

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Ізмаїльський державний гуманітарний університет
Кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Одеський національний політехнічний університет

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ**

Колективна монографія

За редакцією проф. В.І. Захарченко та проф. М.М. Меркулова

Ізмаїл – Одеса – 2018

УДК 332.14:339.137

Т338

Рецензенти:

І.О. Александров – доктор економічних наук, професор Одеського національного політехнічного університету;

В.І. Дубницький – доктор економічних наук, професор Українського державного хіміко-технологічного університету (м. Дніпро);

А.М. Колосов – доктор економічних наук, професор Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м.Старобільськ)

Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського національного політехнічного університету (протокол № 7 від 21.03. 2018 р.)

Теоретико-методологічні аспекти підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону : кол.моногр. / За ред. В.І. Захарченко та М.М. Меркулова. – Одеса: Атлант, 2018. – 243 с.

У монографії висвітлено сучасні теоретико-методологічні проблеми й практичні завдання процесу підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону в умовах трансформаційних змін в національній економіці та поглиблення процесів глобалізації.

Призначена для науковців, економістів, управлінців, представників громадських організацій, співробітників академічної та вузівської науки.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
--------------------	---

РОЗДІЛ 1. МАКРОЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ (ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ)

Сорока Л.М.

Стратегія інноваційної діяльності на основі прогнозування конкурентоспроможності об'єкта дослідження	9
--	---

Гуцалюк О.М.

Інтеграційна парадигма формування конкурентоспроможності суб'єктів транскордонного співробітництва	22
--	----

Омельяненко В.А.

Концептуальні основи проектування інституційних змін на основі динамічної ефективності	32
--	----

Захарченко Н.В.

Інституційне забезпечення розвитку високотехнологічного ресурсу в економіці України	42
---	----

Стремядін В.М.

Наукове забезпечення формування систем управління інтегрованими бізнес-структурами у національній економіці	50
---	----

Скупейко В.В.

Інституційно-правовий базис функціонування та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в Україні: переваги та недоліки	61
---	----

Ковтуненко К.В.

Закордонний досвід статистичної оцінки інноваційної діяльності.....	72
---	----

Мединська Т.В., Чабанюк О.М.

Застосування спеціальних податкових режимів та особливості обліку в аграрній сфері	77
--	----

РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ НАУКОВО-ОБҐРУНТОВАНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПРИКОРДОННОЇ ТЕРИТОРІЇ

Балахонова О.В.

Систематизація понятійного апарату у сфері регіональної конкурентоздатності.....	88
--	----

Захарченко В.І.

Діагностика загроз сталому розвитку Українського Причорномор'я	97
--	----

Захарченко В.І.	
Подолання промислового відставання регіонів Українського Причорномор'я: діагностика, оцінка, механізм	105
Меркулов М.М.	
Дослідження інноваційних кластерів на основі використання системного аналізу і ресурсного підходу	123
Топалова І.А.	
Теоретичний базис інноваційного розвитку промисловості регіону.....	131
Кандєєва В.В.	
Регіональна політика розвитку території: стан і перспективи	143
Метіль Т.К.	
Теоретичні аспекти розвитку регіонального маркетингу інновацій.....	158
Івлієва О.М.	
Оцінка конкурентоздатності системи комунікацій в регіоні.....	170
Журавльова Т.О.	
Методологічні аспекти довгострокового просторового регіонального розвитку в Україні	178
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА І ПРОГНОЗУВАННЯ	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	
Ширяєва Л.В.	
Особливості сучасного ціноутворення у машинобудівному виробництві та формування обґрунтованої цінової політики	188
Яковенко О.І.	
Методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств ...	194
Лаптева В.В.	
Методичний підхід до визначення конкурентоздатності постачальника	205
Головченко О.М., Головченко М.Ф.	
Оцінка соціально-економічної ефективності діяльності закладів культури.....	211
Гилка У.Л.	
Напрями посилення конкурентоспроможності морських торговельних портів України	221
Захарченко В.І., Родіонов Д.А.	
Визначення і оцінка конкурентоздатності продукції під час просування на зовнішні ринки.....	231
ПІДСУМОК	239
КОЛЕКТИВ АВТОРІВ	242

Мені подобається відчувати смак
відкриття та інтелектуального прогресу,
який я отримую, коли займаюся
теоретичною економікою.

