються однотипністю застосовуваної технології, устаткування, матеріалів, організацією виробничого процесу та специфічним складом персоналу [16, С.10]

Загалом промисловість України включає близько 20 комплексів галузей, одним з яких є видавничо-поліграфічний (рис. 5.2.). Издавничо-поліграфічний комплекс України, як соціально-економічна система, використовує трудові, матеріальні, технічні та інші ресурси з метою отримання необхідної друкованої інформації [17].

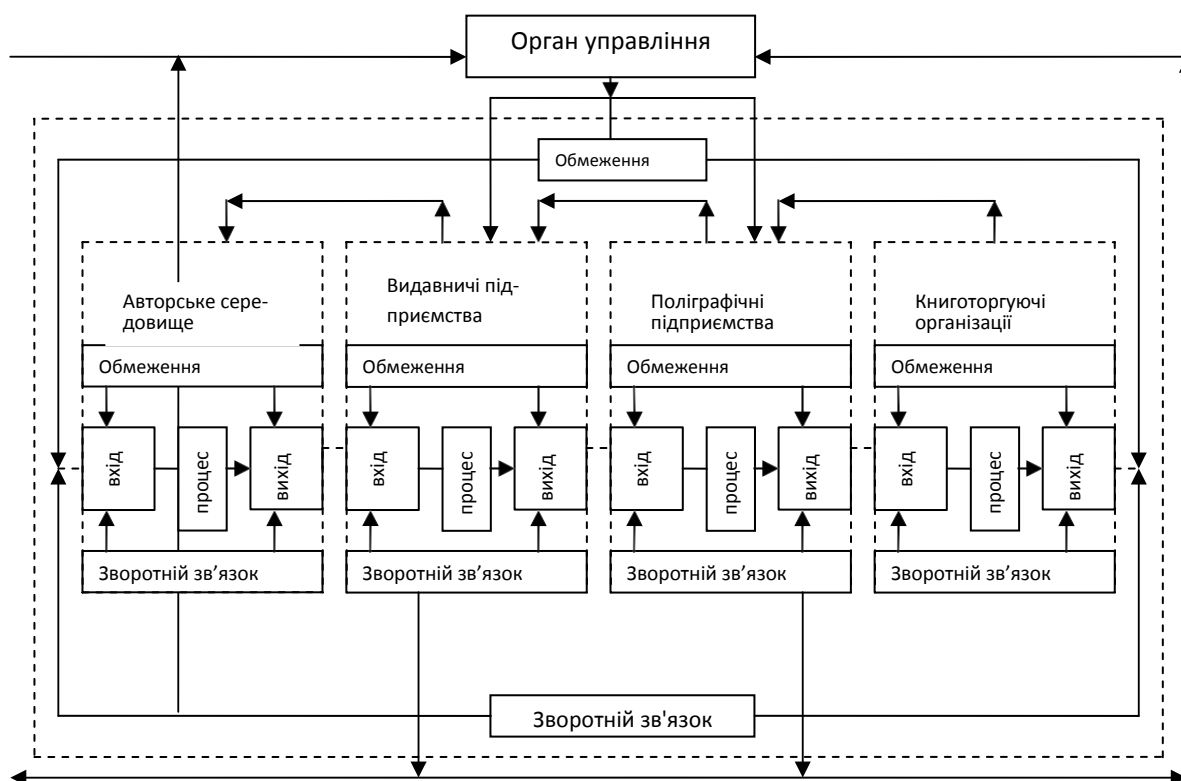


Рис. 5.2. Схема видавничо-поліграфічного комплексу як соціально-економічної системи [17]

Основними елементами моделі, яка наведена на рис. 5.2 та попередньо деталізована [18], є: 1) **вхід** – відображає потік ресурсів, котрі споживаються в процесі функціонування соціально-економічної системи; 2) **процес** – найважливіший елемент соціально-економічної системи, що перетворює ресурси в матеріальні блага для загального споживання; 3) **вихід** – характеризує результат процесів перетворення вхідних ресурсів; 4) **зворотній зв'язок** – елемент, що забезпечує коректування стану соціально-економічної системи на основі інформаційних даних та забезпечує регулювання її функціонування; 5) **зовнішнє та внутрішнє середовище** – умови, в яких функціонує соціально-економічна система.

Наведена вище схема дає змогу дослідити зв'язки між елементами системи, явища, що відбуваються в середині системи, та їх зв'язок із зовнішнім середовищем. Взаємовідносини у ланцюгу «автор – видавець – поліграфічне підприємство – книжкова торгівля – споживач» відрізняються від інших тим, що кожний друкований твір є самобутнім за формою, змістом, організацією виробництва, технологією відтворення, маркетинговою концепцією, а чимало одиниць друку є витворами мистецтва, які потребують значних коштів на їх відтворення, унікальних ресурсів, спеціальних механізмів ціноутворення і розповсюдження [19].

Ефективне функціонування ВПП неможливе без зміцнення ресурсного потенціалу, а роль ресурсного забезпечення набуває особливого значення на етапі переходу до ринкових відносин. В умовах перехідного типу економіки ринку ресурсів властивий стихійний, спонтанний механізм регулювання, а задоволення попиту в ресурсах залежить від платоспроможності споживачів. Отже, за державою повинна залишатися значна роль в ефективному формуванні ринку матеріально-технічних ресурсів. На даний час функції державного управління у сфері ресурсного забезпечення ВПП практично втрачені. Таким чином, ринок ресурсів формується, трансформується і розвивається на мікрорівні – рівні підприємств. Система менеджменту ринку ресурсів з позицій даного підходу – це сукупність форм і методів визначення потреби господарюючого суб'єкта в необхідних ресурсах і виявлення можливих джерел її покриття з урахуванням поточних цілей і фінансових можливостей підприємства.

Ринковий потенціал підприємств ВПП пов'язаний із можливістю управління його ресурсами, тобто забезпеченням процесу їх взаємодії та перетворення. Потенційні можливості видавничо-поліграфічних підприємницьких структур у зовнішньому середовищі обумовлені утриманням на ринку їх конкурентних позицій. Отже, можна виділити наступні ресурсні фактори переваг, що дозволять підвищити конкурентоспроможність продукції ВПП (табл. 5.1) [20].

Таблиця 5.1

Ресурсні фактори переваг

Переваги	Фактори впливу
Ефективність забезпечення і використання сировини, матеріалів, енергоресурсів	Рівень залежності від імпорту сировини, матеріалів енергоресурсів; матеріало- та енергоємність продукції; можливість утилізації продукції після використання; стабільність постачальників ресурсів; наявність кредиторської заборгованості за ресурси.
Кваліфікація кадрів	Термін виготовлення продукції; стабільність персоналу; кваліфікація персоналу; мотивація персоналу; рівень браку.

Унікальність техніки та її експлуатаційні можливості	Якість і оригінальність технічних засобів; рівень новизни устаткування; рівень браку; рівень достатності амортизації; наявність кредиторської заборгованості за техніку; наявність власних приміщень.
Ефективність забезпечення та використання фінансових ресурсів	Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю; рівень прибутковості витрат; рівень прибутковості активів; рівень інвестування виробництва; співвідношення власних і залучених коштів для інвестування.

Джерело: [20]

Істотні ознаки результативної діяльності економічних систем (підприємств, галузей, територій, національної економіки) визначає економічна ефективність. Визначення ефекту має важливе як наукове так і практичне значення. В економічній науці економічна ефективність розглядається як складна багатоаспектна категорія, що відображає [21]: а) відношення між витратами ресурсів та обсягом товарів і послуг, які з них виробляються; б) максимальний обсяг виробництва з використанням мінімальної вартості ресурсів; в) виробництво товарів певної вартості за найменших витрат ресурсів; г) отримання максимум вигоди з доступних для людей обмежених ресурсів; ґ) відношення цінності результату до цінності витрат тощо. За допомогою цих показників можна встановити результати використання витрачених ресурсів.

Ресурсна ефективність функціонування ВПП характеризує її віддачу на вкладені витрати на її діяльність. Розраховується як відношення обсягу виробленої в галузі продукції (робіт, послуг) ($ВП_{гал}$) до вартості спожитих упродовж певного періоду ресурсів ($В_{опер.гал.}$) [16, С.437]:

$$E_p = \frac{ВП_{гал}}{В_{опер.гал}}$$

(5.1)

Ресурсна складова в діяльності ВПП відіграє важливу роль. Відсутність ефективного забезпечення ресурсами підприємств галузі впливає на показники ефективності використання ресурсів, гальмуючи підвищення конкурентоспроможності.

Отже, економіка ресурсів полягає в залученні необхідних і достатніх ресурсів для досягнення поставлених цілей, з'єднанні їх у виробничу силу, обґрунтованому та збалансованому розподіленні між основними напрямками діяльності. У системі оціночних показників ефективності ресурсів доцільно використовувати економічну категорію «ресурсний потенціал», що являє собою не просту суму, а систему ресурсів. Перетворення категорії «ресурси» в поняття «ресурсний потенціал» відбувається шляхом включення до їх складу потенційних запасів і можливостей використання ресурсів, тобто у

ресурсний потенціал включається не тільки сформована система ресурсів, але й альтернативні ресурси та джерела їх постачання.

Сукупність всіх ресурсів створює базу для формування ресурсного забезпечення. Ресурсне забезпечення враховує спрямування, розширення, поповнення і відтворення джерел ресурсів. Лише через можливість участі ресурсів у функціонуванні та розвитку підприємств створюється його ресурсний потенціал.

Структура ресурсного забезпечення для кожної організації є індивідуальною, виходячи із специфіки галузі, у якій вона функціонує, рівня економічного розвитку, стану потенціалу розвитку, обраної стратегії подальшого розвитку. Отже, ресурсний потенціал організацій кожної галузі характеризується структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження, системою прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення, розробки та виконання ресурсних стратегій, залежних від форм власності та рівня управління підприємством, оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей розвитку.

Ефективне функціонування будь-якої виробничо-економічної системи не можливе без зміцнення ресурсного потенціалу, а роль ресурсного забезпечення набуває особливого значення на етапі переходу до ринкових відносин.

Література

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.

2. Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку : Навч. посіб. / В.Є. Новицький. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.

3. Механізми забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект : монографія / В. М. Хобта, У. В. Лаврик, О. Ю. Попова, О. Ю. Шилова ; ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»: ННІ «Вища школа економіки та менеджменту». – Донецьк, 2009. – 135 с.

4. Міщенко Н. Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н. Г. Міщенко, О. І. Кумечко // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.9. – 344 с.

5. Ревенко Н. Г. Управління ресурсами промислових підприємств в умовах перехідного періоду : монографія / Н. Г. Ревенко. – К.: Ред. «Бюл. Вищ. Атестац. Коміс. України», 2000. – 256 с.

6. Волосов, А. М. Підприємства громадського харчування на ринку факторів виробництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів :[http://eprints.kname.edu.ua/4677/1/264-](http://eprints.kname.edu.ua/4677/1/264-269_%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf)

[269_%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/4677/1/264-269_%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf)

7. Безверхнюк Г. М. Описова класифікація ресурсів регіонального управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2008-3/R_1/08btmrru.pdf
8. Скаленко О. Глобальні резерви поступу : монографія / О. Скаленко. – Київ: Основи, 2000. – 176 с.
9. Створення та розвиток громадського ресурсного центру. Практичний poradnik / Упоряд. Є.О.Лукша, О.В.Лукша – Ужгород: Асоціація розвитку малого і середнього бізнесу та інновацій «Ужгород - XXI-й вік», 2010. – 130 с.
10. Олійник Т. І. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2010_11/pdf/49.pdf
11. Маслій В. Економічна сутність та основні напрямки статистичного аналізу фінансового потенціалу міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/H3fwPK.pdf
12. Богацька Н. М. Вплив сьогодення на сутність ресурсного потенціалу підприємства / Н. М. Богацька, М. М. Степаненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://intkonf.org/k-e-n-bogatska-nm-stepanenko-mm-vpliv-sogodennya-na-sutnist-resursnogo-potentsialu-pidприємства/>
13. Чорна А. М. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_4_1/pdf/092-095.pdf
14. Григорова З. Добре забуте старе? (ще раз про книжкову торгівлю в Україні) / З. Григорова, Ж. Ковба, О. Базилович // Вісник книжкової палати. – К.: Книжкова палата України, 2010. – №1 (162). – С. 7–10.
15. Теремко В. Філософсько-економічні виміри буттєвості книги / В. Теремко // Вісник книжкової палати. – К.: Книжкова палата України, 2010. – №9 (170). – С. 9–10.
16. Швайка Л. А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі : підручник / Л. А. Швайка, А. М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2008. – 480 с.
17. Машталер Р. М. Экономика полиграфической промышленности / Р. М. Машталер. – Издательство «Книга», 1987. – 399 с.
18. Михайловська О. В. Обґрунтування доцільності створення ресурсно-інформаційної системи видавничо-поліграфічної галузі в Чернігівській області / О. В. Михайловська // Вісник Житомирського державного технологічного університету, 2011. – №1 (55). – С. 240–243.
19. Фінансова система України та її складові [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://apelyasia.org.ua/node/3740>
20. Стеців Л. П. Конкурентні переваги: підходи до трактування та їх відмінності. Науковий вісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/19_12/263_Steciw_19_12.pdf
21. Михайловська О. В. Критерії для прийняття рішення про інвестування в нові засоби виробництва поліграфічного підприємства / О. В. Михайловська // Актуальні проблеми економічного та соціального роз-

витку виробничої сфери: матер. VII міжнар. наук.-теоретич. конф. молодих учених і студентів. – В 2-х томах. – Т2. – Донецьк: ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2009. – С. 60

5.2 Підвищення конкурентоспроможності робітника як конкурентна перевага сучасного підприємства

Посилення інтегрованості України у світове економічне середовище та зростання відкритості національної економіки після підписання Угоди про асоціацію з ЄС визначають необхідність розробки стратегії розвитку, в основі якої має бути кардинальне підвищення її конкурентоспроможності. Це дозволить українським підприємствам не втратити традиційні ринки збуту продукції та загалом зайняти належне місце у світовому та регіональному поділі праці. Стратегія держави та правила гри повинні формуватися та реалізовуватися в контексті забезпечення всіх складових ланцюга: працівник – підприємство - економіка держави. При цьому важливість жодної складової не може бути применшена.

Практика господарської діяльності вітчизняних підприємств підтверджує необхідність активної адаптації до умов конкуренції, пошук і реалізацію конкурентних переваг.

Наслідком створення і реалізації конкурентних переваг підприємства з одного боку є краще задоволення потреб цільового ринку, з іншого – підвищення ефективності діяльності в цілому.

На даний момент не можна стверджувати, що теорія механізму формування конкурентних переваг на українських підприємствах є остаточно сформованою, але вже сьогодні ці механізми допомагають правильно орієнтувати практичні дії щодо посилення конкурентної позиції компанії на ринку.

Конкурентні переваги повинні стати сконцентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційних сферах. Необхідно відмітити, що конкурентні переваги не слід ототожнювати з потенціальними можливостями компанії, конкурентні переваги – це факт, що фіксується в результаті споживчих переваг, тобто споживачі товару повинні теж сприймати їх переваги, які надають їм додаткові вигоди. Отже, в практичній діяльності конкурентні переваги можуть бути головною ціллю і результатом господарської діяльності.

Оскільки на практиці підприємству важко досягти конкурентних переваг за всіма комерційними характеристиками товару, тому необхідним є вибір пріоритету і визначення стратегій реалізації конкурентних переваг, що в найбільшому ступені відповідає особливостям розвитку ринкової ситуації та ресурсам підприємства. Стратегія реалізації переваг підприємства повинна бути націлена на довгострокову перспективу, і відповідно, включати комплекс процедур для їх підтримки.

Поняття конкурентної переваги тісно пов'язане з конкуренцією, оскільки вона виникає там де існує і розвивається конкуренція. Особливості і механізм формування конкурентних переваг є основою для забезпечення конкурентоспроможності фірми.

Конкурентна перевага - це показник, що забезпечує їй перевершення конкурентів на цільовому ринку [7].

Конкурентні переваги утворюються унікальними відчутними або невідчутними активами, якими володіють підприємства, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, які утворюють ланцюжок цінностей підприємств і дозволяють перемагати у конкурентній боротьбі.

Конкурентна перевага — це будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє підприємство, що забезпечує йому першість серед конкурентів [1].

Основою конкурентних переваг, таким чином, є унікальні конкурентні активи підприємства або ключова компетентність у сферах діяльності, важливих для бізнесу підприємств.

Підприємство має конкурентну перевагу, якщо його рівень роботи з клієнтами вище, ніж у конкурентів, і він в стані протидіяти впливу конкурентних сил.

Конкурентна перевага є показником, який фіксується в реальних споживчих вподобаннях, тобто є важливим для цільового ринку підприємства. Конкурентна перевага носить переважно відносний характер, оскільки може бути виявлена шляхом співставлення характеристик та має відношення до конкретних ринкових умов - географічний ринок, конкурентна ситуація, інфляція, державне регулювання. Однак, можуть існувати абсолютні конкурентні переваги, що обумовлюються унікальними властивостями товарів, тобто таких, що не мають аналогів.

Конкурентні переваги можливо розділити на зовнішні і внутрішні.

Зовнішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, що характеризують ринкову перевагу фірми у задоволенні тих чи інших потреб споживачів. Таким чином, зовнішні конкурентні переваги відтворюють цінність для споживача.

До зовнішніх конкурентних переваг належать:

- якість товару;
- сервісне обслуговування;
- імідж фірми;
- знання споживачів;
- високий рівень інновацій.

Внутрішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, що характеризують переваги фірми у цінових аспектах конкурентної боротьби. Таким чином, внутрішні конкурентні переваги характеризують цінність для фірми-виробника і засновані на її виробничих та організаційних ноу-хау.

До внутрішніх належать:

- технологія;
- ефективність виробництва;
- економія на масштабах виробництва;

- ефективність менеджменту;
- ефективні контакти з постачальниками сировини і матеріалів [1].

Рівень конкурентоспроможності робітників доцільно відносити до внутрішніх конкурентних переваг підприємства. Слід відмітити, що конкурентні переваги не є вічними, вони завойовуються й утримуються тільки при постійному удосконалюванні всіх сфер діяльності, що є трудомістким і, як правило, дорогим процесом.

В умовах прискорення бізнес-процесів та посилення конкуренції, одним з головних ресурсів забезпечення стратегічної конкурентоспроможності організації являється високий рівень конкурентоспроможності персоналу.

Від рівня конкурентоспроможності працівників залежить специфіка їх трудової поведінки, рівень реалізації та розвитку особистісного трудового потенціалу. З позицій працівника цей показник визначає стійкість його становища на виробництві. З позицій підприємства він визначає перспективи успішної та стійкої фінансово-економічної діяльності. Розглядаючи соціально-економічну сутність конкурентоспроможності робочої сили, професор Д. П. Богиня виділяє три головні групи чинників, що визначають конкурентоспроможність робочої сили на ринку праці:

- загальнооб'єктивні чинники, що визначають рівень соціально-економічного стану суспільства, ступінь розвитку продуктивних сил країни та окремих її регіонів, статево-віковий склад населення, кількісний і якісний склад ресурсів праці, розвиток інфраструктури ринку праці, соціально-побутової інфраструктури та ін.;

- чинники, що характеризують соціально-демографічний статус і загальний фізичний стан особи працівника: стать, вік, сімейний стан, його фізичне здоров'я, місце проживання, забезпеченість житлом, наявність особистого автотранспорту;

- чинники, що характеризують соціально-психологічні якості особи: життєво-цільові установки, її схильності та звички, ступінь політичної зрілості, релігійність, комунікабельності, рівень інтелекту, самодисципліни, знання іноземних мов [2].

Сприйняття конкурентоспроможності персоналу як філософії управління внутрішнім ринком праці означає, що працедавцеві необхідно періодично переглядати свої цільові стратегічні і тактичні установки, розробляючи відповідні концепції підтримки конкурентних переваг людського ресурсу, що знаходиться в його розпорядженні.

Концепція підтримки конкурентоспроможності персоналу - це філософія, ідеологія, стратегія і політика працедавця, орієнтована на якнайповнішу реалізацію переваг персоналу як суб'єкта економічного життя. Це - система теоретико-методологічних поглядів на розуміння і визначення суті, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму управління конкурентоспроможністю найманого персоналу в конкретних умовах функціонування організації. У практиці вітчизняних підприємств можна виділити чотири основні етапи в розвитку концепції підтримки конкурентоспроможності персоналу за

критеріями домінування «соціальна мета - економічна мета», «персонал як ресурс - персонал як соціум».

Суть споживчої концепції, або концепції вдосконалення процесу накопичення людського капіталу в тому, щоб забезпечити якнайповнішу укомплектованість робочих місць персоналом. Чисельність найманого персоналу змінюється в повній відповідності із змінами обсягів виробництва товарів або послуг. В зв'язку з цим працедавець цікавить такий товар «робоча сила», який широко доступний і пропонується за низькими цінами.

В основі концепції підтримки конкурентоспроможності персоналу лежить багатопрофільна підготовка працівника з орієнтацією на полівалентну кваліфікацію, тобто комплекс знань, умінь, навиків виконання робіт, що відносяться до різних професій.

Концепція підвищення якості людського капіталу стверджує, що власники капіталу будуть прихильні до робочої сили, що пропонує найвищу якість. Згідно цієї концепції споживачі робочої сили орієнтуються на такий товар, який найбільшою мірою відповідає вищому рівню в технічному, експлуатаційному і якісному сенсі і тим самим забезпечує найбільшу вигоду для організації. Згідно компетенційної концепції підтримки конкурентоспроможності, працедавець орієнтований на: 1) зміни і приведення кваліфікації своїх працівників у відповідність з вимогами трудового навантаження, що змінилося;

2) підтримку і стимулювання використання різних гнучких стратегій зайнятості, оплати праці і винагороди [9].

Кар'єрна концепція, або концепція стимулювання використання зростаючого людського капіталу заснована на переконанні, що якщо надати персоналу право самостійно вирішувати питання про накопичення свого людського капіталу, розвиток своєї компетенції, то пропозиція споживчого вибору може залишитися незмінною або навіть погіршити. Працедавці, орієнтовані на дану концепцію підтримки конкурентоспроможності персоналу, інтенсифікують свої зусилля на стимулювання пропозиції робочої сили, причому такої пропозиції, яка найбільшою мірою задовольняє потреби ринку в матеріальних, духовних благах і послугах, дає можливість їх виробництва з найменшими економічними, екологічними і соціальними витратами.

Традиційна маркетингова концепція, або концепція ефективності задоволення бажань і переваг працедавця спирається на те, що критерієм оптимізації стратегії споживання робочої сили є прибуток (збитки) від процесу з'єднання здібності до праці з капіталом і природними ресурсами. Ця концепція підтримки конкурентоспроможності персоналу дозволяє оперативно реагувати на зміни вимог виробництва до професійно-кваліфікаційної структури сукупної робочої сили, забезпечувати відповідність людського капіталу підвищенню функціональної якості праці.