Для цього необхідно витратити
багато часу на проблеми,
які людина часто не розуміє і,
можливо, навряд коли-небудь зрозуміє.

Це важка праця.

*Роберт Лукас-мол.,
лауреат Нобелівської премії з економіки 1995 р.*

ВСТУП

Світовою тенденцією початку XXI ст. є процеси регіоналізації - перехід від прийняття більшості рішень на державному рівні до формування основних технологій інноваційного і соціально-економічного розвитку на регіональному рівні. В цьому контексті одним з основних напрямів підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону, модернізації його економіки і суспільного життя є максимальне використання регіональних можливостей, потенціалу території.

Виникає необхідність у формуванні нових методологічних підходів до дослідження процесів функціонування і розвитку прикордонного регіону, критеріїв оцінки і технологій управління його інноваційного розвитку. Дослідження теоретичних та методологічних аспектів даних підходів та умов їх ефективного впровадження в регіональну практику стало метою даної роботи, яка є підсумком п'ятирічної роботи кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю.

У процесі свого дослідження автори спирались в першу чергу на нароби фахівців Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України з проблем розвитку Українського Причорномор'я¹. Окремі автори цієї монографії також приймали участь у дослідженнях ІПРЕЕД. Були

¹Екологічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення / кер. авт. кол. Б.В. Буркинський і С.К. Харічков. - Одеса, 2008; Соціально-економічний розвиток регіонів Українського Причорномор'я: теорія, методологія, практика / за ред. Б.В. Буркинського. - Одеса, 2010; Дергачев В., Демченко В. Геополитическая и геоэкономическая трансформация Украинского Придунавья. - Киев, 2005.

проаналізовані праці співробітників ІРД НАНУ² і пропозиції організації “Екологія - Право - Людина”³.

Згідно з Програмою КМ України (2016 р.) уряд прикладає визначені зусилля і за останні два роки: створено 506 об’єднаних територіальних громад (ОТГ) – всього 665 ОТГ; значно зросли власні доходи місцевих бюджетів – з 146,6 млрд. грн. у 2016 р. до 192,7 млрд. грн. на кінець 2017 р.; розпочався процес передачі землі с/г призначення поза межами населених пунктів у власність ОТГ; розпочато реалізацію понад 5 тис. проектів регіонального розвитку; видано понад 195 тис. “теплих кредитів”; на 105 пунктів зросла позиція України за індикатором дотримання дозволів на будівництво в рейтингу Doing Business.

Під конкурентоспроможністю регіону слід розуміти його здатність досягти зростання продуктивності праці та ефективно використовувати всі види капіталу (виробничий, фінансовий, людський, природний) для входження на світові ринки, стаючи каталізатором в системі товарних, фінансових та інноваційних обмінів. Сьогодні світовий порядок окреслюється навколо великих силових полюсів. ЄС з його зростаючою економічною значимістю стає таким полюсом, що вимагає розробки і реалізації моделі взаємовідносин периферійних регіонів різних країн, яка відповідає б принципам регіональної політики самого ЄС, сприяла становленню нових форм співробітництва.

В Україні Придунав’є є одним із найскладніших регіонів України з точки зору водночас й економічного добробуту людей, й їхнього соціального захисту. Безробіття та бідність, відсутність перспектив розвитку важливих для регіону галузей рибальства, судноплавства, туризму, низка за давнених проблем з охороною довкілля - реальна картина сьогодення в Придунав’ї. Відновлення цих галузей при максимальному збереженні унікальної природи регіону стає цілком можливим при участі України у реалізації Дунайської стратегії, адже українська частина Дунайського регіону є доволі великою і включає Одеську, Закарпатську, Чернівецьку та Івано-Франківську області. Завдяки унікальному географічному положенню на стику Дунайського, Карпатсько-Альпійського та Чорноморського регіонів, українська частина Дунайського регіону має важливе значення для розвитку усього Дунайського регіону. Українська частина Дунайського регіону є унікальною з точки зору природної спадщини, оскільки тут є цінні представники флори і фауни. Цей регіон також важливий з перспективи реалізації задекларованих Україною напрямів європейської

²Просторовий розвиток регіону: соціально-економічні можливості, ризики і перспективи / За ред. Л.Т. Шевчук. - Львів, 2011.

³План дій Європейської стратегії розвитку Дунайського регіону: аналіз та перспектива впровадження в Україні / За ред. О.В. Кравченко. - Львів, 2012.

інтеграції, зокрема реалізації Європейської рамкової водної конвенції, що передбачає басейновий принцип управління водними ресурсами. До того ж для України важливою є участь у втіленні низки директив ЄС, зокрема Директиви 2007/60/ЄС Європейського парламенту та Ради “Про оцінку та управління ризиками, пов’язаними з повеннями” від 23.10.2007 р., що також повинно бути включено до реалізації Дунайської стратегії в Україні.

Композиційно монографія поєднує питання методологічного, методичного й практичного характеру, що пов’язано з формуванням механізмів інноваційного оновлення прикордонного регіону як підґрунтя його переходу до моделі сталого розвитку.

Теоретико-методологічні питання, що характеризують сучасні тенденції регіональних трансформацій в Україні та формують ідеологію інноваційного оновлення в контексті сучасної регіональної політики, а також відображають стан та умови подальшого вдосконалення інституціонального та правового середовища інноваційного оновлення регіональних комплексів як соціо-еколого-економічних систем, концентровано викладено у трьох розділах, які охоплюють три рівні національної економіки: макро-, мезо-, мікрорівень.

Дана монографія у тому числі є підсумком роботи кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю над наступними НДР: “Перспективи транскордонної кооперації євро регіону “Нижній Дунай” в процесі розширення Європейського союзу: кластерна стратегія” (№ ДР 0110U003037); сумісно з Одеським національним політехнічним університетом - “Новітні моделі та інструментарій передпланової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів” (№ ДР 0114U005506), “Перспективні шляхи підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств регіону на інноваційній основі” (№ ДР 0114U005503); сумісно з Одеським національним університетом імені І.І. Мечникова - “Стратегічні орієнтири модернізації економіки України та її регіонів” (№ ДР 0114U001554), “Соціальна відповідальність бізнесу та інституціональні новації” (№ ДР 0114U001555); сумісно з Національною металургійною академією України (м. Дніпро) “Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об’єднань” (№ ДР 0116U006782); сумісно з Одеським національним економічним університетом “Теоретико-методичні основи управління конкурентоспроможністю підприємств України” (№ ДР 0113U0000655); сумісно з Інститутом проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ “Вплив інвестиційно-інноваційної складової на забезпечення соціально-екологічного розвитку Українського Причорномор’я” (№ ДР 0114U004455).

Маючи на меті узагальнити результати проведених досліджень щодо сучасних ситуацій та обґрунтування можливих рішень стосовно підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону, автори монографії, незважаючи на окремі обмеження предмету та об'єкту дослідження, вважають, що безумовно присутні дискусійні моменти і сподіваються на відповідну реакцію професійного читача роботи – збудження аналітичної думки у нього та стимуляція до подальшого творчого пошуку самих авторів монографії щодо оновлення шляхів соціально-економічного розвитку прикордонного регіону.

РОЗДІЛ 1
МАКРОЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ
(ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ)

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ
ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄКТА
ДОСЛІДЖЕННЯ

Л.М. Сорока

Критерії конкурентоспроможності країн, запропоновані Всесвітнім економічним форумом, охоплюють більшість аспектів стану та рівня розвитку країн. Серед цих критеріїв хотілося б бачити ще такі показники, як якість (конкурентоспроможність) товарів, ефективність використання ресурсів, знос основних фондів, якість вищої освіти, інноваційну активність підприємств, середню тривалість життя, індекс розвитку людського потенціалу, якість життя тощо.