Сучасна концепція підтримки конкурентоспроможності персоналу означає підпорядкування всіх аспектів діяльності по досягненню конкурентних переваг на ринку праці задоволенню ринкової потреби в товарах і послугах якнайкращим способом. Висока ефективність діяльності професіоналів в

організації досягається створенням раціонального управління їх можливостями.

Сучасна концепція носить системний характер і базується на основних принципах розвитку людського ресурсу в світовій економіці, на обліку чинників і проблем, які стримують підвищення конкурентоспроможності цього ресурсу. Чинниками, що дозволяють досягти максимального ефекту на ринку праці в цілях якнайповнішого задоволення ринкової потреби в товарах і послугах, є обсяг і структура корпоративної компетенції, тривалість життєвого циклу, міра сукупних витрат на робочу силу, рівень і динаміка ефективності праці персоналу.

Корпоративна компетенція представляє компетенцію персоналу на рівні, необхідному організації для досягнення її основних цілей: економічних, науково-технічних, виробничо-комерційних. Важливим показником конкурентоспроможності, як і будь-якого товару, є цінові характеристики робочої сили, які в рамках внутрішнього ринку праці набувають форми сукупних витрат на робочу силу.

Сьогодні конкурентоспроможність робочої сили визначається як сукупність якісних і вартісних характеристик її носія та відображає здатність конкретного працівника конкурувати на ринку праці. Конкурентоспроможність персоналу підприємства в цілому (К) можна оцінити як співвідношення корисного ефекту від споживання робочої сили у трудовому процесі (Р) та її ціни (Z), що дорівнює загальній сумі на придбання, підготовку, використання та відтворення робочої сили:

$$K=P/Z \quad (5.2)$$

Згідно формули (5.2) зменшення витрат (Z), дозволить досягти більшого корисного ефекту (K). Разом з тим, на цій хибній популістській хвилі дешевизни робочої сили в Україні багато підприємців і до теперішнього часу будують свої економічні стратегії, отримуючи короткостроковий ефект для власного бізнесу. На жаль, певним чином цьому потурають і державні органи, представляючи дешеву робочу силу в Україні, як фактор залучення іноземних інвестицій. При цьому, поза увагою залишається такі об'єктивні речі, як необхідність постійної професійної перепідготовки кадрів за умов інноваційного розвитку. Так, на підприємствах України вона проводиться один раз на 12 років. Хоча відомо, що в індустріальному суспільстві щорічно знецінюється 20-30% знань, при цьому норма повного оновлення професійних знань становить в середньому вісім років, а в галузях металургійної, хімічної промисловості та машинобудування – п'ять років [6].

Бюджетом 2015 року передбачено розмір погодинної оплати праці на рівні 7,53 грн., що складає 0,48 дол., тоді як за висновками експертів ООН, заробітна плата менше ніж 3 дол. за годину вважається ознакою бідності та призводить до руйнування трудового потенціалу. Як результат, на ринку праці спостерігається декваліфікація робочих кадрів, масова трудова мігра-

ція за кордон, зниження освітнього та інтелектуального потенціалу. В майбутньому це призведе до скорочення трудових ресурсів на ринку праці України. Тому інвестиції в людський капітал повинні розглядатися державою та бізнесом як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності працівників.

Враховуючи провідну роль і місце людського капіталу в економічному зростанні сучасна політика держави повинна бути спрямована на:

- збереження і розвиток трудових ресурсів країни;
- ефективно розширене відтворення національної робочої сили;
- кардинальне підвищення мотивації до праці;
- забезпечення системи безперервної освіти й оновлення професійних знань з періодичністю не рідше, ніж у розвинених країнах;
- стимулювання власників підприємств до створення високопродуктивних робочих місць і продуктивної зайнятості на них працівників [6]

Ефективність промислового виробництва в контексті тенденцій розвитку світових економічних процесів визначається використанням висококваліфікованих кадрів, нових знань, новітніх технологій та методів управління виробництвом. Все більше в умовах інформаційної революції, коли на перший план висувається творчий потенціал людини, її знання та професіоналізм, людський капітал стає головним фактором інноваційного промислового виробництва, без якого його технічний і економічний прогрес неможливий незалежно від того, які обсяги коштів інвестовані у виробниче обладнання й технологію [8].

Загальна тенденція інноваційних економік, що розвиваються під впливом інформаційної революції, характеризується новим співвідношенням між людським і фізичним капіталом, за яким людський капітал стає пріоритетом в економічному розвитку. Так, за розрахунками Всесвітнього банку, у складі національного багатства США виробничі фонди (споруди та приміщення, машини й обладнання) становлять всього 19%, природні ресурси-5, людський капітал-76%. У Західній Європі відповідні показники дорівнюють 23,3 і 74% [4].

Протягом останніх десятиліть інноваційний розвиток багатьох країн світу зумовлює інтенсивне використання знань і широке впровадження інновацій у різні сфери трудової діяльності, економічного та суспільного життя. Ці процеси принципово змінюють зміст і структуру зайнятості, підвищують вимоги ринку праці до знаннеорієнтованого розвитку працівників, їх здатності і вмотивованості до розробки та впровадження інновацій. Там, де на ринку праці формується та переважає сегмент представників інноваційної праці, країна (регіон) отримує можливість прискореного руху до економіки знань, конкурентні переваги в економічному та соціальному розвитку, добробуті населення. На тлі таких світових тенденцій необхідність переходу України на інноваційну модель розвитку є незаперечною. Проте формування інноваційного сегмента у структурі українського ринку праці відбувається повільно, супроводжується гострими суперечностями, істотним відставанням від світових тенденцій та вимог прогресивних перетворень в економіці України.

Формування конкурентоспроможної робочої сили набуває нових особливостей:

- неперервність навчання та нерозривний зв'язок освіти з виробничою діяльністю людини;
- здатність творчого застосування накопичених знань, навичок для генерації нових ідей;
- розвиток інноваційної економіки обумовлює вимоги безперервного навчання не лише працівників, а й колективів підприємств, організацій та фірм.

Розглядаючи актуальність формування конкурентоспроможної робочої сили варто зазначити, що достатньо гострою залишається й проблема конкурентоспроможності робочих місць. Висуваючи достатньо жорсткі вимоги до якості робочої сили, роботодавці зовсім не переймаються якістю робочих місць. В економіці України домінують низько-технологічні робочі місця, що спричиняє низьку продуктивність праці, гальмує зростання рівня оплати праці, не дозволяє випускати конкурентоспроможну продукцію.

Створення нових та модернізація існуючих робочих місць на основі залучення інвестицій повинно здійснюватись з урахуванням світового досвіду ефективного вирішення проблем зайнятості:

- забезпечення координації цілей та інструментів реалізації державної, регіональної та місцевої політики зайнятості населення;
- концентрація зусиль на здійсненні комплексної структурної модернізації виробничого потенціалу регіону;
- регулювання процесу адаптації ринку праці до структурних змін в економіці [3].

Незважаючи на вагомі здобутки вітчизняних і зарубіжних вчених у вивченні ринку праці, його інноваційний сегмент все ще є недостатньо дослідженим. Дотепер залишається невирішеною проблема забезпечення сегментації регіональних ринків праці відповідно до потреб економічного зростання та інноваційного розвитку країни. Назріла нагальна необхідність у дослідженні складної структури ринку праці в контексті його традиційних та інноваційних сегментів як на національному, так і регіональному рівнях з обґрунтуванням відповідних цільових пріоритетів їх регулювання.

Посилення світових інтеграційних процесів та орієнтація економіки України на інноваційно-інвестиційну модель розвитку вимагає модернізації сфери зайнятості населення. В цьому зацікавлене, як економічно-активне населення, яке реалізує власний професійно-кваліфікаційний потенціал на ринку праці, так і та частина населення, рівень соціального забезпечення якого залежить від доходів, що створені в цій сфері. Через зайнятість людина бере участь у суспільному виробництві та реалізовує свої базові потреби. Визнання пріоритетності інноваційного напряму розвитку дає змогу забезпечити нормальне відтворення робочої сили, розширити зайнятість у наукоємних сферах та сформуванню високий рівень конкурентоспроможності робочої сили з високою професійною підготовкою, здатністю до постійного розвитку своїх здібностей, та їх ефективного використання. Разом з тим, це дасть можли-

вість досягти економічної самостійності більшості працездатного населення та зменшити його залежність від соціальної підтримки.

Ефективність функціонування ринку праці визначається його кон'юнктурою, що представляє собою співвідношення попиту та пропозиції на робочу силу. Попит на робочу силу розглядається як кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, а пропозиція – як потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць. Активізація інноваційної діяльності є однією із найважливіших передумов виходу ринку праці зі структурної кризи, бо це може забезпечити зміну структури попиту на робочу силу в результаті зміни технологій виробництва. Інноваційна діяльність може розглядатися також як основа виходу ринку праці зі структурної кризи, що проявляється у дисбалансі попиту та пропозиції праці. Для цього необхідно створити відповідні умови, що вимагає дослідження особливостей функціонування вітчизняного ринку праці.

Дослідження кон'юнктури вітчизняного ринку праці дозволяє виділити наявність дисбалансу попиту та пропозиції на робочу силу, що є однією із основних причин високого рівня безробіття та нерівномірності структури зайнятості на ринку праці. Про це свідчать дослідження вітчизняного ринку праці (табл. 5.2 та табл.5.3).

Як видно з таблиць кількість безробітних значно перевищує потребу підприємств у працівниках по всім категоріям. Навантаження на 10 робочих місць коливається від 49 до 104 осіб, причому така ситуація характерна як для найпростіших професій(119 осіб), так і для професіоналів(53 особи).

Таблиця 5.2

Попит та пропозиція робочої сили у 2013 році

Період	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб	Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посадах), осіб
Січень	564,5	54,1	104
Лютий	589,1	59,0	100
Березень	571,6	67,8	84
Квітень	534,7	69,5	77
Травень	501,0	75,0	67
Червень	465,3	78,7	59
Липень	451,5	79,7	57
Серпень	435,4	88,6	49

Вересень	422,1	88,7	48
Жовтень	394,6	77,6	51
Листопад	423,8	67,8	63
Грудень	487,7	47,5	103

Таким чином, структура вакансій вітчизняного ринку праці демонструє відсутність стимулів до формування конкурентоспроможної робочої сили.

Такий підхід не направлений на розвиток промисловості, бо не створює умови для формування системи робочих місць у промисловому секторі економіки. Трансформацію соціально-трудова відносин в умовах формування інноваційної економіки можна охарактеризувати розвитком їх основних суб'єктів. Стосовно найманих працівників зростає їх освітній рівень, компетентність; розширюється професійний простір; працівник стає головною ланкою в технологічному процесі; формується новий тип працівника з високим рівнем освіти, знанням сучасних технологій, творчим мисленням. Це потребує зміни характеру управління персоналом, розвитку гуманістичного підходу до управління працею.

Таблиця 5.3

Кількість зареєстрованих безробітних та потреба підприємств у працівниках за професійним групами у 2013 році

Категорії працівників	Кількість зареєстрованих безробітних		Потреба підприємств у працівниках	
	тис. осіб	у % до підсумку	тис. осіб	у % до підсумку
Усього	487,7	100,0	47,5	100,0
законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	51,6	10,6	4,3	9,0
професіонали	42,6	8,7	8,1	17,1
фахівці	46,7	9,6	5,4	11,3
технічні службовці	27,0	5,5	1,5	3,2
працівники сфери торгівлі та послуг	72,0	14,8	6,3	13,3
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	23,3	4,8	0,7	1,4

кваліфіковані робітники з інструментом	56,5	11,6	9,0	19,0
робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	94,4	19,3	6,0	12,6
найпростіші професії	73,6	15,1	6,2	13,1

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики [5]

Роботодавцям необхідно створювати такі умови праці, при яких можлива активізація творчого потенціалу працівника, організація навчання персоналу. Результатом взаємодії роботодавців та найманих працівників стане формування нових соціально-трудових відносин, що сприятиме усвідомлення працівником своєї ролі у створенні кінцевої продукції і зростанні продуктивності праці.

Література

1. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств [Текст]: навчальний посібник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
2. Богиня Д. П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці [Текст] / Богиня Д. П. // Україна: аспекти праці. — 1999. — № 6. — С. 38.
3. Герасименко О. Соціально-трудові доміанти інноваційної економіки: сучасний стан та тенденції розвитку в Україні [Текст] / Герасименко О. // Україна: аспекти праці. - №6. – 2014 . – С.38-45.
4. Майбуров И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России [Текст] / Майбуров И. // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. -№4. – С.3-13.
5. Основні показники ринку праці [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Осовий Г. В. Підвищення конкурентоспроможності працівника на основі розвитку людського капіталу [Текст] : доповіді міжнародної наук.-практ. конфер. [«Проблема ефективного використання та професійної підготовки кадрів промислового сектору економіки України»], (28-29 листопада 2007 р. м. Київ). – К.: РВПС України НАН України, 2008. – Т.1. – С 22-32.
7. Рябик Г. Є. Конкурентні переваги - запорука успішного зростання підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2007may/5_gyabik.htm
8. Чижова В. І. Людський капітал – стратегічний ресурс інноваційного розвитку промислової економіки [Текст] : доповіді міжнародної наук.-практ. конфер. [«Проблема ефективного використання та професійної підготовки кадрів промислового сектору економіки України»], (28-29 листопада 2007 р. м. Київ). – К.: РВПС України НАН України, 2008. – Т.2. –С 50-61.

9. Управление персоналом организации: [Текст]: Учебник / А.Я. Кибанов, И. А. Баткаева, И. Е. Ворожейкин [та ін]; под ред. А.Я.Кибанова. — 4-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М,2010. — 695 с.

5.3.Пріоритетні напрями ефективного управління запасами на підприємствах текстильної галузі

Відновлення й подальший розвиток текстильної промисловості на сьогодні є актуальним завданням. З економічного погляду вирішення цього завдання дасть змогу зробити суттєвий внесок у розвиток власного виробництва, покриття дефіциту бавовни, захист внутрішнього ринку і підвищення конкурентоспроможності продукції, підвищення рівня зайнятості населення та ін., а із соціального — задовольнити зростаючі потреби населення в шерстяних виробах.

Попит на шерстяні тканини й товари вітчизняного виробництва зростає, незважаючи на їх високу вартість порівняно із імпортними тканинами і товарами, якими насичено ринок. Ціни на вітчизняні шерстяні тканини у 2 – 3 рази вищі від ринкових цін на імпортні тканини. Саме цей чинник, а також низька купівельна спроможність населення гальмують швидку реалізацію шерстяної продукції. Тобто, зниження цін є важливим важелем прискорення товарно-грошового обігу і відповідно інтенсифікації шерстяного виробництва.

За статистичними даними збитковість легкої промисловості України в цілому є результатом збитковості текстильної промисловості, що обумовлено в основному низьким завантаженням виробничих потужностей і високою вартістю основних засобів підприємств. Таке завантаження виробничих потужностей можна пояснити тим, що встановлені потужності були розраховані на колишній загальносоюзний ринок збуту, а для України вони занадто великі. Текстильні підприємства України, створені як промислові гіганти, дуже повільно входили до ринку.

Список лідерів внутрішнього ринку очолює багатопрофільний торгово-виробничий концерн «Текстиль-Контакт», основний вид діяльності якого полягає у виробництві і реалізації всіх видів тканин, штучного хутра, трикотажних полотен, прикладних матеріалів, фурнітури (понад 20 тис. найменувань). Виробництво такого різноманітного асортименту стало можливим завдяки великим бюджетним замовленням на бавовняні, шерстяні і напівшерстяні тканини, а також на речове і постільне майно відомчого призначення для ряду міністерств і відомств.

Іншим об'єднанням з промисловим, науковим і фінансовим потенціалом, яке швидко розвивається, є корпорація підприємств «Текстиль-Україна» (зарєєстрована в грудні 1999 р.). До складу корпорації входять 27 підприємств по всій території України, і на них виробляється практично весь асортимент продукції легкої промисловості. Провідна роль у завоюванні зовнішніх ринків збуту вже кілька років належить ПАТ «Україна» (м. Житомир), що поставляє свої вироби до Німеччини, Чехії, Словенії, Хорватії, Угорщини, Польщі; ПАТ «Черкаський

шовковий комбінат», який реалізує шовкові тканини до США, Данії, Чехії, Угорщини; ПАТ «Рівнелъон»; ПрАТ «ВОЗКО» (м. Вознесенськ).

Успішно освоюють нові зразки одягу і реалізують до країн далекого і близького зарубіжжя ПАТ «Черкаське трикотаже підприємство «Любава», фірма «Украмтекс» (м. Бровари). Торгова марка Almatti є найбільшим виробником високоякісного верхнього одягу. Кожний рік Almatti пропонує жінкам понад 100 моделей пальт, плащів, курток і костюмів різних кроїв, силуетів і стильових рішень.

Роботу підприємств текстильної промисловості забезпечують дві найважливіші галузі – машинобудівна та хімічна, а саме виробники хімічного волокна, барвників і текстильно-допоміжних речовин. Тобто, текстильна промисловість перебуває в значній залежності від виробництва волокна, барвників, текстильно-допоміжних речовин та устаткування. В Україні устаткування для таких підприємств, у тому числі обробних фабрик, не виробляють. Майже відсутнє промислове виробництво текстильно-допоміжних речовин. Отже, на сьогодні вітчизняна текстильна галузь найбільш забезпечена хімічними волокнами та деякими барвниками. Нагальною є проблема стабільного забезпечення легкої промисловості сировиною – як вітчизняною (льон, вовна), так і імпортною (бавовна). Темпи розвитку текстильної промисловості в перспективі насамперед визначатимуться станом сировинної бази.

Розвиток текстильної промисловості та її сировинної бази зумовлює необхідність пошуку та впровадження нових стратегій управління підприємствами та галуззю в цілому.

Відсутність досвіду, слабка організаційна та методична допомога, динамічні зміни умов функціонування сільськогосподарських підприємств та ризик сезонного виробництва визначили відсутність комплексного підходу до розробки та реалізації стратегії розвитку вівчарських, льонарських та бавовновиробляючих господарств.

Таким чином, основою успішного проведення реформи текстильних виробництв повинна бути добре функціонуюча сировинна база. Вона дозволить реалізувати зв'язки між учасниками та складовими частинами господарського організму галузі. Надійна сировинна база є стержнем у розвитку та успішному функціонуванні агротекстильних виробництв і необхідною передумовою росту та стабілізації економіки текстилю.

Саме сировинна база стане вирішальним чинником, від якого залежить обсяг виробництва і якість шерстяних тканин і виробів з них. Стан сировинної бази характеризується двома чинниками:

- 1) обсягами виробництва шерсті;
- 2) якістю митої шерсті, тобто рівнем технології первинної її обробки.

Стан, що утворився у сфері виробництва шерсті, призвів до гострого її дефіциту в Україні й може спричинити повну втрату сировинної бази. Тому реалізація розроблених у областях програм щодо збільшення обсягів виробництва шерсті стає в ряд найважливіших державних завдань. Крім того, такий стан сировинної бази потребує зміни й розробки нових підходів до вдосконалення технології й організації первинної обробки шерсті. У Чернігові є фабрика первинної

обробки вовни, а на підприємстві ПрАТ „КСК ”Чексіл” теж здійснюють її первинну обробку. У разі, якщо б первинна обробка шерсті провадилася за місцем її виробництва, то це привело б до значного зменшення транспортних витрат. Немита вовна містить у середньому 50% різних забруднень і домішок, то витрати, пов’язані з транспортуванням уже митої шерсті, її завантаженням, вивантаженням і складуванням, зменшуються приблизно пропорційно до зміни маси вовни після первинної обробки. При цьому значно скорочуються витрати води, електроенергії та пари, адже на фабриках первинної обробки для отримання 1 т митої шерсті витрачається в середньому 106 – 160 кВт електроенергії, 2,4 – 3,1 куб. м пару та 20 – 25 куб. м води.

Отже, найважливіше на сучасному етапі розвитку текстильної промисловості – створити надійну систему сировинної бази. Через центральну роль сировини на початковій фазі переходу до певного типу об’єднання, пріоритетне значення повинне бути надано ефективному використанню ресурсів та адаптації до сучасних умов економіки України. Така реформа у подальшому повинна забезпечити механізм, за допомогою якого інтегровані агротекстильні формування зможуть підвищувати або зменшувати активність у економіці і аграрної, і текстильної галузей, правильно використовуючи фінансові важелі. Все це визначає необхідність здійснення комплексу організаційно-правових, економічних і техніко-технологічних заходів, розрахованих як на близьку, так і на довгострокову перспективу, які б забезпечували розвиток аграрно-текстильних інтегрованих структур у самому тісному зв’язку з процесами, що відбуваються у світовій та вітчизняній економіці, сприяли розвитку продуктивних сил країни, соціальному забезпеченню населення.

Відповідно до «Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» від 17.07.2013 № 603-р стратегічним пріоритетом легкої промисловості має стати істотне зростання обсягів виробництва з орієнтацією на вітчизняного споживача. В тактичному плані цього слід досягти шляхом упорядкування сировинної бази й посилення захисту вітчизняного виробника в умовах вступу до СОТ. [5]

Українська легка промисловість сьогодні є потужним багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання. Вона забезпечує приблизно 150 тис. робочих місць. Цей соціально вагомий сектор економіки орієнтований на кінцевого споживача. Потенціальні можливості підприємств легкої промисловості дозволяють виробляти широкий спектр товарів, здатних задовольнити увесь попит внутрішнього ринку. На підприємствах галузі, розташованих в усіх регіонах України, зосереджено близько 7% загальної чисельності промислово-виробничого потенціалу промисловості і 2,4% виробничих фондів.

У галузі легкої промисловості функціонує понад 10 тис. підприємств, з них у текстильній промисловості – близько 2,5 тис., з виробництва готового одягу і хутра – близько 6 тис., шкіри і шкіряного взуття – близько 1,5 тис. Практично всі підприємства легкої промисловості приватизовані, а ті, що знаходяться у державній власності, становлять менше 1%.

Галузь складається з 17 підгалузей, має потужний виробничий потенціал, здатний виробляти широкий спектр товарів широкого вживання і промислового

призначення. Водночас легка промисловість пов'язана з багатьма суміжними галузями і обслуговує весь господарський комплекс країни.

Проте легка промисловість України протягом останніх років зіткнулась з рядом проблем, які призвели до стійкого погіршення показників її діяльності. До основних причин треба віднести фінансову кризу, нерівноправність в системі оподаткування, існування так званого «сірого» імпорту, що поряд із зниженням конкурентоспроможності вітчизняних товарів та споживчого попиту на них можуть призвести до руйнівних наслідків.[6, ст. 42]

Пріоритетність даної галузі визначається швидким обігом капіталу, низькою енергоємністю виробництва (1-3% валових витрат), незначним впливом на довкілля та наявністю висококваліфікованих кадрів в усіх регіонах. Проте аналіз статистичних даних вказує на те, що саме підприємства легкої промисловості характеризуються найгіршими фінансовими результатами операційної діяльності.