Україна ще не приступила до реформування, яке орієнтоване на конкурентоспроможність. Відплив умів, старіння людського потенціалу та основних фондів, зниження якості економіко-управлінської підготовки спеціалістів та інноваційної активності підприємств, погіршення багатьох показників свідчать перш за все про те, що в країні ще не переймаються ідеєю підвищення конкурентоспроможності різноманітних об'єктів.

По-перше, необхідно звернутися до стандартизації термінів в області управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. Відомо, що в даний час стандартизовані на міжнародному рівні терміни та поняття в області метрології, статистики, бухгалтерського обліку та фінансової звітності, управління якістю і сертифікації, охорони навколишнього середовища тощо. Це дозволяє заощадити величезні кошти за рахунок впровадження в стандарти останніх ефективних досягнень науки і техніки; призводить до гармонізації національних стандартів, забезпеченню глобальної взаємозамінності техніки та інше.

До стандартизації термінів та понять в області управління конкурентоспроможністю в Україні ще не приступили. ISO до міжнародної стандартизації приступила не згори, з цілого – конкурентоспроможності, а з її

компонентів. Внаслідок цього в навчальній і діловій літературі поняття конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги, форми і методи конкуренції, принципи управління конкурентоспроможністю та інші розглядаються в кожному конкретному випадку занадто ізольовано, індивідуально, ексклюзивно. Тим часом ще Р. Декарт писав: «Дайте поняттям точне тлумачення і ви звільните світ від половини помилок». Сформуємо деякі поняття.

Ринок – це умовне місце купівлі-продажу конкретного виду товару, укладання торговельних угод, які здійснюються в певних по інтенсивності умовах конкуренції, з дотриманням етичних і правових норм і правил.

Конкуренція – процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами на конкретному ринку (території) для здобуття перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і/або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах.

Конкурентна перевага системи – яка-небудь ексклюзивна цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу перед конкурентами.

Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку.

Стратегічна конкурентоспроможність – це потенційна здатність об'єкта або суб'єкта управління конкурувати в майбутньому на конкретних ринках, що забезпечується зниженням прояви стратегічних неконкурентоспроможних факторів і посиленням прояву стратегічних ексклюзивних конкурентних переваг об'єкта (суб'єкта) на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкта або суб'єкта, параметрів ринку і конкурентів, розробки стратегії.

В даний час в основному розраховується тільки фактична конкурентоспроможність. Це призводить до необхідності спочатку аналізувати чинники фактичної конкурентоспроможності, а потім – прогнозувати стратегічну конкурентоспроможність об'єкта дослідження.

Об'єктами або суб'єктами (для менеджерів різного рівня) стратегічної конкурентоспроможності можуть бути документи, персонал, технологія, система управління, продукція, послуга, підприємство (організація), галузь, регіон, країна.

Інновації в сучасних умовах стають визначальним фактором економічного зростання. Рівень інноваційної активності країни (суб'єктів

економіки) багато в чому залежить від її інноваційного потенціалу, ефективності функціонування інноваційної системи та управління.

В даний час склалося два підходи до тлумачення поняття "інновація":

1) об'єктний підхід – інновації виступають як об'єкти: нові види продукції (послуги), нові методи і способи виробництва, нововведення в науково-дослідній, організаційній, фінансовій, торговельній та інших сферах; будь-які удосконалення, що забезпечують економію витрат або створюють умови для такої економії;

2) процесний підхід – інновація визначається як комплексний процес створення і використання нових споживчих цінностей (товарів, техніки, технології) [10].

Більшість західних фахівців сходяться на думці, що інновація – це процес, а вітчизняні економісти дотримуються точки зору, що інновації – це результат нововведень, що має комерційне значення.