Динаміка індексів промислової продукції за 2004 – 2013 роки наведена на рисунку 1, з якого видно, що тренди розвитку легкої промисловості корелюють з трендами розвитку промисловості в цілому.

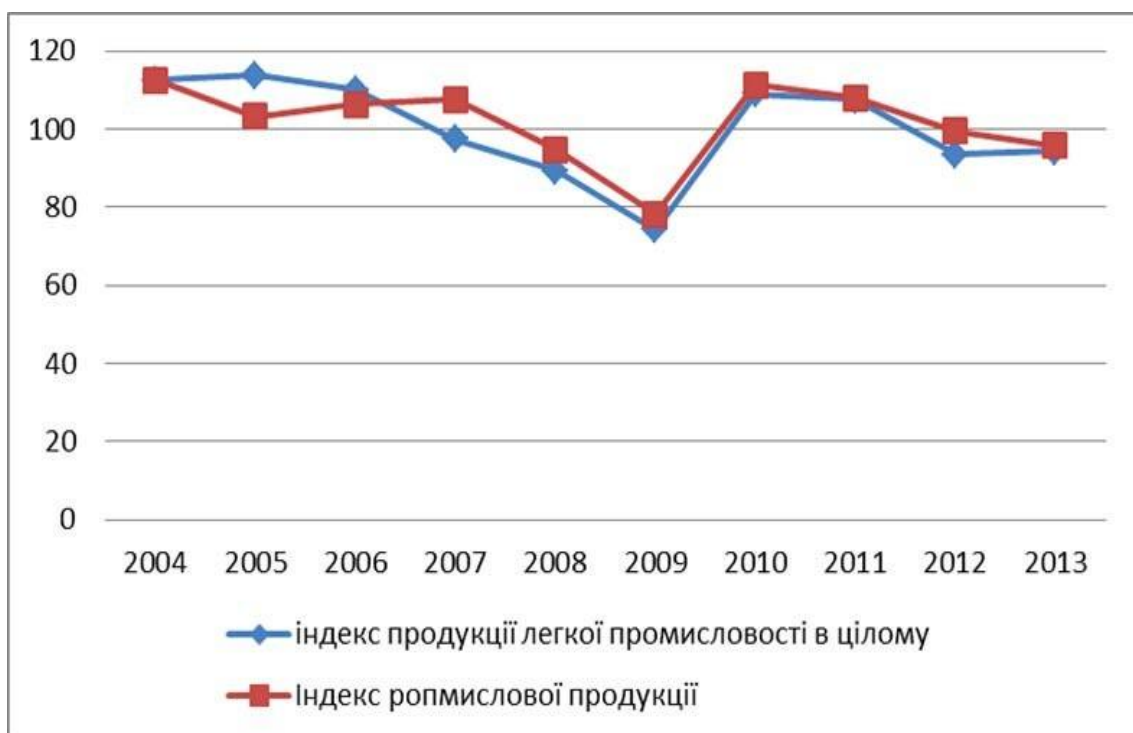


Рис.5.3. Динаміка індексів промислової продукції за 2004-2013рр.

За даними таблиці найбільшого спаду галузь зазнала 2007-2009 рр., що зумовлено впливом фінансової кризи. Тобто, близько 39% підприємств даної галузі були збитковими, загальна сума збитків склала -598,1 млн. грн.. У 2010р. в галузі почала набирати оберті завдяки зростання обсягів продукції, інвестицій в основний капітал, кількості працівників, трішки зріс фінансовий результат підприємств і зменшились збитки, але збільшилась кількість збиткових підприємств і зменшилась рентабельність.[7] З 2011р. до сьогоднішнього дня також відбуваються зменшення обсягу легкої промисловості та промисловості в цілому, хоча й

не значними темпами. Все це зумовлено політичною ситуацією, фінансовою кризою та наявністю застарілих технологій.

У 2014 р. порівняно з попереднім роком індекс промислової продукції становив 89,3%. У текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів індекс промислової продукції становив 97,3%, у т.ч. у текстильному виробництві – 103,6%, виробництві одягу – 99,7%, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 83,9%. У 2014 р. вироблено 76,5 млн.м² тканин вовняних, бавовняних, з ниток синтетичних та штучних, 2,3 млн. костюмів, комплектів, піджаків, блейзерів, суконь, спідниць, спідниць-брюк, брюк, комбінезонів та напівкомбінезонів, бриджив та шортів, трикотажних машинного або ручного в'язання, жіночих та дівчачих, 71,6 млн. пар колготок, панчіх, шкарпеток та виробів панчішно-шкарпеткових інших, 27,1 млн. пар взуття. [12]

Основні причини, що перешкоджають розвитку легкої промисловості, це: неконтрольований імпорт та відсутність нормативної бази захисту внутрішнього ринку від контрабанди товарів; втрата ринків збуту внаслідок згорання системи оптової торгівлі та перенесення оптового обігу на ринки; гостра нестача обігових коштів, відсутність середньо- і довгострокового кредитування на сприятливих засадах; дефіцит стратегічно важливих для галузі видів сировини; нестача кваліфікованих управлінців; нерівні умови роботи та реалізації продукції для великих промислових виробників щодо суб'єктів малого підприємництва; високий ступінь зношеності основних засобів виробництва, необхідність його модернізації та технічного покращення; великий сегмент споживачів з низькими доходами; проблема захисту українського виробника.

Основними завданнями галузі на найближчу перспективу мають стати :

1. Розвиток сировинної бази за рахунок поглибленої переробки льону, шкіросировини та поступове скорочення й відмова від давальницьких схем сировинного забезпечення виробництва;

2. Проведення реконструкції та технічного переоснащення підприємств зі створенням умов для вертикальної інтеграції виробництва, в тому числі із залученням іноземних інвестицій і технологій;

3. Оптимізація структури великих і малих підприємств із метою посилення конкурентоспроможності і гнучкості виробництва; створення системи захисту внутрішнього ринку (в тому числі від контрабандного ввозу товарів і тіньового виробництва) і стимулювання вітчизняного виробника; розвиток мережі просування товарів на ринку».

Отже, основні проблеми, які постають перед підприємствами текстильної промисловості, полягають у тому, що:

- тривалий час галузь розвивалася в неринковому середовищі;
- відбувається суттєве зменшення обсягів продаж, що пов'язано, з одного боку, із зниженням платоспроможності населення та інших промислових підприємств, а з іншого, – з перенасиченням внутрішнього ринку дешевою імпортною продукцією, яка здебільшого ввозиться нелегально без сплати податків та зборів;

- втрачено джерела сировини (спостерігається скорочення виробництва вовни за останні кілька років);

- залишається неефективним податкове законодавство;
- зростає вартість енергоносіїв;
- потребує перебудови організаційна структура підприємства.

Успішне вирішення стратегічних завдань розвитку підприємств текстильної галузі в умовах жорсткої конкуренції, перенасичення ринків товарами іноземного походження, складного технологічного процесу виготовлення продукції потребує орієнтації процесів управління запасами на отримання оперативної інформації про їх витрачання, що дасть змогу керівникам різних рівнів приймати ефективні управлінські рішення. Стан, формування й використання запасів є визначальним чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Склад запасів впливає на фінансовий стан підприємства. Запаси мають бути оптимальними для нормального здійснення процесу виробництва та збуту продукції.

В зв'язку з цим нагальними стають дослідження та удосконалення теоретичних, методичних і організаційних аспектів ефективності використання запасів на текстильних підприємствах.

Напрями дослідження теоретичних аспектів формування запасів, організації ефективного процесу управління ними на підприємствах текстильної промисловості мають стати:

- уточнення визначення таких економічних категорій, як запаси, виробничі запаси;
- обґрунтування необхідності раціонального використання запасів;
- розроблення шляхів вдосконалення класифікації запасів підприємств текстильної галузі з метою підвищення ефективності управління ними;
- врахування цілі управління запасами, розроблення економічної структуризації запасів як об'єкта управління;
- визначення впливу відповідних видів запасів на результати діяльності промислових підприємств.

Актуальним питанням для кожного підприємства є вдосконалення організації управління ним, а саме такими основними процесами, як виробництво, ефективне використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів. Склад запасів залежить від того, в якій сфері вони знаходяться: виробничій, торгово-посередницькій, послуг (у тому числі фінансових). Тому для кожного підприємства актуальним є питання ефективного управління запасами. Результати виконання цих завдань впливають на зниження собівартості продукції та забезпечують зростання її збуту та конкурентоспроможність.

Для того щоб налагодити на підприємстві ефективну систему управління запасами, потрібно визначитись із поняттям «запаси».

Запаси займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції в структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Вони належить до складу оборотних активів, оскільки бути перетворені на грошові кошти протягом року або одного операційного циклу.

Такий підхід визначає роль і місце запасів у структурі оборотних активів підприємства та в діяльності підприємства в цілому. Можна цілком погодитись з таким визначенням.

Більш докладно висвітлює поняття «запаси» Г.Б. Рубальський. Він вважає, що створення запасів, їх зберігання, витрачання й поповнення характерні для всіх видів господарської діяльності – від домогосподарства до економіки. Різні вироби або ресурси, які безпосередньо не використовуються в певний момент часу, можна вважати запасами. Тому з проблемами управління запасами стикаються не тільки спеціальні організації, а і практично кожна людина [10, с. 9].

Основним завданням збільшення ефективності промислового виробництва має стати орієнтація не на обсяги виробництва, а на ринковий попит. Тобто на відміну від державно-монополістичної системи господарювання, яка ґрунтувалася на принципі “продавати те, що виробляється”, ринкова система має дотримуватися принципу “виробляти те, що продається”. При цьому оптимальне забезпечення процесу виробництва запасами сировини, матеріалів є необхідною умовою ефективного функціонування виробництва.

У підручниках з економіки наведено різні визначення виробничих запасів. Наприклад, В.П. Грузінов до сировинної бази відносить:

- а) предмети праці, що наявні в природному середовищі (потенційні сировинні ресурси);
- б) продукти першого (екстрактивного) ступеня обробки природної сировини (первинна сировина);
- в) відходи виробничого, суспільного й індивідуального споживання (відходи);
- г) вторинна сировина;
- д) імпортована сировина як додаток до власної сировинної бази [4, с. 56].

Отже, виходячи із викладеного, а також з огляду на особливості їх використання підприємствами текстильної галузі промисловості, можна дати таке визначення виробничим запасам: виробничі запаси є речовинною основою готової продукції, одним з найважливіших елементів виробничого процесу, придбаваються для подальшого використання як предмета праці, проходять багато стадій обробки та повністю переносять свою вартість на вироблену продукцію.

Важливим напрямом дослідження теоретичних аспектів формування запасів підприємства є обґрунтування необхідності їх раціонального використання. Для підприємств текстильної промисловості раціональне використання запасів сировини набуває важливого значення в процесі пошуку шляхів зниження собівартості продукції, а також збільшення обсягів виробництва.

Враховуючи те, що на підприємствах текстильної промисловості витрати сировини становлять 80 – 85 % у структурі всіх витрат на виробництво продукції, то особливого значення набуває визначення основних напрямів економії сировинних ресурсів. Вивчення й аналіз практики роботи текстильних підприємств дає змогу визначити такі напрями економії:

- скорочення виробничих відходів через застосування нових видів матеріалів;
- використання вторинних ресурсів;

- зниження матеріаломісткості через застосування ресурсозберігаючої техніки, впровадження безвідходних технологій;
- збільшення виходу готової продукції шляхом впровадження й використання науково обґрунтованих норм витрачання сировини на виробництво продукції та поліпшення її якості.

При цьому слід зазначити, що оскільки структура витрат на виробництво промислової продукції характеризується великою часткою матеріальних витрат, то спостерігається необґрунтоване співвідношення між часом знаходження обігових коштів у запасах і у виробництві. Технологічний процес виробництва готової продукції на підприємствах текстильної промисловості займає 90 днів, що потребує збільшення загальної суми обігових коштів у запасах для випуску продукції. Водночас, збільшення обігових коштів за рахунок кредитів призводить до зростання собівартості продукції та цін, зниження рівня конкурентоспроможності готової продукції.

Для раціонального управління запасами, виробничими та господарськими процесами на підприємстві необхідна інформація про їх склад, кількість і вартість. Насамперед, це потрібно для організації оперативного обліку запасів підприємства, забезпечення відповідного контролю за їх збереженням на всіх етапах руху запасів сировинних ресурсів, а також для прийняття своєчасних управлінських рішень.

Склад запасів на тому чи іншому підприємстві залежить від сфери його діяльності, організації та технології виробництва продукції. Так, на промислових підприємствах основними видами запасів є виробничі, незавершене виробництво та готова продукція, а в сільськогосподарських підприємствах, крім перелічених запасів, – тварини на вирощуванні та відгодівлі, в торгівлі – товари в підприємствах, які надають послуги (виробничі запаси та незавершені роботи (послуги)).

Згідно з П(С)БО 9 “Запаси” виділяють такі види запасів [8, с.111]:

- сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності;
- товари у вигляді матеріальних цінностей;
- незавершене виробництво;
- готова продукція;
- малоцінні та швидкозношувані предмети;
- поточні біологічні активи.

Л.З. Соріна класифікує матеріали залежно від їх призначення у процесі виробництва так: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети. Сировина й основні матеріали входять до складу продукції, що виготовляється і становлять його основу. Слід розрізняти поняття “сировина” та “основні матеріали”. Наприклад, у галузі текстильної промисловості сировиною є різноманітні волокна рослинного (бавовна, льон, прядиво, кенаф тощо) та тваринного походження, а також хімічні волокна (капронові, лавсанові та ін.). Основними матеріалами є продукти, які перебували в обробці в галузях обробної промисловості і які є основою майбутнього

продукту (шкіра, тканини, пряжа та ін.). Крім того визначено склад кожного з матеріалів, які використовують в текстильній промисловості [11, с.77].

Н.М. Ткаченко, Ф.Ф. Бутинець класифікують запаси за призначенням у такий спосіб:

- 1) сировина й основні матеріали;
- 2) допоміжні матеріали;
- 3) паливо;
- 4) тара і тарні матеріали;
- 5) будівельні матеріали;
- 6) запасні частини для проведення ремонтів;
- 7) тварини на вирощуванні та відгодівлі;
- 8) матеріали сільськогосподарського призначення;
- 9) малоцінні та швидкозношувані предмети [14, с. 287; 3, с. 147].

Однак можна стверджувати, що така класифікація розроблена для всіх підприємств. Що стосується підприємств текстильної промисловості, то чітко визначеної класифікації запасів для цих підприємств немає. Підприємства текстильної галузі мають великий перелік видів запасів.

Існуючі класифікації запасів є не достатньо повними для підприємств текстильної галузі, й тому не досить детально відображує всі наявні запаси. Отже, для ефективного управління запасами необхідна більш детальна класифікація запасів текстильної промисловості.

Пропонуємо класифікувати запаси підприємств текстильної промисловості за такими ознаками:

- 1) видами (складом сировини);
- 2) технологічними ознаками (призначенням для подальшої переробки);
- 3) галузевими ознаками (призначенням для споживання).

Запаси текстильних виробів розподілено за їх видами: А – пряжа; Б – кручені вироби; В – тканини; Д – неткані матеріали; Е – вироби іншого призначення.

За видом А запаси поділяють на пряжу бавовняну та з луб'яних волокон. За натуральним складом пряжа буває бавовняною, льняною, вовняною, за хімічним складом розрізняють штучну і синтетичну пряжу. Відокремлюють також змішаний склад пряжі. За складом волокон пряжа бавовняна буває тонко-, середньоволокниста і змішана (бавовняні та хімічні волокна), за способом виготовлення – гребінна, кордна, апаратного прядіння, кручена, а за призначенням – для ткацького виробництва (основна та уточна), технічних виробів, швейних ниток, трикотажного й текстильного галантерейного виробництва. Пряжу з луб'яних волокон за сировинним складом поділяють на чисто льняну, льняну з хімічними волокнами; за способом прядіння – на льняну, чесану, сухого та мокрого прядіння; за способом обробки – на сирову, варену, вибілену, фарбовану. Класифікація запасів, що належать до виду А (за технологічною ознакою) наведено на рисунку 5.4.

Кручені вироби (вид Б) можна класифікувати за призначенням у такий спосіб: нитки (швейні, в'язальні, вишивальні, штопальні, хірургічні, взуттєві, шторні, ізоляційні); шнуровочні вироби (декоративні, парашутні, канатики) та

канатно-мотузані вироби (шпагат, мотузки, канат, відбійка, серцевина для металевих канатів).

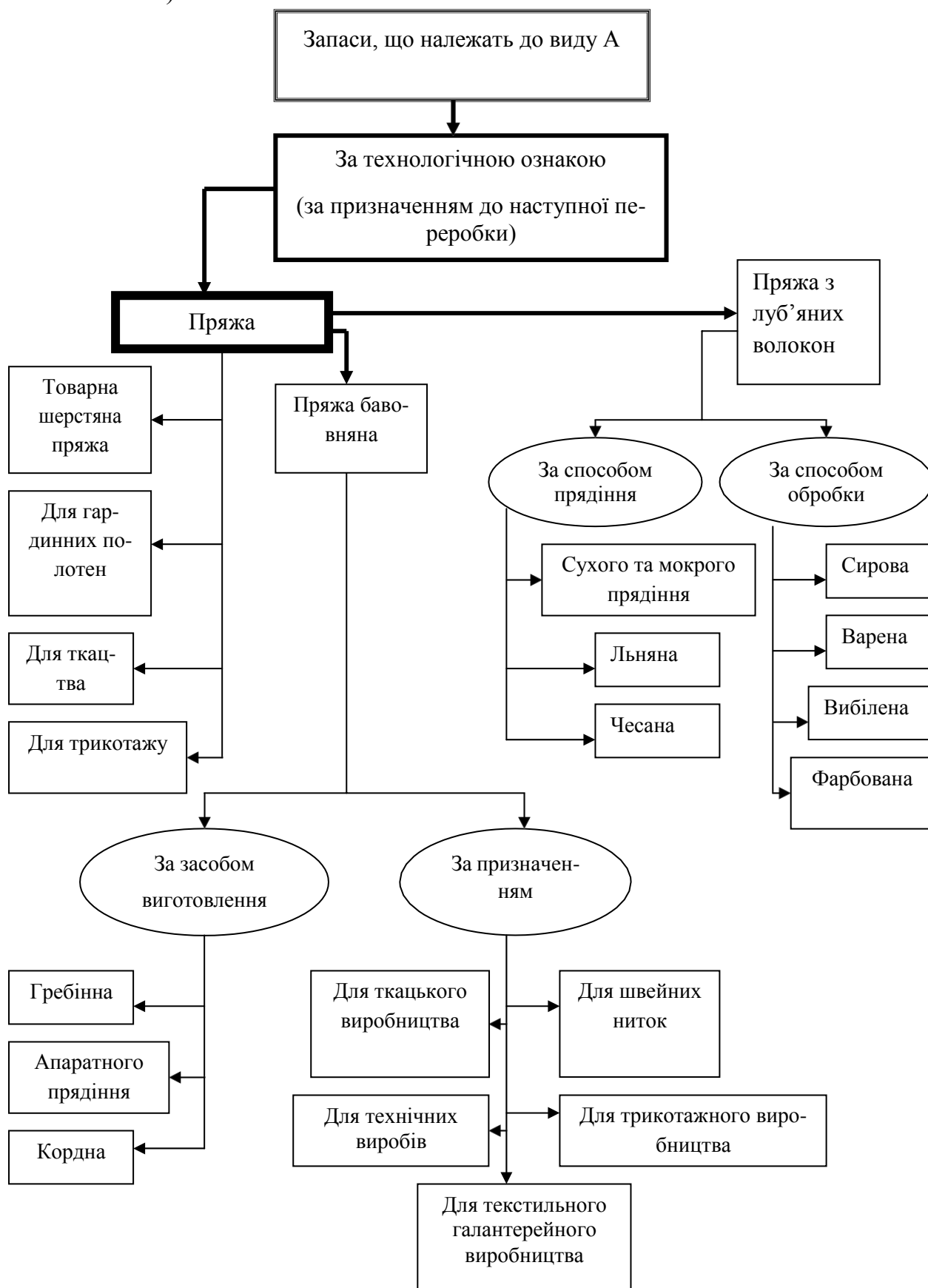


Рис. 5.4. Класифікація запасів, що належать до виду А (за технологічною ознакою)

За способом оздоблювання нитки швейні поділяють на: сирові, білі, матові, чорні, глянцеві, кольорові, мерсеризовані (рисунок 5.5).

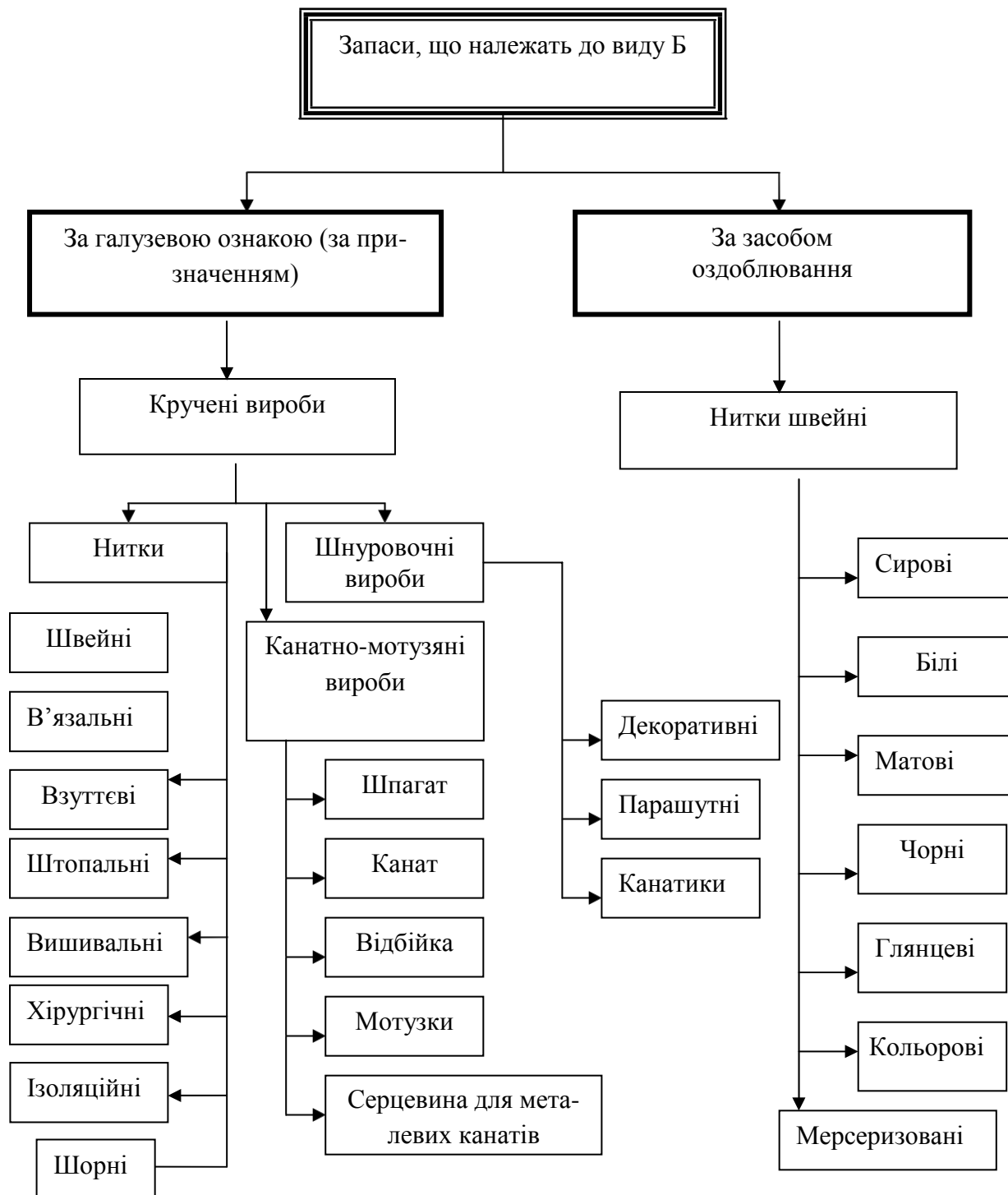


Рис. 5.5. Класифікація запасів, що належать до виду Б

Залежно від сировинної ознаки текстильні вироби – тканини (вид В) – поділяють на бавовняні, льняні, шерстяні, шовкові, пеньково-жгутові (рисунок 5.6).