Поняття «інновація» неоднозначно, а самі інновації можуть охоплювати практично всі сфери діяльності суспільства і мати технологічну, організаційну або процесну складові, мати революційний або еволюційний характер. Різноманіття підходів до визначення сутності та значення інновацій знайшло своє відображення в їх класифікації.

Як свідчить історичний і практичний досвід розвитку систем, затребуваність інновацій залежить від стану зовнішнього і внутрішнього середовища економічних систем та їх суб'єктів.

Так, М. Кондратьєв на підставі аналізу статистичних кривих економічного розвитку зробив висновок про існування великих економічних циклів тривалістю 48-55 років і обґрунтував, що перед початком підвищувальної хвилі кожного великого циклу, а іноді і в самому її початку, спостерігаються значні технологічні винаходи і відкриття. Також було показано, що зміни в області техніки і виробництва не є випадковими і що напрямок і інтенсивність науково-технічних відкриттів і винаходів є функцією запасів практичної дійсності і попереднього розвитку науки і техніки. Третім важливим висновком, зробленим М. Кондратьєвим, є те, що науково-технічні винаходи можуть бути, але можуть залишатися недійсними, поки не утворяться необхідні економічні умови для їх застосування [3].

Стійке положення підприємства на ринку і його розвиток залежать від якості змін. Останні можуть носити як радикальний, так і послідовний характер в залежності від стану зовнішнього середовища, стадії життєвого циклу організації, товару, процесів. Вони можуть бути як власними, так і запозиченими. І в тому, і в іншому випадку інновації спрямовані на підвищення ефективності організації за допомогою регулювання її доходів і витрат, що

повинно знайти відображення в стратегії розвитку підприємства, його позиціонуванні на ринку, способах боротьби з конкурентами, тобто підвищення його конкурентоспроможності [12, с.57].

Поняття «менеджмент» є досить багатограним, але при цьому визначальною ознакою виступає націленість управління на ефективне досягнення цілей організації. Базовою ідеєю системної теорії вважається те, що керівники повинні розглядати організацію як сукупність взаємопов'язаних елементів (люди, структура, завдання і технології), які орієнтовані на досягнення різних цілей в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Еволюція поняття «інноваційний менеджмент» включає наступні етапи: спочатку дана категорія застосовувалася для відображення сутності управління підприємствами, що здійснюють розробку та впровадження нововведень, заснованих на результатах НТП, пізніше – по відношенню до систем управління інноваційною діяльністю в широкому розумінні, тобто управління інноваціями всіх видів і типів.

В даний час у вітчизняній і зарубіжній управлінській науці з'являється нове розуміння сутності інноваційного менеджменту [9; 10].

Наприклад, Р.Фатхутдінов, даючи оцінку стратегічного та інноваційного менеджменту, системи управління конкурентоспроможністю стверджує, що до всіх з них може бути застосовано системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, процесний, кількісний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний підходи [11]. Це може означати: незалежно від призначення системи менеджменту вона повинна базуватися на одних і тих же принципах: розгляд системи як цілісності і управління нею на основі врахування взаємозв'язків «вхід-вихід»; орієнтація на споживача; потреба людини – сукупність функцій, які слід задовольнити якомога повніше; необхідність відновлення всіх процесів в часі; наявність науково обґрунтованих нормативів управління; врахування всіх факторів: технічних, економічних, екологічних, організаційних, соціально-психологічних і тому подібних, які можуть привести до зміни об'єкта і системи управління, часу, причинно-наслідкових зв'язків, ситуації; встановлення і дослідження взаємозалежностей між системами і підсистемами; управління як сукупність процесів, що взаємопов'язані і послідовно реалізуються; застосування різних методів управління: адміністративних, економічних, психологічних, управління на основі не тільки кількісних, а й якісних критеріїв.

Порівняльна характеристика стратегічного та інноваційного менеджменту, управління конкурентоспроможністю свідчить, що визначальним для всіх видів управління є їх мета – прийняття рішень щодо позиції і методів конкурентної боротьби підприємства на ринку. При цьому розвиток системи

інноваційного менеджменту та управління конкурентоспроможністю багато в чому залежить від ефективності стратегічного управління, вони підпорядковані місії і цілям організації.