За технологічною ознакою, тобто за призначенням, неткані матеріали (вид Д) класифікують на ті, які необхідні для технічних цілей, господарчого та медичного призначення, текстильні вироби іншого призначення (вид Е) – для технічного й господарського призначення.

Для кожного підприємства важливе значення має ефективність забезпечення і використання запасів. Тому необхідною є класифікація запасів залежно від мети, яку ставить керівництво щодо раціонального їх використання.

Як показує практика роботи підприємств текстильної промисловості, вже в процесі забезпечення на стадії транспортування, приймання, зберігання запасів може мати місце як дбайливе, так й безгосподарське відношення до них, відсутність або наявність невиробничих втрат, що впливають на результати їх використання. Необхідно підвищувати відповідальність підприємств щодо забезпечення ефективного їх використання.

Запаси можна визначити як об'єкт управління та потрібно структурувати їх за цілями управління. Ефективне управління запасами передбачає визначення основних цілей на всіх рівнях управління ними (рис. 5.7):

а) основна мета управління запасами – ефективне забезпечення та використання запасів (перший етап);

б) цілі управління за функціональною роллю запасів, тобто за процесами кругообігу (другий етап);

в) цілі управління за економічним змістом запасів, тобто за окремими складовими виробничого процесу, що здійснюються на підприємстві (третій етап).

З рисунку 5.7 видно, що перший етап відповідає головній меті управління запасами; другий – меті управління запасами за процесами кругообігу (процесами заготівлі запасів, запаси у виробництві та реалізації). Третій етап має забезпечити управління на окремих етапах процесів, що здійснюються на підприємстві, тобто ефективність використання запасів у процесі: заготівлі (забезпечення зберігання запасів, залучення оптимальних їх обсягів, раціоналізацію розрахункових взаємовідносин, прискорення їх оборотності); виробництва (вдосконалення нормування запасів, оптимізація їх випуску у виробництво, забезпечення їх зберігання); реалізації (раціоналізація розрахункових взаємовідносин, прискорення оборотності запасів, реалізація оптимального їх обсягу на сторону та всередині підприємства).

Така структура цілей дає змогу досліджувати питання функцій управління в сучасних умовах господарювання. Інформаційний взаємозв'язок різних функцій управління запасами обумовлює необхідність зв'язку облікових даних із показниками всіх функцій управління, а також забезпечення їх відповідності. В процесі розробки стратегії управління запасами потрібно враховувати як зовнішні, так і внутрішні чинники.

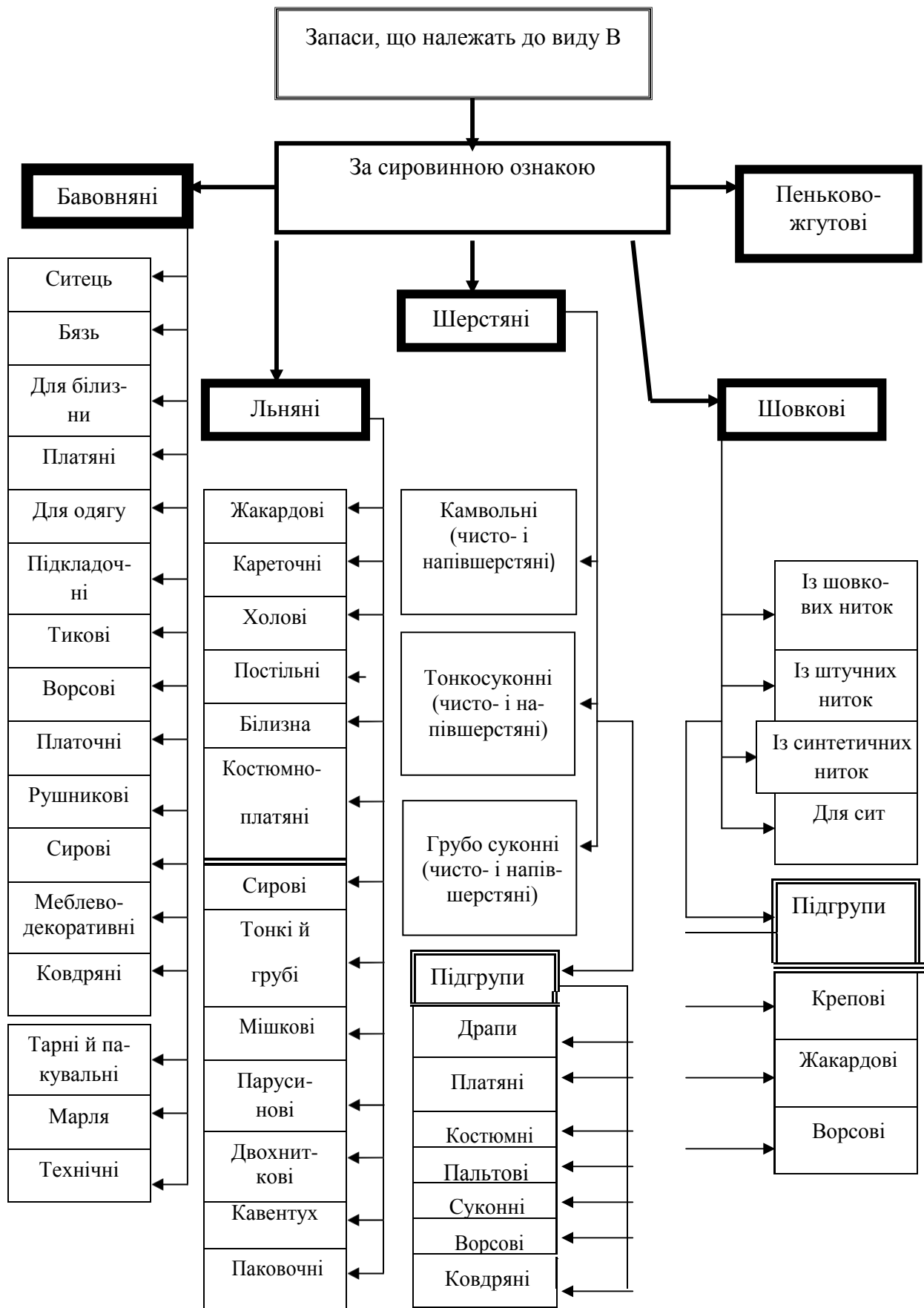


Рис. 5.6. Класифікація запасів, що належать до виду В (за сировинною ознакою)

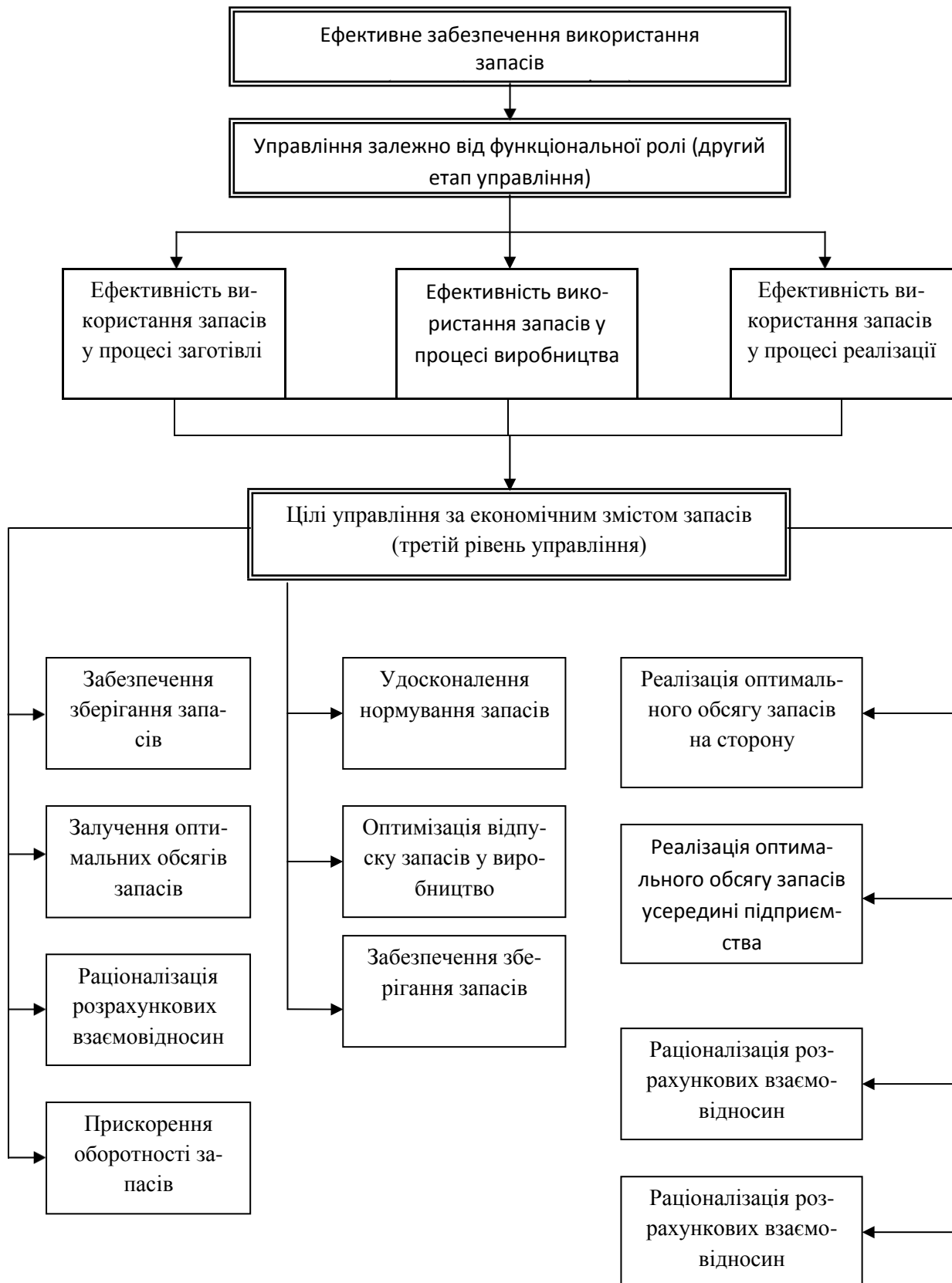


Рис. 5.7. Структура запасів за цілями управління

До зовнішніх чинників відносять: взаємовідносини між постачальниками й споживачами, конкуренцію на ринку забезпечення й збуту, темпи розвитку споживчого ринку. Внутрішні чинники – це організація процесу постачання, величина витрат на постачання, пристосування складів до зберігання запасів, рівень автоматизації складських приміщень.

На величину запасів може справляти вплив низка чинників, водночас певний вид запасів впливає на ефективність діяльності промислового підприємства, а саме на окремі його процеси.

Проаналізуємо цей вплив з урахуванням того, що будемо враховувати, що підприємство визначило для себе більш або менш оптимальний розмір запасу, оскільки негативні явища в діяльності підприємства, які виникають від створення надлишкових або недостатніх запасів, можна віднести практично до кожного з їх виду.

Спочатку розглянемо кругообіг запасів залежно від їх місця знаходження. Запаси, які ще плануються до використання у виробництві, вважають виробничими. До їх придбання підприємством-виробником вони могли знаходитися на базах і були товарними запасами. Якщо підприємство-виробник або база отримує такі запаси від іншого підприємства-виробника, то в останнього до їх реалізації вони вважалися готовою продукцією. Тобто на одному й тому самому підприємстві можуть бути як мінімум два види запасів.

Отже, наявність виробничих запасів насамперед можна віднести до чинників, що забезпечують безперебійність виробничого процесу, а також відповідний рівень реалізації продукції й зменшення ризику втрати постійних споживачів. Товарні запаси, які надходять як готова продукція від підприємств-виробників, створюються на базах постачання, у фірмах, магазинах.

Створення таких запасів може виступати як чинник, що впливає на забезпечення безперебійного процесу постачання споживачам продукції, якщо їх розглядати з боку спеціалізованих баз постачання. З боку підприємств-споживачів їх можна визначити як фактори, що забезпечують безперервний процес виробництва, а також зниження рівня виробничих запасів.

Зниження рівня виробничих запасів у підприємств-споживачів здійснюється за рахунок того, що деякі підприємства знаходяться на значній відстані від підприємств-виробників.

Таким підприємствам вигідніше закуповувати матеріали на спеціалізованих базах, оскільки транспортні витрати при самостійній закупівлі можуть бути вищими від вартості матеріалів на базах, також зникає ризик невиконання договірних умов транспортною організацією з будь-яких причин. Це дозволить підприємствам-споживачам знизити витрати на закупку матеріалів і тим самим звільнити оборотні кошти із запасів, а також придбавати матеріали по мірі необхідності. Вплив відповідного виду запасів на результати діяльності промислових підприємств наведено на рисунку 5.8.

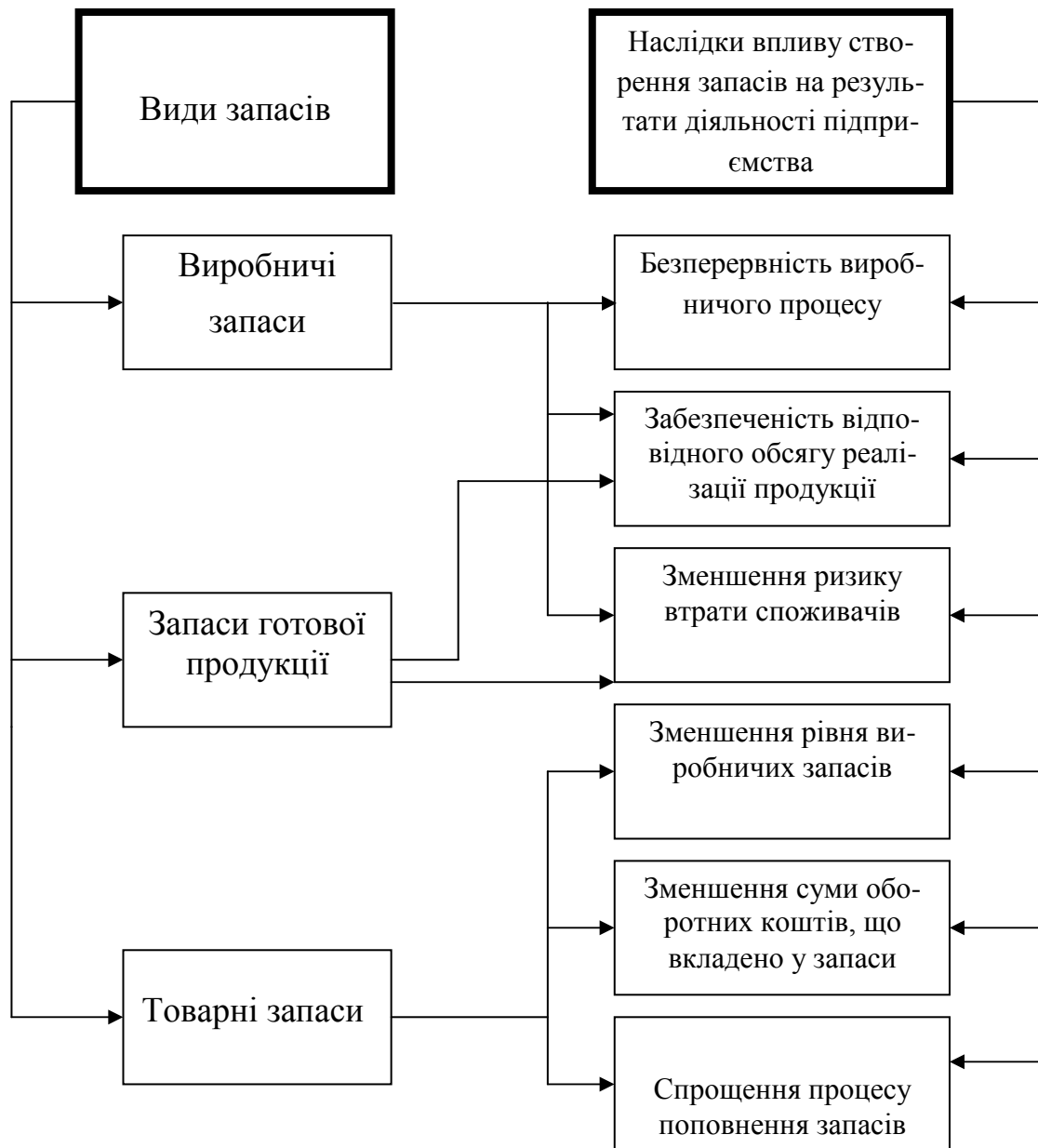


Рис.5.8. Вплив відповідного виду запасів на результати діяльності промислових підприємств

Виходячи з особливостей діяльності підприємства, організації виробничого процесу, процесу заготівлі товарно-матеріальних цінностей, реалізації готової продукції, а також враховуючи позиції на ринку, які займає підприємство, та стосунки з постачальниками й споживачами, запаси можна визначити як важливу економічну категорію, які займають значну частину в складі оборотних активів підприємства і тому потребує контролю, аналізу, правильної оцінки та управління за для визначення їх оптимальної величини для кожного окремого підприємства.

Що стосується діяльності підприємств текстильної промисловості, враховуючи особливості організації процесів постачання, виробництва та реалізації, вважаємо, створення виробничих запасів має місце тільки при відповідному забезпеченні необхідного обсягу реалізації готової продукції. Од-

нак з огляду на сезонність виробництва і проблему сировинної бази (цим питанням буде приділено увагу в наступних розділах роботи) підприємства змушені створювати такі запаси незважаючи на значні витрати по їх транспортуванню й зберіганню. На таких підприємствах витрати сировини сягають більш як 50% собівартості продукції. При цьому підприємства закуповують так звану “брудну” шерсть, а її мийку здійснюють самостійно. Після цього вихід чистої шерсті становить приблизно 50-70%. Витрати на мийку електроенергії, води, пару значні. Тому, якщо б підприємство здійснювало закупівлю вже митої шерсті, не створюючи запасів “брудної”, не збільшуючи витрати на миття шерсті, транспортні витрати, які більші ніж при транспортуванні митої шерсті, то відповідно зменшився б рівень виробничих витрат, зменшилась би сума оборотних коштів, що вкладено в запаси, спростився б процес поповнення запасів.

Враховуючи можливі наслідки від створення на підприємствах тих чи інших видів запасів, можна зробити такі висновки:

1. Надлишкові запаси можуть бути створені в результаті наявності неліквідів, а також усвідомленого накопичення через дефіцит, постійне підвищення цін тощо.

2. Негативним чинником є збільшення обсягів незавершеного виробництва. Така ситуація, як правило, виникає внаслідок нестачі певних видів сировини та матеріалів для виготовлення кінцевої продукції, збоїв у виробництві або зміни стратегії підприємства та відмови від виробництва того чи іншого виду продукції. Вилучення коштів у незавершене виробництво також має негативний вплив на фінансовий стан підприємства, оскільки під дією чинника часу та інших чинників воно втрачає свою вартість і не приносить прибутку.

3. Якщо спостерігається зростання вартості оборотних коштів у запасах, то це означає, що в підприємства зменшилася реалізація продукції, внаслідок цього вона тривалий час зберігається на складі. Збільшення залишків готової продукції негативно впливає на фінансовий стан підприємства, оскільки відбувається процес “заморожування” капіталу, зменшується його оборотність. Через відсутність коштів на поточному рахунку, виникає потреба в додаткових кредитах, що тягне за собою додаткові витрати на сплату відсотків за користування кредитом. Крім того зростає кредиторська заборгованість перед постачальниками, бюджетом, працівниками підприємства, підприємство несе збитки тощо. Основними причинами збільшення залишків готової продукції насамперед є втрата ринків збуту, недостатня конкурентоспроможність продукції, низька купівельна спроможність покупців, підвищення собівартості продукції, неритмічність її випуску та відвантаження, несвоєчасне укладання договорів на поставку, незадовільна робота служби маркетингу.

4. Несприятливим чинником є тимчасове “замороження” коштів у товарах. Це відбувається в основному за рахунок особливостей діяльності підприємств цієї галузі. Основним чинником тут виступає сезонність виробництва, а від періоду закупівлі сировини залежить її якість. Тобто підприємства

закуповують сировину великими партіями. Іншим фактором можна визначити вартість сировини.

Для того, щоб виявити надлишок чи нестачу запасів, треба проаналізувати особливості їх формування й використання в окремих галузях промисловості, на кожному окремому підприємстві, бо на загальний стан запасів промислових підприємств впливають внутрішні, так і зовнішні чинники. Основними з них є кількість підприємств кожної галузі, обсяги виробництва та споживання промислової продукції кожного підприємства, їх збільшення або зменшення, сезонність виробництва, організація процесів постачання, виробництва та реалізації, розташування ринків закупівлі сировини, матеріалів та споживання продукції.

Отже, виробничі запаси відіграють особливу роль не тільки як матеріальна основа діяльності. Їх економічне і раціональне використання – одна з основних умов ефективної діяльності підприємства. У зв'язку з цим виникає низка проблем в організації управління запасами та їхнього облікового забезпечення: на якій інформаційній базі має базуватися сучасне управління запасами на всіх стадіях руху у відтворювальному циклі, яка його трудомісткість, як його здійснювати, кому і яка інформація необхідна і як її використовувати в управлінні підприємством. Стереотипи, які склалися щодо раніше діючій технології управління, не можуть вирішити ці проблеми. В умовах кризового стану підприємств текстильної промисловості комплексне вирішення завдань оптимізації запасів у контексті нових методів управління набуває особливого значення.

Узагальнення результатів дослідження дозволяє зробити такі висновки:

- У сучасних умовах господарювання потребує вирішення проблема стабільного забезпечення легкої промисловості сировиною – як вітчизняною (льон, вовна), так і імпортною (бавовна).