Організація за допомогою стратегічного позиціонування визначає власні перспективи розвитку, які нерозривно пов'язані з можливістю її успішного існування в майбутньому. Це означає, що господарська діяльність підприємства повинна бути суспільно корисною (задовольняти потреби клієнтів) і приносити доходи. В умовах конкуренції рішення проблеми визначається рівнем конкурентоспроможності продуктів організації і самої організації. Джерелом конкурентоспроможності може бути безперервне вдосконалення товарів, технологій, процесів організації, що неможливо без інновацій [8, с.15].

Досвід стратегічного управління центральноєвропейських країн свідчить, що базою стратегії служить визнання значущості управління при одночасному врахуванні чотирьох ключових рівнів зв'язків: між функціями в рамках НДДКР (наукові дослідження, розробки, інжиніринг), по всьому ланцюжку створення вартості власного продукту, між декількома продуктами (синергія), внутрішньою і зовнішньою компетентністю.

Як зазначив К.Менар, збільшити межу існування організації можна в результаті систематичної інноваційної діяльності, розглядаючи інноваційну організацію як систему управління, що здійснює координацію відносин між внутрішнім і зовнішнім середовищем і використовує зміни для своєї вигоди як фактор нових можливостей в результаті інноваційної діяльності [5, с. 9].

Відповідно, вже на етапі стратегічного планування менеджмент організації повинен визначити мету, види, методи, інструменти управління інноваціями.

Л.Оголева вважає, що застосування організацією інновації в її широкому розумінні призводить до появи інноваційних організацій. Для них характерно зрощування стратегічного та інноваційного менеджменту [6, с.254].

Єдність мети стратегічного та інноваційного управління, усвідомлення важливості інновацій в діяльності організації призвело до виникнення поняття «стратегічне управління інноваціями» (інноваційною діяльністю).

Разом з тим, для проаналізованих визначень зберігаються обмеження, що мають місце в визначеннях понять «інновація» і «інноваційний менеджмент». Незважаючи на усвідомлення важливості стратегічного управління система інноваційного управління (управління інноваційною діяльністю) виявляється відірваною від загального управління організацією.

Слід розрізняти поняття «управління інноваційною діяльністю», де інновація є характеристикою результату «виробництва», а система управління може мати як інноваційний, так і традиційний характер, та «інноваційне

управління». В цьому випадку інновація виступає характеристикою управління, тобто сама система управління повинна мати інноваційні елементи. В останньому випадку інноваційний менеджмент виступає функцією стратегічного менеджменту і нерозривно з ним пов'язаний, так як спрямований на формування конкурентних переваг і забезпечення конкурентоспроможності організації.

В умовах постіндустріального розвитку поняття «інноваційне управління» більш точно відображає суть змін процесів в організації і ролі інновацій, ніж «управління інноваційною діяльністю». По-перше, розробкою інновацій займаються не тільки вузькоспеціалізовані організації, але і все частіше організації відкривають власні інноваційний відділи, робота яких зводиться не тільки до створення або вдосконалення продукту, технології, а й формуванню нових моделей бізнесу, по-друге, визначення напрямів інноваційної діяльності підприємства здійснюється на основі загальних цілей і завдань, ресурсного забезпечення, факторів ризику. Крім того, стратегічний аналіз є основою для вдосконалення діяльності підприємства і сфер застосування інновацій.

Таким чином, можна зробити висновок, що інноваційне управління – це частина, напрямок стратегічного управління організацією, при якому інновації розглядаються як об'єктивна умова її існування і зростання. Інновація скоріш за все навіть не засіб конкурентної боротьби, а «стиль життя» організації.