- Встановлено, що негативний вплив на роботу текстильних підприємств справляє уповільнення зростання виробництва. Причиною такого стану стало насичення внутрішнього ринку товарами, ввезеними за явно заниженими цінами, без сплати мита, зборів і реалізованими в тіньовому секторі торгівлі без сплати податків. Із такими товарами продукція вітчизняних виробників об'єктивно не може конкурувати, оскільки що вона найменше в 1,5 – 2 рази дорожча, хоча й набагато якісніша.

- Визначено основні проблеми підприємств галузі в сучасних умовах господарювання з урахуванням впливу відповідних чинників на ефективність роботи підприємств текстильної галузі промисловості. Незважаючи на ряд проблем, які склалися в розвитку легкої промисловості України, все ж таки її варто розглядати як перспективну галузь. За оцінками експертів ринок одягу та взуття входить в 20 найрозвинутіших ринків України, українці витрачають на взуття та одяг приблизно 30-40 % свого місячного доходу, що перевищує показники в країнах Західної Європи.

- Проаналізувавши дану галузь можна сказати, що головною метою її стратегічного розвитку є створення умов, направлених на підвищення ефективності виробництва сучасних конкурентоспроможних товарів, які будуть

задовольняти потреби населення, держави і суб'єктів господарювання, що й забезпечить стабільний розвиток легкої промисловості в перспективі.

- На основі вивчення й аналізу поглядів різних авторів щодо запасів на підприємствах текстильної галузі промисловості в цілому нами уточнено поняття «виробничі запаси».

- Встановлено, що основними напрямками раціонального використання запасів на підприємствах текстильної галузі промисловості є зниження матеріаломісткості одиниці продукції, збільшення виходу готової продукції, скорочення виробничих втрат і виробничих відходів, широке використання вторинних ресурсів.

- З урахуванням думок різних авторів запропоновано більш докладну класифікацію запасів з метою побудови ефективної системи управління ними. Така класифікація насамперед допоможе керівництву підприємства підсилити контроль за рухом запасів.

- Питання оптимізації процесів забезпечення й використання запасів завжди мали та мають важливе значення. Саме тому вважаємо доцільним здійснювати класифікацію запасів залежно від мети, яку ставить керівництво щодо раціонального їх використання.

- Конкретизовано етапи управління запасами та наведено диференціацію цілей на цих етапах.

- Виходячи із можливостей створення на підприємстві того чи іншого виду запасів (виробничі запаси, готова продукція, товарні запаси) визначено їх вплив на результати діяльності підприємства та розроблено рекомендації щодо створення запасів на підприємствах текстильної промисловості.

Література

1. Басенко О.В. Облік і аудит запасів та аналіз ефективності їх використання: Дисертація канд. екон. наук. // Київ, КНЕУ, 2008. – 247 с.
2. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я.Б. Базилюк – К.: НІСД, 2002. – 346 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : навчальний посібник / Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л. В., Герасимчук Н. В. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
4. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательство / В. П. Грузинов. – М. : СОФИТ. – 1994. – 496 с.
5. Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>
6. Нижик В.М., Шарко В.В. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств легкої промисловості // Інноваційна економіка. – 2012. – С. 41-46
7. Носова Н.І., Сараєва І.М. Стратегічні напрямки державної підтримки легкої промисловості України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі // Економічні інновації. – 2010. - №47. – 165-177.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ МФУ від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

9. Попов В.П., Слізков А.М. Стан, проблеми та тенденції розвитку техніки та технології вовняної промисловості: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. /В.П. Попов, А.М. Слізков – К.: КНУТД. – 2012. – 351 с.

10. Рубальский Г. Б. Приближенная формула для вероятности бесперебойного снабжения в централизованной системе управления запасами / Г. Б. Рубальский, И. А. Ушаков. – М. : Автоматика и вычислительная техника, 1971. – 145 с.

11. Сорина Л. З. Бухгалтерский учет в легкой и текстильной промышленности : учебник / Л. З. Сорина. – М. : Легкая индустрия. – 1980.– 192 с.

12. Соціально-економічне становище України за 2014 рік – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

13. Стратегічні пріоритети і механізми розвитку текстильної промисловості та її сировинної бази / Л.М. Наумова // Економічні інновації: Зб. наук. пр. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2013. — Вип. 54. — С. 179-188.

14. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. - 5-те вид. допов. і перероб. - К.: Алерта, 2011. - 976 с.

РОЗДІЛ 6. УПРАВЛІННЯ ПОДІЯМИ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Сучасні підходи до визначення потенціалу розвитку промислового підприємства

Подія – це слово не сходить з наших вуст. Воно постійно майорить на шпальтах газет, звучить на радіо і телебаченні. Без цього слова не обходяться філософи, його постійно використовують фізики й соціологи. Це поняття, що має безліч визначень, настільки всюдисуще і настільки звичайне, що словники уникають його тлумачити. Усі розуміють, що таке подія, але кожен вкладає в це поняття свій власний сенс. В той же час, усім абсолютно ясно, що завжди йдеться про одне і те ж саме – про подію.

Не залишилася подія без уваги і серед широкої аудиторії економістів. Зокрема, як об'єкт дослідження вчених щодо законів розвитку підприємства, залежно від попереднього шляху розвитку.

Порівняно недавно в 80-х роках ХХ ст. була сформульована проблема залежності від попереднього шляху (траєкторії розвитку), в рамках якої робиться акцент, з одного боку, на важливість історичної послідовності подій, з іншої – на те, що впроваджені і такі, що проходять еволюційний відбір, інституціональні і технологічні новації не обов'язково є найефективнішими з усіх доступних альтернатив. Ця проблема розробляється в основному зарубіжними економістами, і вона не отримала належного відображення у вітчизняній науковій літературі. Нині найбільш плідний її розвиток здійснюється у рамках течії економічної науки, що нещодавно з'явилася – неоеволюціонізму. Піонерні роботи в цьому напрямку належать П. А. Девіду і Б. Артуру.

Сам Девід дав *path dependence* наступне визначення: "Залежність від попереднього розвитку – це така послідовність економічних змін, при якій важливий вплив на можливий результат можуть зробити віддалені події минулого, причому швидше випадкові події, чим систематичні закономірності".

Проте спробуємо розглянути передумови виникнення pathdependence в більш ранніх дослідженнях життєвого шляху організації, точок біфуркації тощо.

1. Визначення еволюційного шляху розвитку організації. Історія моделей життєвого циклу організації починається з досліджень їх створення і розвитку. В більшості цих досліджень робилися спроби типізувати окремі етапи розвитку організації. При цьому найважливішими параметрами, на основі яких проводилася класифікація, були вік і розмір організації. Найвиразніше такий підхід до життєвого циклу компанії був реалізований в знаменитій статті професора Гарвардської школи бізнесу Ларі Грейнера, опублікованій в 1972 р. в "HarvardBusinessReview" [1].

Грейнер, проаналізувавши безліч кейсів (конкретних ситуацій) депозитарію Гарвардської школи бізнесу, а також публікації в науковій періодиці,

дійшов висновку, що найважливішими параметрами, що визначають модель розвитку організації, являються вік організації, її розмір, етапи еволюції, етапи революції і темпи зростання галузі.

На підставі цього висновку Грейнер виділив п'ять еволюційних етапів розвитку (термін «еволюція» використаний ним для опису тривалих періодів зростання, у рамках яких не відбувається великих змін в організаційних практиках), які змінюються внаслідок революцій, що відбуваються в організації, викликаних відповідними кризами (рис. 6.1).

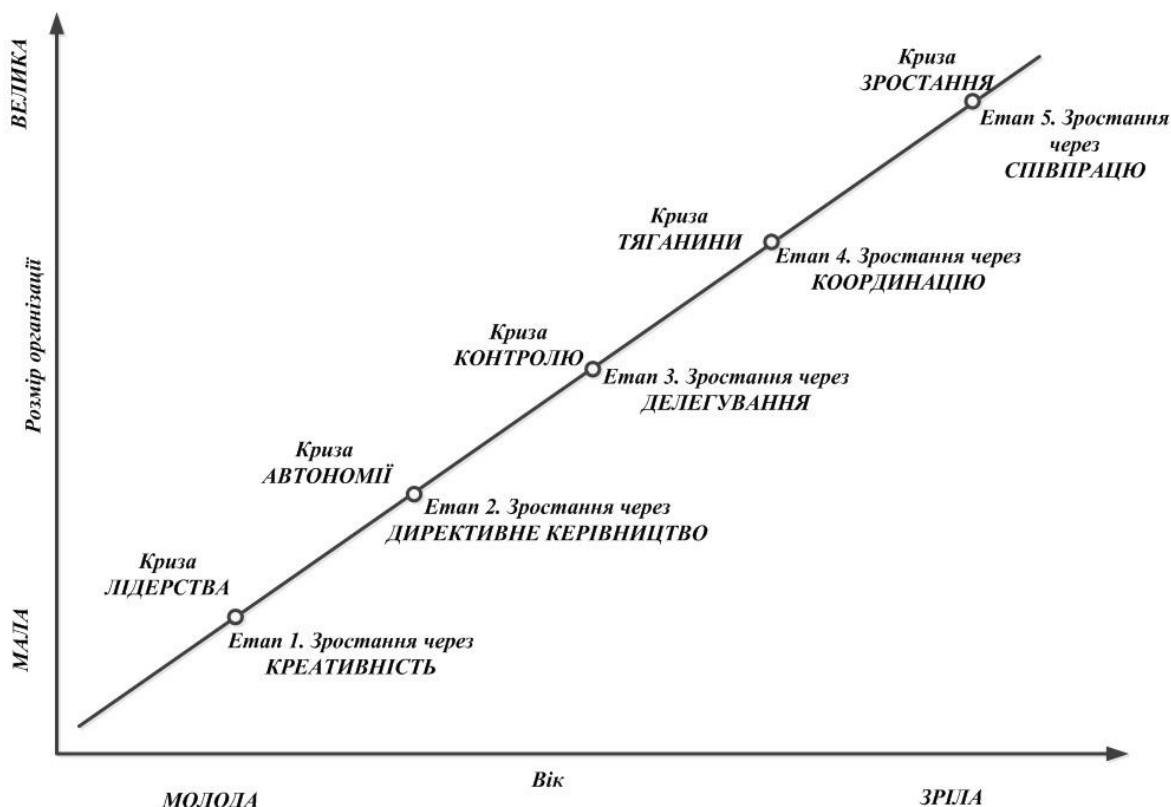


Рис.6.1. Модель Грейнера

Також дуже серйозним кроком в розвитку моделей життєвого циклу організації стали роботи американця Айзека (Ісаака) Адізеса [2].

Основні постулати теорії Адізеса полягають в наступному. По-перше, розвиток організації подібно до еволюції живого організму: звідси і назви деяких етапів (рис.2). Організмична аналогія, проте, неповна в тому відношенні, що неминуча для живого організму смерть необов'язково для організації (пунктир фази старіння). По-друге, на будь-якій стадії розвитку організації є проблеми. Вони діляться на хвороби зростання (які можна уподібнити дитячим інфекційним хворобам) і організаційні патології, з якими, на відміну від хвороб зростання, самостійно організація впоратися не може.

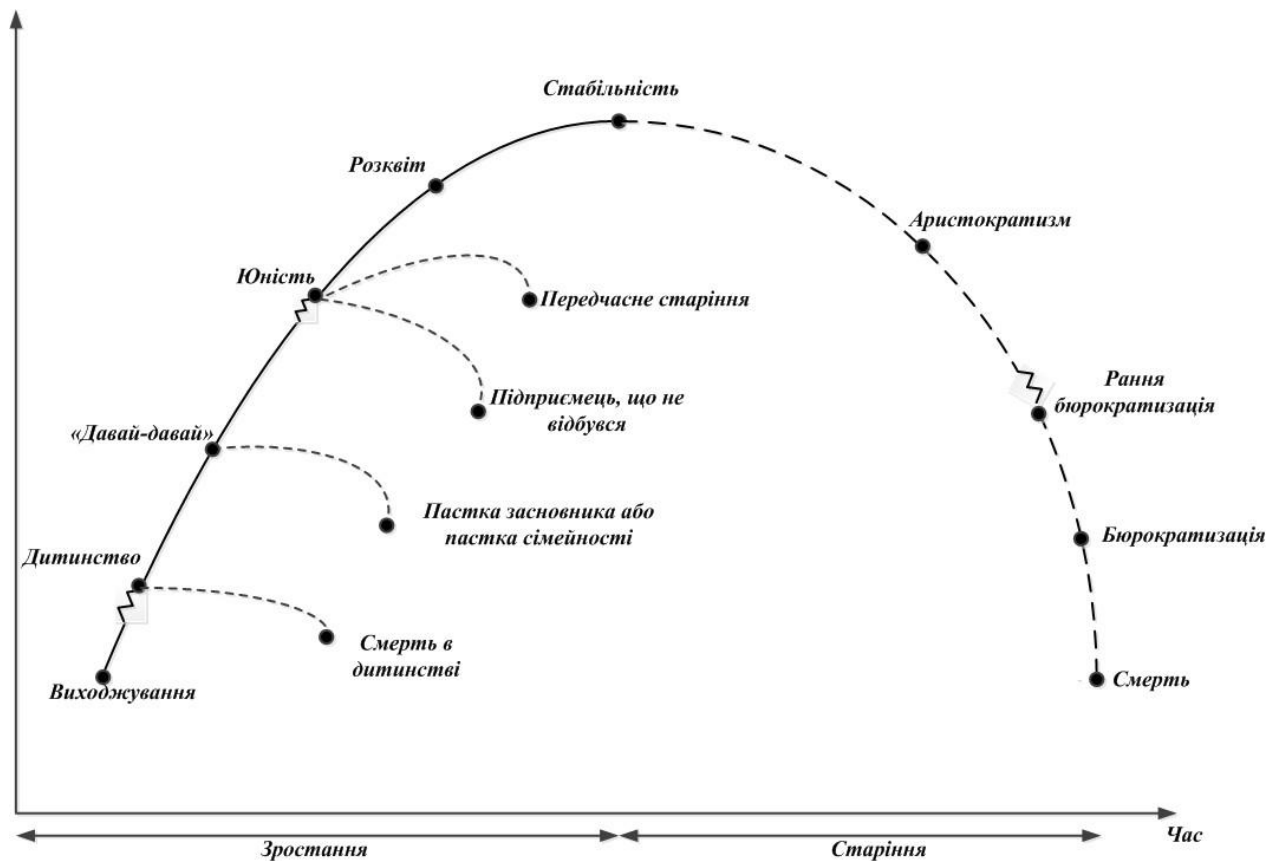


Рис.6.2. Модель Адізеса

Адізес описує ширший спектр характеристик організації, ніж Грейнер. Можна відмітити, що модель Адізеса більшою мірою відповідає моделі організації як відкритої системи. За приведеними вище ознаками можна судити про те, на якому етапі розвитку знаходиться організація і, відповідно, до якої категорії відносяться її поточні проблеми – до хвороб зростання або організаційних патологій. Залежно від цього вибираються конкретні заходи для вирішення виявлених проблем.

2. Визначення "генів" організації. Еволюційна економіка – новий напрям в економічній науці, початок якому дали роботи Йозефа Шумпетера, зокрема книга "Теорія економічного розвитку" (1911). Проте, в самостійну течію еволюційна економіка виділилася з появою роботи Нельсона і Уінтера "Еволюційна теорія економічних змін" (1982) тільки в кінці минулого століття. В загальному сенсі йдеться про вивчення еволюції, як процесу довгострокових поступальних змін. Важливу роль грає тут ідея "природного відбору" [7].

Об'єктом аналізу еволюційної теорії є популяція фірм, в рамках якої спостерігається розвиток, що виражається у виживанні – зникненні окремих фірм. Роль генетично успадкованого чинника грає "рутина", яка може бути визначена як «шаблон діяльності всієї організації, який постійно повторюється». Рутину охоплює будь-які характеристики фірм: технічні методи виробництва, процедури найму і звільнення, політику в області інвестування, рекламну стратегію тощо. В еволюційній теорії рутину грає ту ж роль, що й гени в біологічній еволюції.

Критерієм відбору рутинів є прибуток. Рентабельні фірми ростимуть, а нерентабельні – скорочуватимуться, і тим самим функціональні характеристики рентабельніших фірм гратимуть все більш зростаючу роль в діяльності галузі. Таким чином, еволюційна теорія моделює динамічний процес, за допомогою якого спільно визначаються в часі зразки поведінки фірм і наслідки цієї поведінки для ринку (його структура).

Таблиця 6.1

Аналогії в теоріях біологічної і економічної еволюції

	Біологічна еволюція	Економічна еволюція
Об'єкт аналізу	Органічні типи (зміна поколінь)	Популяція фірм (структура галузі)
Елемент, що спадкується	Гени	Рутини
Ціль розвитку	Фізичне виживання	Економічний успіх
Фактор змін	Генетичні мутації	Нововведення в результаті пошуку
Критерій відбору	Темп розмноження фенотипів	Рентабельність
Результат відбору	Вживання / Зникнення	Успіх / Невдача

3. Інтеграційний підхід. "Одушевлені" організації.

Г. Б. Клейнером в [5] були сформульовані початкові положення інтеграційної теорії підприємства, в якій підприємство розглядається як система, визначається комплексний підхід до дослідження внутрішнього простору підприємства. Це означає, що мають бути враховані всі значимі для функціонування підприємства компоненти його внутрішнього середовища, їх взаємодія між собою і з відповідними елементами зовнішнього середовища. В рамках такого підходу пропонується розглядати внутрішній простір підприємства у вигляді своєрідної стратифікованої піраміди, кожен з семи шарів якої відбиває одну з якісно різних складових внутрішнього простору (рис. 6.3).

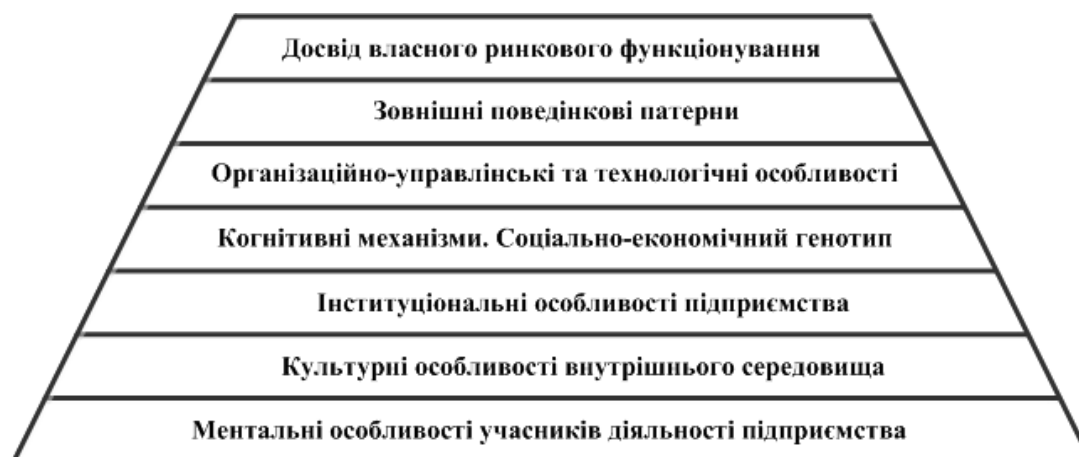


Рис.6.3. Модель Клейнера

В нижній, найближчій до основи частині піраміди розташовані чотири групи базисних складових ("фундаментальна група"), які міняються складно і повільно, в верхній частині піраміди – складові, зміна яких може відбуватися "рукотворним чином", в результаті реалізації конкретних рішень ("функціональна група").

Самий нижній шар займають ментальні особливості учасників діяльності підприємства. Тут слід враховувати характеристики мислення індивідів (працівників, менеджерів, акціонерів), особливості сприйняття і інтерпретації ними інформації, здатність до прогнозування ситуації тощо. На наступному рівні розташовані культурні особливості внутрішнього середовища. Вони визначають основні риси взаємозв'язків, які склалися на цьому підприємстві, між суб'єктами внутрішніх фірмових стосунків - корпоративна атмосфера, координація інтересів, готовність до компромісу, навички спільної діяльності, прийоми інтерпретації інформації, взаємна довіра та інші елементи, які складають корпоративну культуру.

Нижні чотири шари утворюють ментально-інституціональний фундамент функціонування підприємства. Його зміна може відбуватися тільки в довгостроковому періоді. Відтворення, збереження і еволюція цієї фундаментальної структури забезпечується механізмами спадковості. Для кожного підприємства ці механізми відтворюють його соціально-економічний генотип – сукупність успадкованих характеристик підприємства.

Також, в контексті розгляду корпоративної культури, Г. Б. Клейнер дає визначення "одушевленої" організації: "ідеальне підприємство – це не просто цілісна, але й "одушевлена" система, тобто система, яка має внутрішнє неповторне духовне начало, що надає функціонуванню підприємства активність, цілеспрямованість і прагнення до гармонійного розвитку. Для характеристики таких систем можна, користуючись "системою поглядів, що застосовується для вивчення живих істот", умовно використовувати поняття "душі".

Проявом "душі" конкретного підприємства є внутрішній клімат, атмосфера, особливості взаємодії із замовниками і партнерами, реакції на зовнішні чинники, все те, що об'єднується терміном "корпоративна культура". По суті, "місія" підприємства – одне із основних понять сучасного стратегічного планування на макрорівні – є вербальним вираженням результатів з'єднання пізнавальної функції підприємства ("дух" підприємства як його здатність до пізнання світу) і виховної функції ("душа" підприємства як його здатність до самопізнання і розвитку корпоративної культури).

Практично кожен співробітник того або іншого підприємства, що працював на ньому значний час, відчуває і несе на собі деякий специфічний відбиток – частинку "душі" підприємства. Можна говорити про своєрідний резонанс "душі" підприємства і душі керівника. При наявності або відсутності такого резонансу можливі прогнози відносно ефективності роботи підприємства під керівництвом цього індивідуума.

Визнаючи наявність у підприємства "душі", ми тим самим визнаємо, з одного боку, його ідентичність, тотожність з самим собою в часі, і з іншої – унікальність в просторі: в світі "одушевлених" підприємств (так само, як і у

світі фізичних осіб) кожен два суб'єкти різні. По суті, ідентичність підприємства як юридичної особи також спирається на визнання існування "душі" підприємства. Ця точка зору на суть підприємства може бути названа анімалізмом. З таких позицій підприємство вважається тим більш ефективним, ніж розвиненіша його "душа".

Ринкова поведінка наділених розвиненою "душею" підприємств повинно характеризуватися дотриманням ділової етики, виконанням правил і законодавчих актів, моральним відношенням до партнерів і конкурентів. Саме такі підприємства можуть стати авторами і розповсюджувачами нових інноваційних ініціатив.

Оцінка ефективності діяльності такого підприємства виходить за межі показників самого підприємства, оскільки його функціонування чинить вплив на поведінку інших суб'єктів ринку, покращує загальну ситуацію в підприємницькому співтоваристві, підтримує розвиток позитивних соціально-економічних інститутів.

6.2. Філософія подій. Вплив подій на розвиток підприємства

В усі віки люди намагалися відкрити таємниці сьогодення і майбутнього, розгадати приховані бажання друзів і задуми ворогів, розкрити таємниці любові. Єгипетські жерці, античні оракули, середньовічні астрологи, циганські ворожки тисячоліттями по крупицях збирали секрети будови і руху розуму. Багатовіковий досвід пророцтв заснований на сокровенних знаннях типової безлічі випадкових подій, що визначають будову і рух розуму. Імовірнісні розподіли безлічі випадкових подій, що досі не піддавалися систематичному науковому аналізу, складають предмет евентології – напряду, що нещодавно виник в теорії ймовірності.

Евентологію – теорію випадкових подій, що вивчає рух випадкових подій і їх взаємодію, – можна назвати вершиною теорії ймовірності. Проте було б помилкою вважати, що предмет евентології – ймовірнісні розподіли випадкових подій - не привертав уваги в "доевентологічну" еру.

Ситуація якраз зворотна: привертає, привертає і буде привертати - випадкові події, їх рух і взаємодії завжди були основним предметом теорії ймовірності. Але, як виявилось, сучасна теорія ймовірності вивчає випадкові події не безпосередньо і не систематично. Інакше кажучи, вона вивчає не самі по собі випадкові події, а тільки разом з різного роду вимірними відображеннями, визначеними на ймовірнісному просторі: випадковими величинами, процесами і іншими випадковими елементами лінійних просторів; і не будь-які випадкові події, а тільки ті, які породжуються випадковими елементами, що вивчаються. Евентологія тим і відрізняється від теорії ймовірності, що її увага сконцентрована, головним чином, на безпосередньому і систематичному вивченні випадкових подій і їх взаємодій. Може здатися, що евентологічні інтереси вужче ймовірнісних.

Це не так. По-перше, важливе виділення теорії випадкових подій в самостійний напрям теорії ймовірності, оскільки воно дозволяє роздумувати

про будову випадкових подій без багатьох зайвих припущень. По-друге, і це, мабуть, найцікавіше, мова випадкових подій – це універсальна мова, за допомогою якої є надія отримати результати на шляху об'єднання фізики, – науки про матерію – і того, що її доповнює: метафізики – науки про розум,

Можливо, саме ці випадкові події (до речі сказати, зовсім скромні, сірі, воістину гідні тій повсякденності, яка нас оточує) приводять в рух нашу любов і стають джерелом енергії, яку ми не вичерпаємо до кінця днів. Наше щоденне життя піддається обстрілу випадковостями, точніше сказати, випадковими зустрічами людей і випадковими подіями, званими співпадіннями. "Спів-падіння" означає, що дві несподівані події відбуваються в один і той же час, що вони стикаються: ось він або вона з'являється, і в той же час звучить музика Бетховена. Величезну безліч таких збігів ми не помічаємо зовсім. Якби замість нього або її з'явився інший або інша, ми не усвідомили б, що звучить Бетховен.

Любов, що зароджується, загострює в нас почуття краси, і цієї музики ми вже ніколи не забудемо. Всякий раз, коли почуємо її, ми зворушимося. Усе, що відбуватиметься в цю хвилину навколо нас, осяється цією музикою і стане прекрасним.

Симетричні замкнуті композиції випадкових подій, в яких виникає однаковий мотив подій на початку і у кінці, можуть здатися вигаданими і занадто штучними. Проте, саме так і komponуються людські життя. Вони скопновані так само, як музичний твір. Людина, ведена почуттям краси, перетворює випадкову подію (швидкоплинний погляд, музику Бетховена) на мотив, який назавжди залишиться в композиції подій його життя. Він повертається до нього, повторює його, змінює, розвиває, як композитор – тему своєї сонати. Сам того не відаючи, людина творить своє життя за законами краси навіть в пору найглибшої безвихідності. Не можна, отже, докоряти життя в тому, що воно заворожене таємними зустрічами випадковостей (подібними до несподіваних зустрічей, обривків музичних фраз, поривів вітру), але можна справедливо докоряти більшості людей в тому, що у своєму повсякденному житті вони сліпі до таких випадковостей. Їх життя тим самим втрачає свій вимір краси.

Евентологія – новий напрям теорії імовірності, що вивчає закони руху безлічі випадкових подій, існування яких виправдовує нестерпно легке спостереження: матерія і розум – це просто зручний спосіб зв'язування подій в єдиному. Разом з математичними і евентологічними питаннями евентологія порушує загальнолюдські і філософські питання, над якими кожен з нас замислюється і роздумує впродовж всього свого життя.

Нас, звичайно, цікавить прикладний аспект евентології. Якщо так можна сказати – евентологічний менеджмент. Тобто можливість використання філософії та математики евентології для аналізу та побудови стратегії розвитку компанії, для створення за допомогою інтерпретації випадкових подій власного шляху компанії.

Розглянемо основні положення та принципи евентології як науки про події. Ці загальні принципи істотно розширюють теоретичні і прикладні мо-

жливості евентології, надають загальну евентологічну точку зору як на постановку, так і на рішення не лише багатьох відомих, але і цілого ряду нових завдань в множині точних, гуманітарних і соціально-економічних наук, в тому числі – в менеджменті [9].

Простір результатів буття. Простір результатів буття – простір, елементами якого служать всі можливі стани буття; вважається заданим до початку будь-якого евентологічного дослідження; грає роль загального простору елементарних подій $\omega \in \Omega$, що утворює разом з алгеброю F вірогідністю P загальний імовірнісний простір (Ω, F, P) , який називається евентологічним простором.

Подія. Подія, (рус. событие, "со-бытие") – спосіб співіснування буття і розуму; ключове поняття евентології визначене як та, що сприймається та/або створюється розумом подія $x \subseteq \Omega, x \in F$ – підмножина простору результатів буття; те, що властиво імовірності і цінності, складає їх конкретне існування – без імовірності $P(x)$ і цінності $V(x)$ подія x існувати не може; а також: подія x – це те, що сталося, відбувається або відбуватиметься в певній точці простору-часу, і отже могло, може або зможе бути сприйнятим і/або створеним розумом в цій точці простору-часу.

Сприйняття подій – відчуття і усвідомлення подій розумом; пасивна взаємодія розуму і буття; включає допоміжну діяльність, покликану обслуговувати цю взаємодію; зазвичай відбувається надшвидко, неусвідомлено, не виражається словесно, найчастіше не вимагає строгої мотивації; породжується здатністю розуму бути приймачем подій, зв'язуючи, порівнюючи і аналізуючи відчуття різних подій, реалізуючи своє подієве сприйняття; "пізнання" розумом події, засноване на принципі перспективності подій – складний швидкий процес, що складається з трьох рівнів, що зазвичай не усвідомлюються окремо:

- "просте сприйняття" (спогад і порівняння подій);
 - "складне сприйняття" (спогад про взаємозв'язки між подіями);
 - "повне сприйняття" (спогад про подію в загальному ряду минулих подій);
- Усі три рівні засновані, головним чином, на здатності розуму пам'ятати минулі події і зв'язувати їх зі справжніми і майбутніми подіями.

Подієва діяльність – створення подій розумом; активна взаємодія розуму і буття; включає сприйняття подій, покликаних обслуговувати цю взаємодію; пов'язана з мотивами, які спонукають до діяльності, і очікуваними цілями результатів діяльності. Діяльність розуму відносно створення події, заснована на принципі перспективності подій, – складний і поступовий процес, що складається із звичайно не усвідомлюваних окремо трьох рівнів:

- "проста діяльність" (передбачення і порівняння подій);
- "складна діяльність" (передбачення взаємозв'язків між майбутніми подіями);
- "повна діяльність" (передбачення події у ряді майбутніх подій).

Діяльність на усіх трьох рівнях заснована головним чином на здатності розуму представити майбутній хід подій і зв'язати його із справжніми і ми-

нулями подіями. Не всяка активність розуму є діяльність. Діяльність – завжди усвідомлені дії, акт поведінки. Неусвідомлені дії (автоматизм) не є актами поведінки, а отже – і діяльністю.

Імовірність $P(x)$ – одна з істотних властивостей події $x \subseteq \Omega$, яка сприймається і усвідомлюється розумом; те, що складає її конкретне існування – без імовірності $P(x)$ подія x існувати не може, як і імовірність $P(x)$ не може існувати без події x ; відбиває відношення розуму, події і буття; лежить в основі імовірнісних закономірностей, що описують природу об'єктивної і суб'єктивної невизначеності.

Цінність події – одна з істотних властивостей події, яка усвідомлюється розумом; те, що їй властиво, складає його конкретне існування – без цінності подія існувати не може, як і цінність не існує без події; характеризує міру цінності для розуму події – сприйняти і створити настання цієї події в результаті буття; відбиває засадниче відношення розуму, події і буття; лежить в основі імовірнісних закономірностей, що описують природу об'єктивної і суб'єктивної невизначеності; підрозділяється на два види:

- цінність сприйняття – цінність $V(x)$ події x , цінність сприйняття розумом події x ;
- цінність діяльності – цінність $W(x)$ події x , цінність створення розумом події x .

Описані вище визначення та принципи евентології мають, скоріше за все, філософську спрямованість. Але спробуємо інтерпретувати їх з точки зору, так званого *менеджменту подій*, або *евентологічного менеджменту*.

Внутрішнє життя практично кожного підприємства і його положення в зовнішньому середовищі носять достатньо динамічний характер, що відбиває як постійні зміни в зовнішньому середовищі, так і неминучу внутрішню динаміку. При цьому йдеться не про зміни на підприємстві, які виникають з плином календарного часу, а, умовно кажучи, про взаємини підприємства з часом. У зв'язку з цим виникає питання про фактори, що вносять цю динаміку, і про їх наслідки для підприємства. Для надання теорії динамічного характеру доцільно додати до перерахованих вище основних понять системно-інтеграційної концепції підприємства нову категорію, яка здатна істотно розширити наші погляди на проблеми розвитку підприємства і його інституціональної системи. Ця категорія – *подія*.

Необхідно уточнити сенс цього поняття стосовно цього контексту. Йдеться про так звані системні події, тобто факти, які мають істотне значення для сприйняття підприємства всіма суб'єктами, пов'язаними з його діяльністю. Істотність в даному випадку означає, що наслідки цієї події є значущими для підприємства і у відомому сенсі невідворотними.

Події повинні зайняти в понятійному апараті теорії прийняття рішень таке ж важливе місце, як і процеси, структури, інститути, рутина і інновації.

"Початковим матеріалом" для формування подій являються *факти*, тобто спостережувані дискретні зміни об'єкту або його зовнішнього середовища. Серед фактів виділяються *акти*, тобто заходи, дискретні дії суб'єктів,

доступні для сприйняття іншими суб'єктами. Часто безліч фактів і актів розглядаються як доповнюючі: це має місце, якщо під фактом розуміється об'єктивна, незалежна ні від одного з обраних до уваги суб'єктів зміна (новація). Якщо ж факт безпосередньо зобов'язаний своєму виникненню дії якогонебудь суб'єкта з числа тих, що розглядаються у даному контексті, то такий факт вважається актом. Відповідний суб'єкт, що здійснив цю дію, називається **актором** (строго кажучи, актор – це не сам суб'єкт, а тип суб'єкта; фізично один суб'єкт може бути замінений іншим, тоді як актор залишиться незмінним). Приналежність факту до числа подій, тобто надання факту значущості події, або відбувається об'єктивно, або здійснюється певними акторами. Процес трансформації фактів в події можна назвати **евентуалізацією** фактів.

Потік відносно однорідних за змістом і природою фактів, що систематично впливають на протікання даного процесу, може бути інтерпретований як **фактор**. Точніше, під фактором деякого процесу слід розуміти відносний автономний потік однорідних фактів, що чинять вплив на результат процесу в міру інтенсивності потоку. При цьому кількісна зміна "об'єму" (інтенсивності потоку) фактора, як правило, призводить до кількісної зміни результату. У певному значенні фактору протистоїть **умова**– обставина або потік фактів, кількісна міра яких не робить – навіть локально-пропорційного - впливу на результат. Дія умов є дискретною: або умова є, і тоді є результат, або її немає – і тоді результат відсутній.

Таким чином, обставини, що впливають на підприємство, можна розділити на фактори, акторів і умови. Фактори відповідають потоку фактів; актори породжують потік актів; умови відповідають постійним обставинам функціонування підприємства. До цього списку пропонується додати події, як рід особливо значущих фактів (рис.6.4).



Рис.6.4. Основні види сил, що впливають на функціонування підприємства

Слід мати на увазі істотну різницю між чотирма перерахованими видами сил. І фактори, і умови, і актори (як типи, а не як фізичні особи) в принципі існують постійно. В протилежність цьому подія не існує постійно, а виникає і відносно швидко закінчується. Філософи трактують подію як "спосіб схопити, визначити світ, матеріал. Подія завжди вловима і, отже, пе-

редбачає щось відмінне від нас, з іншого боку, подія по визначенню доступна в загальних рисах нам через деяку охоплюючу категорію – категорію значення" [5]. Залежно від того, що саме на підприємстві вважається подією, який з шарів цього підприємства розцінює це явище як подію, міняється не лише погляд внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів на підприємство, але і сама суть підприємства.

Перерахуємо ті ролі, які можуть грати події в житті підприємства та спробуємо навести приклади таких подій, враховуючи, що події можуть бути як тими, що руйнують систему, так і тими, що її підтримують. Для підприємства події можуть виступати в ролі:

- чинника консолідації/розшарування колективу – наприклад, всі ми пам'ятаємо події на Майдані Незалежності як в 2004 так і в 2013 роках, які миттєво поділяли на «своїх» та «чужих» людей в будь-яких соціальних утвореннях, навіть, в родинях;
- детонатора розпаду колективу – будь-які прояви вищим керівництвом неповаги до колективу;
- факторів, що утворюють нову систему – наприклад, низка, на перший погляд, таких негативних подій, як крадіжки (або інші порушення безпеки організації) можуть посприяти активному розвитку професійної системи безпеки на підприємстві;
- дестабілізатора для просування інновацій – будь-які QWERTY-ефекти, тобто негативний досвід від впровадження більш ефективних технологій або інституцій, які не дозволили їм знайти застосування в реальному житті ;
- стабілізатора для закріплення рутин – фактор багаторазового отримання позитивного ефекту (в тому числі і економічного) від певних актів;
- інформаційного повідомлення, сигналу, натяку на прийдешню зміну ситуації – «слабкі сигнали», які свідчать про настання кризисної ситуації;
- засобу мотивації персоналу, менеджменту – наприклад, участь в міжнародних конференціях, виставках тощо;
- джерела створення конкурентних переваг – придбання нових виробничих потужностей або прийняття на роботу кваліфікованого ключового співробітника;
- засоби формування або коригування історії діяльності підприємства – поява традицій та ритуалів, наприклад, щорічне святкування дня народження компанії, з нагородою найбільш ефективних співробітників;
- засоби збереження ідентичності підприємства тощо.

Події, в тому числі і створені штучно, шляхом "роздуття" і інтерпретації об'єктивних фактів або актів, здатні перевести підприємство або ту чи іншу його підсистему з рівноважного стану в нерівноважний, стати, по вираженню Й. Прігожина, "мостом від існуючого до виникаючого" [5]. Вірно і зворотне твердження: такий перехід або навіть наведення подібного "моста", безумовно, є для підприємства подією.

Події не лише формують свідомість працівників підприємства (фактично – формують колектив), але і створюють нові альтернативи для стратегічного вибору. Так, поява на ринку нового конкурента здатна перебудувати не лише стратегію, але і внутрішнє бачення підприємства.

Події служать каталізатором розвитку підприємства, а при умілому використанні – проміжною ланкою між інтенціональною сферою (намірами керівництва) і функціональною (їх реалізацією). Підприємство, функціонування якого позбавлене подієвої складової, приречене на неуспіх. Відсутність подій загрожує вибухом. Тому для підприємств, де подієва складова не є об'єктом свідомого управління, істотно збільшується невизначеність майбутнього розвитку. Добре відоме висловлювання Ф.М. Достоєвського про те, що людині для щастя потрібно стільки ж щастя, скільки і нещастя. В контексті евентуального підходу це означає одне: для успішної роботи підприємства всім його стейкхолдерам, як внутрішнім, так і зовнішнім, потрібні події. Не випадково і світові релігії розглядають події як важливий ресурс підтримки релігійного почуття вірян (достатньо пригадати іудаїзм, де на подію перетворюється кожна субота).

Зв'язок між подієвим потоком, що проходить через підприємство, тобто потоком явищ, які вважаються на підприємстві подіями, і стратегією підприємства носить дуже тісний характер. Тому управління подіями за своєю суттю повинне відноситися до стратегічного управління. Воно дозволяє не лише визначити поточне бачення підприємством свого місця в ринковому середовищі, але і сформулювати бачення майбутнього положення, що відноситься до стратегічного планування і управління. Наприклад, вивчення новинних частин сайтів компаній дозволяє зробити цілком певні висновки про те, що саме вважається подією в цій компанії, а це в свою чергу дає можливість значною мірою реконструювати стратегію цієї компанії.

Є сенс говорити про *мову подій*, розуміючи під цим систему правил інтерпретації подій як повідомлень, що йдуть за внутрішньою фірмовою ієрархією від керівництва до підлеглих, в трансграничній – від принципалів до агентів і назад. Така інтерпретація є невід'ємною частиною, фактично – ядром корпоративної культури. Мова подій є незамінним засобом поширення в колективі і реалізації стратегії. Використання мови подій характерне для стратегічно-орієнтованого менеджменту, тоді як використання "мови обставин" – для нестратегічного управління. Можна також виділити особливий тип мислення, так зване *евентуальне мислення*, в основі якого лежить сприйняття світу як сукупності подій, а змістом є аналіз і інтерпретація подій.

Події займають проміжне місце між рутинною, як відносно стабільними комплексами дій на підприємстві та інноваціями. Події можуть стати детонатором, каталізатором інновацій або, навпаки, сприяти їх рутинізації.

Події, їх інтерпретація і оцінка дають можливість повідомити працівникам та іншим зацікавленим особам пріоритети в політиці підприємства, розроблені керівництвом або альтернативними центрами влади на підприємстві.

По місцю виникнення події можуть бути зовнішніми, внутрішніми, пограничними по відношенню до підприємства. Зовнішні події можна розді-

лити на мережеві, породжувані суб'єктами, що знаходяться в мережевих зв'язках з підприємством (зміна власника у споживача або у постачальника, різка зміна цін на ресурси тощо), і середовищні (наприклад, зміна законодавства, моди, смаків тощо).

Роль події у внутрішньому житті підприємства відображена на рисунку 5. Істотно, що більшою чи меншою мірою кожна системна подія зачіпає усі рівні внутрішнього простору підприємства. Подія породжує деякий вертикальний вихор, що залучає до себе елементи як фундаментальних, так і функціональних шарів факторної піраміди. У цьому вихорі відбувається синтез елементів різних підпросторів, внаслідок чого подія породжує власну факторну "мікропіраміду", виступає (по відношенню до підприємства, для якого цей факт є подією) як деякий мікрокосм, як система, в якомусь сенсі подібна до самого підприємства.

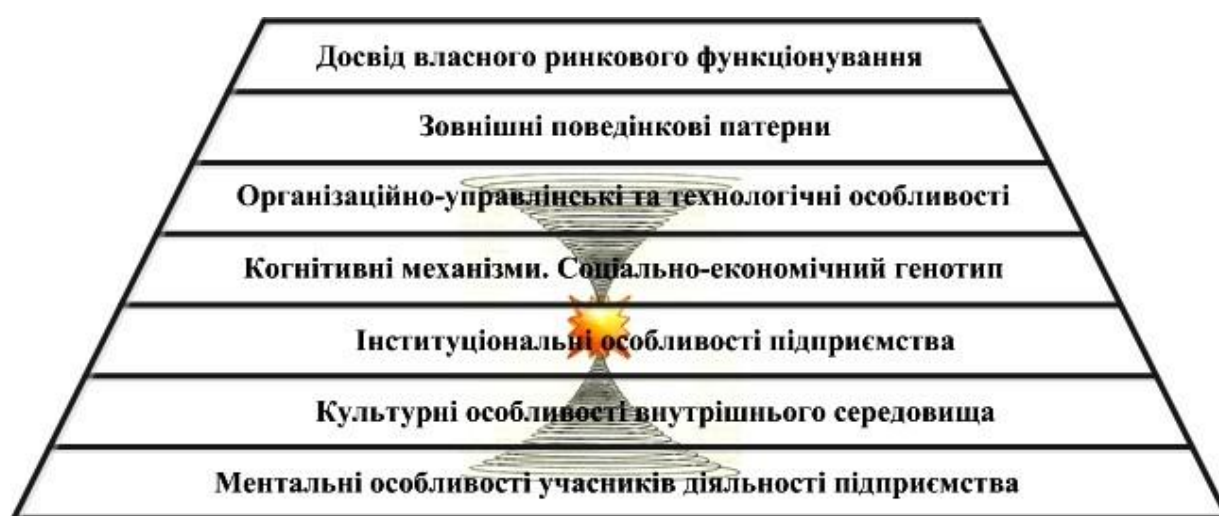


Рис.6.5. Подія в системі внутрішнього середовища підприємства

При дослідженні конкретного підприємства подієва структура повинна стати одним з головних об'єктів уваги. Ідентифікація подій може проводитися за допомогою опитувань учасників діяльності підприємства (працівників, менеджерів, акціонерів; в окремих випадках – представників контрагентів). Виявляється склад, "ядро" і наслідки події, тим самим ідентифікується положення події: а) в структурі "шарів" піраміди підприємства; б) в структурі системи минулих і майбутніх подій (у тому числі – частота, рідкість, імовірність події з точки зору респондентів). Формується "подієва історія" окремих підсистем підприємства і підприємства в цілому. Досліджується рівень впливу подій на окремі підсистеми. Все це разом дозволяє поєднати в єдину модель подієву, процесну і організаційну структури підприємства.

Евентуальний, тобто заснований на обліку важливої ролі подій, підхід можна розглядати як ортогональний (і, отже, доповнюючий) по відношенню до неокласичного (функціонального), згідно з яким ухвалення рішень по управлінню підприємством здійснюється відповідно до оцінки їх впливу на функціональні показники (прибуток, виручку і тому подібне), і до інституціонального,

згідно з яким вибір здійснюється виходячи з приналежності ОПР до тих або інших інститутів, і до еволюційного, де вибір диктується головним чином минулим досвідом ОПР. Залученість суб'єкта або групи суб'єктів в масштабну подію іноді приводить, як правило, і до його відмови від функціональної максимізації, і до зневаги інституціональною структурою, і до забуття минулого досвіду. Тому подієва структура повинна розглядатися, щонайменше, як рівноправний чинник в концепції рушійних сил підприємства.