В такому розумінні інноваційне управління набуває нових рис:

- інновації як об'єкт управління стають засобом досягнення поставлених цілей і використання ринкових можливостей, організація набуває рис і асоціює себе як організацію інноваційного типу;
- застосування інновацій знаходить своє відображення в збільшенні економічної та соціальної ефективності організації;
- стратегії організації набувають активний характер і ґрунтуються на пошуку і реалізації нових ринкових можливостей, а стратегічний маркетинг – на виявленні та вивченні прихованих потреб споживачів;
- контур управління: стратегічний акцентується на досягненні конкурентних переваг, які формуються з недоліків конкурентів або їх незнання ринку, поточний – організації інноваційного процесу, оперативний – забезпеченні ефективності і досягнення результатів окремих процесів інноваційної діяльності організації;
- базою для стратегічного управління виступають організаційні інновації, поточної і оперативної – інноваційні процеси та об'єкти (товари);
- специфічними інструментами управління стають інноваційні проекти, брендинг, менеджмент (управління процесами злиття і поглинань), інжиніринг

та реінжиніринг процесів, загальне управління якістю (як умова безперервного вдосконалення процесів) тощо;

- особливого значення набуває інноваційна культура, що базується на розгляді знань як форми основних цінностей організації, розвитку і підтримки навчання, самонавчання, нові способи організації взаємин між членами колективу в процесі діяльності.

Аналіз літератури з інноваційного менеджменту свідчить, що більшість українських авторів розглядає систему інноваційного управління, виходячи з тих обмежень, які вказані вище, тобто за допомогою накладання на інноваційний процес елементів і принципів стратегічного управління. Такий підхід можна зустріти в роботах: Й. Петровича, О. Кривешко, І. Ступак [7, с.82] та інших. Можна не заперечувати проти такого підходу, але він є спрощеним. Крім того, даний підхід має ряд недоліків:

- відсутній чіткий зв'язок між загальною стратегією організації і її інноваційною діяльністю, в результаті – управління інноваціями відходить на другий план, в більшій частині є об'єктом тактичного і оперативного менеджменту;

- інноваційна діяльність обмежується технологічними і продуктовими інноваціями (хоча можна погодитися з тим, що вони є визначальними в досягненні конкурентних переваг організації) і практично не враховується важливість організаційних інновацій;

- зрідка автори звертають увагу на можливість інновації самої стратегії організації, а в умовах зростання конкуренції даний аспект грає важливу роль, так як одна і та ж мета може мати кілька варіантів досягнення.

Таким чином, запропонована на сьогодні модель управління інноваційною діяльністю організації доцільна тільки для рівня оперативного управління. Модель системи стратегічного інноваційного менеджменту тільки ще формується і не є закінченою.

Передбачається, що система інноваційного менеджменту організації повинна утворюватися як з урахуванням принципів стратегічного менеджменту, так і специфіки інноваційного процесу. Стратегічне планування можна розглядати як функцію інноваційного менеджменту, визначаючи його метою побудову схеми інноваційної поведінки компанії на ринку. Передумови інновацій можуть бути як внутрішні, так і зовнішні.

Алгоритм реалізації етапів стратегічного інноваційного менеджменту має традиційний характер, проте пошук застосування можливих інновацій відбивається на кожному з етапів. При цьому враховуються положення інноваційного менеджменту:

- а) будь-яка інновація реалізується на основі інноваційного циклу;

б) розраховується фактичний і майбутній інноваційний потенціал організації;

в) формуються стадії життєвого циклу інновації та організації;

г) основою інноваційної діяльності виступає інноваційний процес.

В інноваційному процесі, в свою чергу, прийнято виділяти такі фази або стадії:

- фундаментальні дослідження (отримання або поява нових наукових знань);

- науково-дослідні роботи (створення і випробування прототипу);

- дослідно-конструкторські розробки (вироблення технології, способів, методів виробництва, ноу-хау);

- комерціалізація і виробництво (здійснення маркетингу, бізнес-планування, патентно-правового й економічного захисту, забезпечення обладнанням, випуск продукції);

- продаж товару, а також ліцензій і патентів (організація системи експлуатації та сервісу, надання технічної допомоги);

- завершення інновації (згорання виробництва, переобладнання, перекваліфікація).