Евентуальний підхід, що розвивається тут, до аналізу і управління функціонуванням підприємства, можна трактувати як природне доповнення такої відомої концепції, як теорія ресурсної бази. Запас значущих для цього підприємства подій (точніше кажучи, можливих фактів або актів, що можуть перетворитися на події) утворює своєрідний ресурс. Його можна притягати, нарощувати, придбавати, обробляти і використовувати у виробництві. При цьому події являються, безумовно, спеціалізованим або навіть унікальним ресурсом і в прямому виді абсолютно нетранспортабельні. Унікальність події дає можливість підприємству збереження конкурентних переваг за зразком тих, які дають унікальні матеріальні, трудові і інтелектуальні ресурси. Таким чином, з точки зору управління можна говорити про евентуальний чинник, що впливає на коротко- і довгострокові результати діяльності підприємства.

В той же час, оскільки події можуть генеруватися і ринком, вони несуть на собі відбиток ринкової ситуації і є носіями ринкової інформації для підприємства. Якоюсь мірою потік подій можна уподібнити метеоритному потоку, дослідження якого доставляє нам значну частину інформації про космос.

В результаті для побудови "евентуалізованого" варіанту системно-інтеграційної теорії підприємства необхідно: а) розширити бачення підприємства як системи за рахунок обліку системних подій; б) поповнити понятійно-категоріальний апарат за рахунок події як факту, істотного для функціонування системи в цілому; в) включити в системний опис підприємства потік подій як чинник поточної виробничої діяльності і як чинник еволюції підприємства; г) додатково до перерахованих включити до складу початкових передумов теорії принцип "евентуальності", згідно з яким події можуть грати для підприємства роль виробничого ресурсу і управлінського інструменту.

"Евентуалізація" концепції підприємства, основні ідеї якої викладені в цьому пункті, дозволяє здолати основну проблему переважної більшості варіантів теорії підприємства – статичність. В той же час залучення подій в якості чинника економічної і інституціональної динаміки в контексті системно-інтеграційної теорії фірми визначає нові проблеми, значна частина яких виходить за межі традиційної економічної теорії. Йдеться про чинники впливу на "нижні" поверхні піраміди – ментальні, культурні, інституціональні особливості підприємства.

Тут важко обійтися без психології, соціології, правознавства, без системного аналізу взаємного впливу внутрішнього і зовнішнього середовищ

підприємства. Перспективи розвитку теорії підприємства пов'язуються з комплексним підходом як до теорії, так і до практики регулювання такого складного і поліфункціонального об'єкту, яким є підприємство.

6.3. Кризи - каталізатори розвитку підприємств

Поняття "криза" має багато трактувань. Слово "криза" походить (від грецького "krisis" – крутий перелом, важкий перехідний стан, гостре ускладнення, скрутне становище).

По-китайськи "криза" пишеться двома ієрогліфами, що означають "небезпеку" і "можливість". Напевно, неспроста мудрі китайці об'єднали їх в одне поняття, яке, вселяючи страх, одночасно дає надію на вихід з безвиході.

Ці дослівні визначення повністю характеризують наявність кризових точок життєвого циклу розвитку організацій:

- фінансового: практично відсутні як внутрішні, так і зовнішні інвестиції, зберігається дефіцит бюджету всіх рівнів, а особливо, місцевого самоврядування. Немає бюджету розвитку у підприємств і організацій;
- економічного: відсутність економічної програми розвитку організації на найближчі чотири роки;
- соціального: соціальна напруженість, низька і несплачена в термін заробітна плата, особливо у бюджетників;
- управлінського: відсутні стандарти в підходах до управління в ринковій економіці. Це дозволяє одні і ті ж поняття кожному дослідникові менеджменту і управління трактувати по-своєму, що украй заплутує управлінців.

В процесі реструктуризації організації використовується таке поняття, як "криза підприємства". В широкому сенсі це означає незаплановані процеси, які ставлять під загрозу само існування підприємства, переломні моменти в послідовності подій і дій при функціонуванні підприємства. Типовим для виходу з кризи на підприємстві вважаються два варіанти:

- ліквідація підприємства;
- подолання кризи і вихід на конкурентні позиції із застосуванням інноваційних технологій.

Проміжок часу між початком кризи і його завершенням буває різної тривалості: з великими термінами, де відбуваються кризові процеси, що слабо прискорюються; високоінтенсивні, з короткими термінами розвитку. При цьому в окремих випадках криза з'являється несподівано, тобто без якого-небудь попередження для фахівців підприємства.

Наполеглива необхідність рішучої зміни стратегії організації виникає при наблизенні або настанні кризової ситуації.

До основних симптомів кризи відносяться:

- недосконалість механізму взаємодії організації з оточенням;
- незбалансованість або відсутність бюджету розвитку;
- зниження прибутковості.

Проблеми кризового стану організацій характеризуються:

- відсутністю задовільного фінансового забезпечення для розвитку організації;
- управлінням організацією, яке будується не на проактивному системному підході, а реактивному підході по методу "проб і помилок", що тягне великі витрати і втрати. Управління стає схожим на гасіння пожежі;
- відсутністю професійних менеджерів по управлінню підприємством в умовах кризи;
- нестачею часу і раціональних рішень, які панують в кризі.

Найповніше представлення ознак кризи визначене в [3]. За допомогою 12 ознак авторам вдалося якнайповніше описати поняття кризи. "Кризи" – це часто переломний пункт в зміні подій і стратегії:

- вони часто утворюють ситуацію, при якій величезне значення грає терміновість дій;
- вони погрожують цілям і цінностям організації;
- їх наслідки носять важку вдачу для майбутнього задіяних в ньому учасників;
- вони складаються з подій, які створюють нові умови для досягнення успіху;
- вони привносять невизначеність до оцінки ситуації і в розробку необхідних альтернатив для подолання кризи;
- вони знижують контроль над подіями і їх впливом;
- вони знижують час на реакцію до мінімуму, що викликає стрес і страх у учасників;
- наявна у розпорядженні учасників інформація, як правило, недостатня;
- вони викликають нестачу наявного у розпорядженні учасників часу;
- змінюють стосунки між учасниками.

В публікаціях і літературних джерелах по розвитку організацій види криз викладаються по-різному і враховують різні критерії.

Пропонується наступна класифікація криз в організації, з урахуванням різноманіття форм їх прояву;

1. По термінах розвитку:

- тривала криза, з великим проміжком часу і повільним розвитком;
- короткостроковий, швидкий, з мінімальним проміжком часу.

2. По напрямках діяльності організації:

- локальна криза, по одному або декількох напрямках діяльності, наприклад, криза управління (менеджменту), тобто відсутність високопрофесійних менеджерів, здатних модернізувати управління підприємством;
- системна криза, у рамках всієї діяльності підприємства.

3. По стратегії розвитку підприємства :

- криза зростання, тобто відсутність нововведень не дозволяє збільшувати продуктивність праці і виробництво продукції;
- криза застою, не здатність підприємства до модернізації, тобто оновлення;

- криза занепаду, наприклад, неефективне використання оборотних коштів призводить до зниження показника ліквідності.

4. З причин появи і розвитку кризи :

- екзогенні кризи, залежні від зовнішніх процесів, що відбуваються поза організацією, але що впливають на її діяльність (соціальні, економічні, технологічні, політичні);
- ендогенні кризи, залежні від процесів, що відбуваються усередині організації. Наприклад, коли фірма прагне до максимального успіху і не враховує, що граничні стани – нежиттєздатні. В реальному світі життєздатний тільки синтез протилежних інтересів і тенденцій в допустимих межах. Успіхом можна вважати співвідношення прибутків і збитків приблизно як 2:1.

5. По стадіях життєвого циклу організації :

- криза створення, коли відсутнє задовільне поточне фінансове забезпечення і не планується бюджет розвитку;
- криза зростання, яка виникає при зниженні прибутковості;
- скорочення частки ринку призводить до кризи стадії зрілості (стабільної діяльності підприємства);
- криза стадії старіння, основна причина його - втрата ліквідності.

6. По агрегованому стану криз:

- можлива криза на стадії створення організації;
- прихована криза, якої можна не помітити на стадії розвитку організації, коли продукція організації має попит, і фірма має максимальний прибуток. Але при цьому наростає опір довкілля, з'являється безліч конкурентів;
- гостра, переборна криза, характерна для стадії зрілості (стабілізації) в діяльності організації, коли фірма прагне до інновацій;
- гостра, непереборна криза, яка може розвинути на стадії старіння фірми, нездійної до модернізації, тобто до радикальних змін.

7. По цілях організації:

- криза стратегій – загроза потенціалу зростання і розвитку організації або його втрата;
- криза досягнення результатів – загроза цілям, ефективним результатам діяльності або втрата їх;
- криза ліквідності – небезпека втрати ліквідності, а звідси і виникнення дефіциту бюджету;
- банкрутство – неліквідність, дефіцит бюджету організації і неможливість виходу з кризи.

В організаціях кризи сприймаються як щось цілком несподіване, тому до них виявляються завжди неготовими, як і до зими. Як виявлено, в ринковій економіці кризи окремих організацій – щоденна справа. Криза організації є обмеженим в часі процесом. Він може бути керованим або утримуваним в певних межах. Тому до кризових явищ слід відноситися як до звичайного природного явища, заздалегідь і ретельно до них готуватися. Тоді збиток бу-

де значно менше, а вихід з кризи ефективнішим, особливо при застосуванні інноваційних проектних технологій.

Недивно, що далеко не всім організаціям вдається здолати кризові проблеми. Особливо важко доводиться лідерів ринку, екстенсивні фінансові активи якого підлягають списанню, навички і мережі каналів розподілу втрачають цінність, а культура і система управління – ефективність. Перше завдання керівництва компанії, що виявилася в кризі, – консолідація, що включає заходи по поверненню фірми до виробничої діяльності. Необхідно проаналізувати ситуацію, що склалася, і розробити довгострокову стратегію організації, що полягає в її трансформації [3].

Процес виведення організації з кризи здійснюється з урахуванням довгострокової і короткострокової орієнтації. Проте, керівництво організації не завжди усвідомлює різницю між довгостроковою і короткостроковою перспективами, прагнучи, передусім, до короткострокової, оскільки короткострокове підвищення прибутку не представляє особливих проблем. Орієнтація організації на короткостроковий прибуток означає підвищення ціни товару, скорочення інвестицій і всіх другорядних видів діяльності, окрім тих, які приносять поточні прибутки. На жаль, в довгостроковому плані ця політика керівництва підриває конкурентоспроможність організації. З іншого боку, орієнтація виключно на ринок при незадовільних показниках прибутку також підвищує вразливість підприємства.

До проблем, що стоять перед організацією, в умовах кризи можна віднести наступне:

- безпосереднє виживання;
- пошук партнерів;
- формування творчого характеру праці;
- отримання корисних синергетичних ефектів;
- формування ефективного виробництва;
- забезпечення соціального залучення службовців у виробничі процеси;
- повнота реалізації місії.

Всі ці завдання можна вирішити з найменшими витратами при впровадженні в управління організацією проектного підходу в рамках існуючої системи бізнес-процесів. Розробка і реалізація проектів по різних стратегічних напрямках діяльності в контексті наведених вище проблем дозволить здолати кризову ситуацію, в якій опинилася організація.

В процесі розвитку організації важливо знати не нинішній її стан (він може бути дуже хорошим), а тенденцію майбутнього розвитку. Ознакою наближення кризи можна вважати, наприклад, досягнення фірмою максимального успіху. Це відповідає стадії зростання життєвого циклу організації, появі прихованої кризи і цілям досягнення максимальних результатів. Проте у цей момент відбувається інверсія тенденції розвитку на протилежну сторону. Світова практика показує, що локалізація криз на стадіях життєвого циклу організації доцільна на основі проектного підходу. Розробка інноваційних,

інвестиційних проектів і їх реалізація в організаціях дозволяє домагатися стабільного життя в конкурентному ринку.

Таким чином, організації зароджуються, розвиваються, домагаються успіхів, слабшають і, врешті-решт, припиняють своє існування. Небагато з них існують нескінченно довго і тільки тому, що вони постійно міняються, трансформуються, модернізуються і виживають в кризовій ринковій економіці. Здатність організації до інновацій – запорука її успіху.

Результати досліджень показали, що кризові ситуації в організаціях виникають внаслідок безлічі проблем їх розвитку в конкурентному середовищі. Проте головне для організацій – незадовільний менеджмент, не здатний до впровадження інновацій в різні сфери діяльності. Менеджмент організацій, як правило: 1) прагне піднести кризу як локальну, не вивчаючи глибоко тенденцій її розвитку; 2) надає обмежену інформацію, що не сприяє застосуванню методів її локалізації.

В практиці зарубіжних організацій за останні 30 років міцно вкорінилися проектні методи рішення кризових проблем, що дозволяють об'єднати розробку, планування, реалізацію і контроль витрачання засобів на заходи щодо локалізації кризових явищ. Застосування проектних методів в організаціях дозволить поступово змінити систему їх функціонування і розвитку, забезпечивши орієнтацію дій на досягнення цілей, а отже, і конкурентні переваги.

Кризові явища властиві організаціям, що розвиваються. Вони пов'язані з множиною внутрішніх чинників зростання і чинників динамічного зовнішнього середовища. Кризи призводять до зміни проактивного управління розвитком на реактивний стиль управління, характерний антикризовому стилю.

В умовах економічного спаду особливе значення набуває антикризове управління організацією, засноване на: аналізі проблем, що відбуваються; виявленні проблем і ранжируванні їх пріоритетності; визначенні і формуванні підходів до рішення. Ніхто і ніколи не застрахований від кризи. Ситуація кризи, як правило, ідентифікується несподівано. У критичній ситуації необхідно діяти оперативно із застосуванням методів менеджменту, що виходять за рамки звичайних і загальноприйнятих. Є специфічні методи, які використовуються тільки в критичних ситуаціях, інші є звичайними, але використовуються в новій якості, сприяючи ефективнішому рішенню кризових проблем.

Але проактивне управління кризами можливе, якщо підприємство побудує систему ідентифікації криз за допомогою розпізнання слабких сигналів.

А. Прігожин в [9] визначає *слабкі сигнали* як «ті ознаки наростаючих проблем, факти, події, які не уловлюються менеджментом, не доходять до нього або ж не оцінюються вчасно як значущі. І тільки, коли ці слабкі сигнали стають сильними, грізними проблемами, менеджмент спохвачується і починає із запізненням боротися з ними як з пожежею. Успіх – зона підвищеного ризику. На цій стадії у керівництва знижується сприйнятливність до слабких сигналів. Досягнуте сприймається як постійне, ослабляється зворотний

зв'язок від далекої периферії бізнесу. Скільки ми бачимо навколо фірм, які вибудовують непоганий зв'язок від своїх дилерів і філій, але чи багато хто з них тягне зворотний зв'язок далі – від кінцевого користувача?»

Метод управління по слабких сигналах полягає в тому, щоб уловити перші рухи ринку або настрою в компанії.

На столі у клієнта – буклет конкурента, в курилках співробітники частіше скаржаться один одному на начальника – все це може бути першими сигналами для того, щоб діяти.

Метод управління по слабких сигналах полягає в тому, щоб уловити перші рухи ринку або настрою в компанії, не пропустити їх, добрати інформації (а не чекати, коли сама з'явиться), щоб ідентифікувати це як небезпеку або можливість. І до моменту, коли усе станеться, вже мати план дій. На думку фахівців, це свого роду фора перед тими, хто починає думати, тільки коли вже все сталося.

На відстежуванні, своєчасному виявленні слабких сигналів і прийнятті завчасних дій для усунення загрози (підготовці до дії загрози) і будується управління по слабких сигналах. Управління по слабких сигналах – це стратегічний інструмент управління в умовах швидких змін в зовнішньому середовищі, коли фірма збільшує свою активність по мірі отримання точнішої інформації про ринок – щось на зразок бігу з попереднім розгоном ще до лінії старту: попередній розгін використовується, наприклад, в естафетних змаганнях при передачі естафетної палички.

Виявлення слабких сигналів вимагає від спостерігача чутливості, високої винахідливості і кваліфікації. Це означає, що для «лову» інформації сіті слід розставляти широко, притягнути до цієї справи додаткові людські ресурси, окрім штатних співробітників, зайнятих в цій сфері діяльності.

Технологія розрахунку дій має бути доповнена і охоплювати випадки слабких сигналів. Якщо явище ще приховане, бажано зробити розрахунок дії на рівні стратегічної зони господарювання. Методологія повинна передусім враховувати рівень обізнаності про явище або подію і встановити міру точності результатів. На низьких рівнях обізнаності слід користуватися експертними оцінками. На вищих можливе використання методів кількісного прогнозування і моделювання.

6.4. Сучасні підходи до управління подіями в контексті розвитку промислового підприємства

Головна ідея сучасного менеджменту подій полягає в переході від реагування на минулу історію розвитку компанії до створення власного бажаного шляху розвитку організації. Тобто від «pathdependence» до «pathcreation».

В попередніх підрозділах ми неодноразово стикалися с феноменом «QWERTY-ефекту». Зупинимось детальніше на феномені QWERTY-ефекту. Дослідження економічної історії технічних стандартів показали вкрай широке розповсюдження QWERTY-ефектів в різних галузях. В сучасній літературі під QWERTY-ефектами розуміють усі види порівняно неефективних, та-

ких, що стійко зберігаються, стандартів, які демонструють, що «історія має значення». Найголовніша з нових ідей, що були запропоновані в розвиток концепції П.Девіда, полягає в тому, що перемогу спочатку обраних стандартів та норм над всіма іншими, навіть порівняно більш ефективними, можна спостерігати не тільки в історії розвитку технологій, але в історії розвитку інститутів. Якщо при описі історії технічних інновацій частіше пишуть про QWERTY-ефекти, то в рамках аналізу інституційних інновацій говорять про «path dependence» – залежність від попереднього розвитку. Обидва цих терміни багатьма використовуються як синонімічні [4]. Крім того, будь-який приклад технологічних ефектів обов'язково має інституційну підоснову. Дослідники «path dependence» підкреслюють високу інертність суспільного розвитку, яка робить неможливим швидко зміну як технологій, що використовуються, так і пануючих норм [6]. Старі моделі ініціюють «ефект блокування» для створення більш досконалих підходів (інституційні пастки), помножують неадекватні уявлення та перешкоджають вибору більш ефективних прикладних рішень. Тобто в економіці присутність QWERTY-ефекту вже заздалегідь обумовлює порівняно неефективне, але традиційне господарювання за умови наявності сучасних, більш ефективних економічних методів і технологій. Так зване господарювання «по старинці».

Спробуємо навести кілька відомих в світовій науці QWERTY-ефектів. Хоча сучасна економіка давно глобалізується і уніфікується, в різних країнах світу продовжують зберігатися різні технічні стандарти, несумісні один з одним. Деякі ситуації загальновідомі: скажімо, відмінності між лівостороннім (у колишній Британській імперії) і правостороннім рухом на дорогах різних країн, що примушує автовиробників ставити на машини з однієї партії кермо ліворуч, а з іншої – праворуч. Інші менш відомі, як, скажімо, відмінності в ширині залізничної колії або в стандартах передачі електроенергії.

Основними сучасними стандартами колії залізниць є наступні три: 1067 мм – капська колія (в Японії, ПАР, Австралії, в Росії на Сахаліні, в багатьох країнах "Третього світу"), 1435 мм – європейська (стефенсонівська) колія (більше половини залізниць світу), 1520-1524 мм – російська колія (в більшості пострадянських держав, а також в Монголії, Фінляндії).

Чи є європейська колія технічно найбільш ефективною? Зовсім ні – багато інженерів вважають більш прийнятною широкую колію. Європейський стандарт колії був сформований стихійно на самих початкових етапах розвитку залізничного транспорту. Коли в 1825 р. знаменитий англійський інженер Джордж Стефенсон завершував винахід паровозу, він узяв для нього стандарти англійських гужових возів, у тому числі вісь з відстанню між колесами в 4 фути 8,5 дюйма. Цей стандарт прийшов з античних часів, коли римляни покрили Європу мережею доріг, ширина яких відповідала розміру двох кінських крупів, щоб по дорозі могла їхати типова віз-двоколка. Стефенсон використовував цей шаблон при будівництві відкритої в 1830 р. першої у світі залізниці Ліверпуль – Манчестер, яка послужила зразковою моделлю для будівництва залізниць по всьому світу.

Коли в Росії починали створювати власну залізничну мережу, то "пішли іншим шляхом". Тут ніколи не було римських доріг, тому російські інженери були відносно вільні у виборі стандарту. Коли на початку 1840-х рр. вони почали підготовку до будівництва мережі залізниць, в Західній Європі вже переміг стандарт колії в 1435 мм. Проте американський експерт, прибічник широкої колії, переконав їх прийняти розмір 1520 мм.

Ширша колія забезпечувала велику пропускну спроможність російських залізничних колій, але ускладнювала перетин європейського кордону. Зараз, коли росте міжнародний транспортний потік, різниця в стандарті колії як і колись ускладнює перетин кордонів, вимагаючи додаткового часу.

Можливо, QWERTY-ефекти виникали тільки на відносно ранніх етапах економічної історії? Ні, вони проявляють себе і в епоху НТР. В якості прикладів, можна навести формування стандартів телевізійного обладнання (550-лінійний стандарт в США порівняно з кращим 800-лінійним в Європі), відеокасет і компакт-дисків (перемога VHS над "Beta"), розвиток ринку програмного забезпечення (перемога DOS/"Windows" над "Macintosh") тощо.

Серед найбільш сучасних технологічних QWERTY- ефектів можна виділити ті, що пов'язані з розвитком систем електронних грошових розрахунків.

Виявляється, раніше введені в багатьох розвинених країнах чебетові пластикові карти і стара система чекових розрахунків перешкоджають впровадженню досконаліших чіпових (мікропроцесорних) карт, які багато функціональніші і набагато краще захищені від злодіїв. В результаті фахівці передбачають вищі темпи переходу на електронні гроші країнами, що є менш розвиненими або країнами з сильним державним регулюванням (як, наприклад, Сінгапур). У розвинених країнах (США, країни Західної Європи) фінансистам прийнятніше удосконалювати вже наявні системи розрахунків, в інфраструктуру яких вкладені великі кошти. В інших країнах роздрібний безготівковий грошовий обіг відносно слабкий, тому є шанс відразу перейти на електронні гроші, прискорено проскочивши стадію використання чекових книжок і пластикових карт. Це станеться вірогідніше, якщо врахувати досвід Сінгапуру, де уряд, не сподіваючись на "невидиму руку" ринку, цілеспрямовано заохочує впровадження найбільш досконалих форм платежу.

Щодо прикладів QWERTY-ефектів у вітчизняній промисловості, то дуже яскравою є стаття О.Дегтярьової та Г. Пудичевої [6] відносно української енергетичної системи. Так сучасний «мирний атом» є, по суті, побічним продуктом холодної війни. Перші атомні електростанції 1950-1960-х рр. були покликані, передусім, показати можливість мирного використання військових технологій. В результаті, наприклад, в американській атомній енергетиці і в наші дні абсолютно домінують реактори на легкій воді, які були адаптованим варіантом реактору атомної підлодки. Існує думка, що альтернативні проекти суцільно громадянських атомних реакторів (наприклад, газоохолоджуваній реактор), не пов'язані з військовими технологіями, могли виявитися більш ефективними.

Безперечно в енергетичному секторі України також існує залежність від попереднього розвитку. По-перше, цей сектор досить централізований, оскільки більшість споживачів прив'язані до загальної мережі. По-друге, структура паливного балансу в країні є результатом наявного ресурсного і економічного потенціалу, політичного вибору та історії. В енергетичному балансі України за 2011 рік обсяг загального постачання первинної енергії становив 126,4 млн. т нафтового еквіваленту, що на 3,7% менше, ніж у 2010 році. Найважливішим джерелом енергії у структурі постачання первинної енергії у 2011 році залишається природний газ, його частка складає 36,9%. Вугілля – друге за обсягами джерело енергії, його частка дорівнює 32,7%. Частка відновлювальних джерел енергії (гідроенергія, геотермальна, сонячна, вітрова та біопаливо) - 2%. В результаті збереження такої траєкторії розвитку тиск на вичерпні енергетичні ресурси посилюється, формується нестійкий базис для подальшого економічного розвитку. Підтримка альтернативної енергетики та децентралізація постачання енергії може сформувати новий шлях більш ефективного використання енергії, і сформована таким чином стала енергетика сприятиме сталому розвитку всієї країни.

Прослідкувавши історію української енергетики, можна побачити, що у соціалістичний період господарювання сформувалася стабільна модель енергетичної політики, заснована на довгостроковому плануванні, централізованому фінансуванні та дешевих енергоносіях. Місцеві джерела енергії витіснялися дешевим природним газом. Внаслідок інтенсивного розвитку тепло- та атомної енергетики, даний період характеризується значним хімічним та радіоактивним забрудненням навколишнього середовища. Перехідний період від централізованої економіки до ринкової в період 1991-2004 рр. супроводжувався енергетичною політикою держави, муніципалітетів та промислових підприємств, яка складалася з підтримки і відновленні зношених основних фондів, у примусовому зниженні енерговитрат. Після газової кризи початку 2006 року назріла необхідність радикальної зміни існуючої бюджетної, інвестиційної, тарифної та енергетичної політики, настав час для подолання існуючої залежності від попереднього розвитку. Необхідно зазначити, що перші кроки в цьому напрямку вже зроблені, а саме було прийнято «Енергетичну стратегію України на період до 2030 року», якою передбачено збільшення частки використання альтернативних джерел енергії, впровадження енергозберігаючих технологій, зменшення техногенного навантаження на довкілля, а також створення умов для безпечного, надійного та сталого розвитку енергетики та її максимально ефективного розвитку. Однак, введення в дію альтернативних джерел енергії, розвиток яких є потенційним чинником зниження енергозалежності України, а також підвищення ефективності в енергетичній галузі, відбувається досить повільними темпами. Цьому, на наш погляд, перешкоджає саме інертність розвитку, пов'язана з «path dependence».

В літературі, присвяченій питанням вивчення залежності від попереднього розвитку, виділяються різні фактори, що її обумовлюють. Основними трьома компонентами Е.І.Девід називає технічну взаємопов'язаність, пози-

тивний ефект масштабу та квазінезворотність інвестицій [6]. Ці три фактори, на наш погляд, також успішно можна застосувати до пояснення інертності функціонування енергетичної галузі України.

По-перше, забезпечення споживачів енергією проходить переважно в рамках єдиної системи, все обладнання взаємопов'язане, комунікації налагоджені, а кваліфікація робітників відповідає рівню наявної техніки. Якщо один з елементів системи виходить з ладу, відбувається заміна на аналогічний елемент. В свою чергу, в такому випадку, немає стимулів витратити кошти на підвищення кваліфікації персоналу.

По-друге, позитивний ефект масштабу призводить до стандартизації енергетичних систем, оскільки таким чином можна отримати економію на поточних витратах. Встановлені в зв'язку з цим загальні норми та стандарти можуть бути не найбільш оптимальними і призводять до того, що енергетичні ресурси використовуються неефективно.

Третій фактор визначається терміном служби капітального обладнання. Домінуюче положення наявних енергетичних систем можна пояснити високими витратами, пов'язаними з їх заміною на інші. Наявність таких витрат породжує певну асиметрію: витрати на енергетичні ресурси для даного обладнання зростають, в той час як вартість переходу на інший тип виробництва енергії знижується.

Здійснення механізму централізованого прийняття рішень в енергетиці та використання уніфікованих джерел енергії зберігають панування застарілих неефективних енергетичних систем, формуючи «pathdependence», навіть незважаючи на появу більш ефективних варіантів енергопостачання.

Порівнюючи відмінності в моделях впровадження альтернативних (відновлювальних) джерел енергії у Німеччині та США, американські дослідники К. Стефе та Ф. Н. Лерд говорять про можливість створення «pathdependence» у цій сфері з боку держави. На початку 1990-х років відновлювальна енергетика в обох країнах знаходилася в стадії розвитку. Завдяки вдало розробленій державній підтримці, а саме системі пільгових тарифів та дотацій, Німеччині за 20 років вдалося привернути увагу до проблем виробництва енергії та її впливу на зміну клімату і створити значні потужності у вітровій та сонячній енергетиці, не дивлячись на обмеженість вітрових та сонячних ресурсів цієї країни порівняно з США.

Німецькі політики спромоглися переробити інституційну основу для розвитку енергетики, задіявши трьох основних гравців у цій галузі: уряд, приватний та некомерційний сектори. «Path dependence» пояснює неперервність розвитку. Після виникнення одного разу у період змін та потрясінь, нова політика або інші набори інституційних механізмів встановлюють динаміку позитивного зворотного зв'язку та обставини, в яких групи та індивіди, пов'язані з такою політикою, отримують більше вигод. І чим далі політика зберігається та глибше вкорінюється, тим більше вони отримують стимулів продовжувати дотримуватися цього напрямку [12].

Цей вдалий приклад розвитку альтернативної енергетики Німеччини може бути використаний як взірець у вітчизняних умовах. У 2011 році ця країна спрямувала на дотації альтернативній енергетиці 22 млрд євро, при цьому частка енергії з відновлювальних джерел становила 12,5% [10]. На нашу думку, на

сьогоднішній день розвиток альтернативної енергетики в Україні відповідає державним інтересам, однак він обмежений сформованою попереднім розвитком галузі «інституційною пасткою». Вихід з неї можливий лише за допомогою держави. Орієнтація на довгострокові цілі, закладені в «Енергетичній стратегії», може бути втілена в життя лише за умов належного фінансування, що зможе показати серйозність намірів влади. Це підштовхне економічних агентів змінити свою модель поведінки з короткострокової на довгострокову [4]. Залучення інвесторів у дану сферу можна забезпечити шляхом здійснення дієвих механізмів державної підтримки, а саме пільгового кредитування, дотацій, введення в дію «зелених» тарифів, децентралізації енергопостачання та ін. За таких умов, ступінь свободи підприємців зросте, що дасть можливість стимулювати формування різних варіантів енергопостачання для кожного споживача та використовувати найбільш ефективні рішення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Теорія «pathdependence» відкриває широкі можливості для вивчення багатьох економічних процесів, пояснюючи їх інертність феноменом залежності від попереднього розвитку, крім того, вона стверджує, що навіть незначні події можуть мати важливі наслідки. Через призму цієї теорії видно, що українська енергетика на сьогоднішній день розвивається не найбільш ефективним шляхом і знаходиться у «інституційній пастці», що значною мірою обумовлено попередньою політикою у цій галузі. Як показує теорія «pathdependence», зміна існуючої траєкторії розвитку можлива, однак цей процес – складний та дорогий. Державна енергетична політика України повинна передбачати низку дієвих заходів з залучення інвестицій задля розвитку альтернативної енергетики, що призведе до більш ефективного використання енергетичних ресурсів.

Таким чином, сучасний стратегічний менеджмент повинен впроваджувати моделі управління, які орієнтовані на концепцію створення шляху розвитку.

Стратегічні дії самих фірм, які є гравцями, діючими в руслі вибраної траєкторії, повинні розглядатися як такі, що створюють певні залежності розвитку. Вирішенню цієї проблеми присвячені декілька робіт, які об'єднують те, що вони акцентують увагу не на залежності від шляху розвитку, а на його створенні (path creation). Нова група дослідників співчутливо відноситься до ролі залежності ефекту блокування від попереднього шляху розвитку, але вони розширили цю концепцію, досліджуючи більш повно інституціональне довкілля, в якому відбувається цей ефект. Замість того, щоб розглядати ефект блокування як пограничну подію або історичну випадковість, вони підкреслюють роль підприємців і фірм при створенні довкілля і взаємодії з нею.

М. Стэк і М. Гартланд наводять приклад створення шляху розвитку американської пивоварної промисловості в 30-і роки. У цьому дослідженні, яке передуює короткому історичному огляду, показано, як певна група пивоварень задалася метою навмисно змінити правила вертикальної інтеграції у рамках цього ринку. Це був хід, що мав драматичні наслідки для конкуренції.

В період до сухого закону пивовари прагнули до інтеграції виробництва, транспортування і роздрібного продажу, тоді як закони після 1933 р. чіт-

ко розділили виробника, оптового торговця і роздрібного торговця. Пивовари вже не мали права володіти магазинами роздрібної торгівлі. Загальнонаціональні пивовари і оптові торговці об'єдналися з тим, щоб покласти край практиці спільних операцій і встановити чітку демаркацію між виробництвом, транспортуванням і роздрібним продажем.

В результаті зміни практики роздрібного продажу пива і внаслідок того, що пивовари були зобов'язані тепер користуватися послугами оптовиків, нове законодавство ліквідувало істотні вигоди, що стосуються собівартості, які в колишні часи місцеві пивовари мали в порівнянні із загальнонаціональними. Введення таких додаткових деталей в механізм пивоварної промисловості не можна вважати результатом політики ринкової ефективності; навпаки, усе це було наслідком інтенсивного лобіювання з боку оптовиків і великих фірм, пов'язаних з транспортуванням, під час перехідного періоду, коли країна готувалася до відміни сухого закону.

Важливий висновок з концепції створення траєкторії розвитку полягає в тому, що стратегічні дії фірм на ринках можуть призводити до створення траєкторії розвитку, яка приводить ринки до неоптимальності, мультиплікуючи себе в часі.

Але повернемося до практичного застосування викладених теорій в сучасному стратегічному менеджменті. Автором запропонована модель менеджменту подій, яка наведена на рисунку 6. Розглянемо кожен складову.

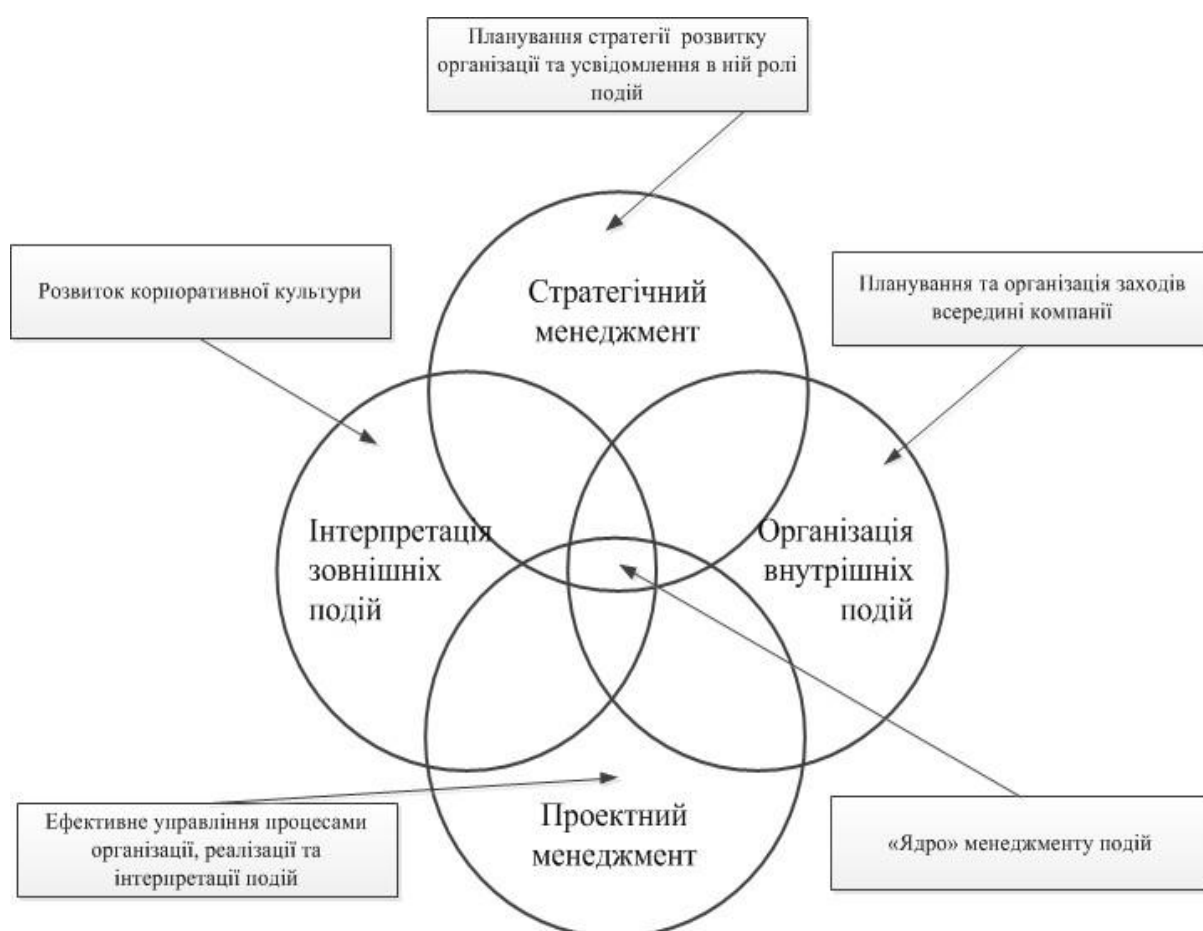


Рис. 6.6. Модель «ядра» менеджменту подій

Стратегічний менеджмент, в даній моделі, повинен забезпечити усвідомлення кінцевої бажаної точки руху організації. Також має бути розуміння того, щоб будь-яка стратегія, в решті решт, реалізується за рахунок проектів, дій, подій тощо. Має бути сформована множина подій, бажаних для даної стратегії організації.

Інтерпретація зовнішніх подій передбачає створення відповідної корпоративної культури організації. В середині корпоративної культури має бути сформована підсистема норм, цінностей та інших категорій, що відповідають за «мову» подій. Один з найефективніших інструментів побудови такої підсистеми – це навчання персоналу. А також участь співробітників компанії в «зовнішньому» відносно підприємства житті.

Організація внутрішніх подій. Найбільш розвинена на сьогоднішній день підсистема менеджменту подій. Включає до себе організацію, підготовку та проведення різноманітних внутрішніх (корпоративних) заходів: святкувань, заходів з тимбилдингу, стажувань, виставок тощо.

Проектний менеджмент, в даному випадку, має сприяти ефективній реалізації подій. Подія за визначенням та рядом характеристик є категорією дуже схожою з проектом. Обмеженість в часі, наявність бюджету, специфічна організація виконавців тощо дає можливість застосовувати саме методологію проектного менеджменту для управління подіями в оперативному горизонті часу.

Таким чином, сучасний етап розвитку управління подіями, в контексті розвитку підприємства, має полягати в створенні моделі, яка буде здатна управляти подіями, як проектами, та, одночасно, інтегрувати менеджмент подій в систему загального стратегічного управління компанією.

Література

1. Greiner L. Evolution and revolution as organizations grow // Harvard Business Review, 1972. Vol. 50. № 4. P. 37-46. (Русский перевод: Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Вестник Санкт-Петербургского университета, серия 8 "Менеджмент". Вып. 4. С. 76-92.)
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. под науч. ред. А. Г. Сеферяна. - СПб.: Питер, 2007.- 384 с.
3. Бушуев С.Д., Бушуева Н.С., Бабаев И.А., Яковенко В.Б., Гриша Е.В., Дзюба С.В., Войтенко А.С. Креативные технологии управления проектами и программами: Монография. – К.: «Саммит-книга», 2010. – 768 с.
4. Институциональная и эволюционная экономика: учебное пособие / В.В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. – 228 с.
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
6. Латов Ю.В. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории [Электронный ресурс] /Ю.В. Латов, Р.М. Нуреев / Режим доступа:<http://ecsocman.hse.ru/text/16213105/>

7. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
8. О.О Дегтярьова., Г.О Пудичева. Залежність від попереднього розвитку «path dependence» української енергетичної системи/
<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2038>
9. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
10. Эвентология / О.Ю. Воробьев; Сиб. фед. ун-т. – Красноярск, 2007. – 434с.

ВИСНОВКИ

Глибоке дослідження авторами монографії проблематики стратегічного розвитку промислового сектору економіки дозволило зробити наступні висновки:

1. Найбільш важливими складовими структурної перебудови економіки є її галузева, секторальна, технологічна, організаційна, соціальна та регіональна трансформації. Таким чином, економічне зростання, посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності і модернізація суспільства можуть бути забезпечені тільки через комплексне поєднання всіх зазначених складових на програмній основі. При цьому «локомотивами» економічного зростання мають стати технологічний та організаційний вектори трансформації.

2. Ефективними механізмами державного рівня щодо політики промислового розвитку регіонів має стати перерозподіл податків, а також надання субвенцій для вдосконалення інфраструктурних галузей; участі держави у створенні нових підприємств; розвиток транспортно-дорожнього комплексу; підтримка проектів, що використовують сучасні енергозберігаючі технології.

3. Задля розробки оптимальної для України моделі реструктуризації та забезпечення високої результативності стратегічного управління цими процесами слід врахувати інваріантність умов функціонування національного господарства та сформулювати і використовувати на практиці комплекс заходів по елімінації системно-універсальних загроз і ризиків надійності функціонування реального сектору економіки держави.

4. Радикальних змін потребує механізм управління технологічною складовою формування, нарощення та використання промислового потенціалу національної економіки, спрямований, перш за все, на технологічне оновлення суспільного виробництва в цілому.

5. Необхідно здійснити розробку і формування оптимізаційного складу прикладного інструментарію, який буде інкорпоровано до організаційно-економічного механізму управління розвитком стратегічним потенціалом промисловості в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощення суспільно-політичних загроз сталому розвитку України. Тому нагальним завданням є визначення об'єктів і масштабів локалізації зусиль та розроблення відповідного типу стратегічного набору щодо управління формуванням, нарощенням та використанням стратегічного потенціалу реального сектору економіки держави. Крім цього, одним з важливих шляхів виходу з кризи та підвищення рівня конкурентоспроможності економіки є розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу.

6. В сучасних умовах партнерство держави та суб'єктів господарювання є одним із засобів відновлення української економіки після політико-економічної кризи та сприяння її поступальному розвитку, а в довгостроковій перспективі може стати ефективним інструментом створення інноваційної економіки. Однак для успішного використання механізмів державно-приватного партнерства в розвитку національної економіки України особ-

ливу увагу слід приділити наступним питанням: об'єднання державної та приватної власності в рамках значущих інвестиційних проектів на засадах прибутковості та зворотності; сприяння, просування і поширення знань про ДПП; розробка програм розвитку ДПП в окремих секторах економіки; проведення заходів для підвищення довіри між партнерами і розвиток культури кооперування між державним та приватним партнерами (банками); розробка форм і методів взаємодії органів державної влади та банківських установ; удосконалення податкової та митної політики, включаючи податкові та митні пільги для банків-партнерів; державна підтримка малого і середнього бізнесу в інноваційній сфері; формування в країні елементів інституційного середовища ДПП: фінансово-економічних інститутів, що забезпечують інвестування та гарантування приватних інвестицій, незалежних організацій, що здійснюють експертизу проектів і консалтинг, керуючих компаній, асоціацій, об'єднань, фондів тощо.

7. Для забезпечення постійного й дієвого контролю за виконанням завдань і заходів антикризової стратегії розвитку промислового сектору регіону доцільним є створення в межах органів регіонального управління координаційної ради, головними завданнями якої мають бути наступні: аналіз стану виконання встановлених завдань за досліджуваній період; визначення причин відхилення від прогнозованих показників; підготовка пропозицій щодо усунення виявлених відхилень; пошук додаткових фінансових і матеріальних ресурсів для забезпечення виконання завдань стратегії.

8. Запропонований компетентнісний підхід при управлінні проектами розвитку промислового сектору дозволить забезпечувати інноваційність при розробці та реалізації проектів принципово різних галузей. Побудована концептуальна модель регіонального проектного офісу є основою для впровадження ефективної системи управління проектами, що реалізуються за участю у міжнародних програмах різних інвестиційних фондів.

9. У сучасних умовах посилення ступеня глобалізації та інформатизації промислових підприємств роль інформації в системі управління зростає надзвичайно високими темпами. При збільшенні обсягів інформації для промислових підприємств стає актуальною задача її оптимізації та раціонального використання. Для ефективного та якісного управління необхідно мати якісну, своєчасну, точну та достовірну інформацію про об'єкт управління. Тому вирішенням цієї задачі має стати дослідження інформаційних потоків промислового підприємства.

10. Концептуальна модель управління інноваційним розвитком підприємств промислового сектору виділяє і дозволяє розв'язати наступні класи задач організаційного управління інноваційним розвитком підприємства: інституційні основи інновацій і державне управління інноваційною діяльністю; управління взаємодією із зовнішнім середовищем і, у першу, чергу, механізми фінансування інноваційного розвитку підприємства; управління розвитком власне системи управління підприємством; управління взаємодією з постачальниками й споживачами (у тому числі – інституційне управління як управління обмеженнями й нормами діяльності фірми і її контрагентів);

управління персоналом фірми (у першу чергу – мотивація персоналу); управління розвитком персоналу підприємства. При цьому застосування в сучасному менеджменті промислового підприємства методології управління подіями має полягати в створенні моделі, яка буде здатна управляти подіями, як проектами, та, одночасно, інтегрувати менеджмент подій в систему загального стратегічного управління компанією.

Для нотаток

Наукове видання

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Монографія

під загальною редакцією к.е.н., доцента І. А. Косач

В авторській редакції

Комп'ютерна верстка та макетування - *Троценко Т.М.*
Відповідальний за випуск - *Лук'яненко В.В.*

Підписано до друку 09.04.2015 р.
Формат 60x 84/16. Друк офсетний. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Обл.-вид. арк. 21,06.
Ум. друк. арк. 15,11. Тираж 300 прим.
Зам. № 432

Віддруковано з оригінал-макету замовника

Видавець - ФОП Лук'яненко В.В. ТПК «Орхідея»

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 3020 від 02.11.2007 р.*

Друк - ФОП Черниш Ю.В.

16600, Чернігівська обл., м. Ніжин, вул. Леніна, 13 а.
Тел.: (04631) 5-15-05,
E-mail: holdingvv@ gmail.com