З урахуванням вищевикладеного, реалізацію етапів стратегічного інноваційного менеджменту можна представити таким чином:

1. Формулювання місії, цілей, завдань, забезпечення організації. Місія визначає цілі та завдання існування і розвитку організації. В умовах ринку діяльність організації носить суспільний характер і спрямована на задоволення суспільних потреб. У свою чергу різноманіття потреб породжує множинні місії організацій, цілей їх діяльності, а значить, і способів їх досягнення. Поява нових потреб може бути умовою виникнення нових організацій, зміни видів діяльності, форм існування бізнесу. Таким чином, зміни факторів зовнішнього середовища викликає відповідні зміни внутрішнього середовища організації і є основою для організаційних інновацій.

До внутрішніх цілей організації, пов'язаних з інтересами власників, працівників, можна віднести: зростання вартості підприємства, розвиток підприємства, збільшення доходів і прибутку, тобто здебільшого зазначені цілі пов'язані з ефективністю бізнесу і організацією основних процесів, характеристик товарів, що випускаються, а відповідно виступають як передумови всіх видів інновацій (продуктових, технологічних, організаційних).

Успіх організації в умовах конкуренції багато в чому залежить від її конкурентоспроможності. Конкурентне середовище впливає як на інновації, так і на конкурентоспроможність підприємства, і пов'язує обидві категорії: чим

вище рівень конкуренції, тим вище необхідність застосування радикально нових форм і способів ведення конкурентної боротьби за допомогою вдосконалення виробництва, технологій, процесів, продукції, тобто потреба в інноваціях. Сукупність удосконалень формує інноваційний потенціал підприємства, який є частиною конкурентного потенціалу і конкурентних переваг організації.

Разом з тим для їх створення потрібні певні інновації, розмір яких залежить від стратегічної орієнтації бізнесу, проведеної державної політики, рівня розвитку макросередовища, вимог покупців.

У всіх прикладах інноваційна діяльність підприємця (їх сукупності у вигляді об'єднання осіб в підприємство) спрямована на забезпечення за допомогою нововведень ефективності бізнесу. Однак в умовах постіндустріального розвитку суспільства категорія ефективності повинна враховувати не тільки економічний, а й соціальний аспекти.

Загальною властивістю інновацій та конкурентоспроможності є їх динамічний характер. Єдиною стійкою конкурентною перевагою є постійний рух вперед, постійні зміни у всіх сферах діяльності, що в свою чергу передбачає інновації різного виду.

Для забезпечення конкурентоспроможності організація повинна реалізовувати інноваційну стратегію як базову. Інструментом її реалізації може бути стратегічний маркетинг.

Визначальною умовою реалізації нової ідеї на практиці є цілеспрямованість дій суб'єкта. В рамках організації вона створюється за допомогою управління інноваціями.

2. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища організації. Реалізація інноваційної діяльності залежить від інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал – це наявність і збалансованість ресурсів, рівень розвитку яких достатній для здійснення ефективної інноваційної діяльності або певна характеристика здатності економічної системи до зміни, поліпшення, прогресу на основі трансформації наявних ресурсів в новий якісний стан. Він включає: організаційний і інституційний механізми, що забезпечують інноваційну діяльність. Інноваційний потенціал містить невикористані, передбачувані (приховані) можливості ресурсів, які можуть бути приведені в дію для реалізації інноваційної стратегії.

Інноваційний потенціал організації залежить, перш за все, від сукупності знань, включаючи нові, якими вона володіє, і рівня кваліфікації її працівників.

Аналіз адаптивності проводиться на основі визначення стану зовнішнього середовища і способів конкуренції для забезпечення перемоги на ринку. Це накладає свій аспект на визначення можливостей в майбутньому.

3. Формування ключових компетенцій організації. Як стверджують Л. Фаел і Р. Ренделл, поряд з традиційними видами конкуренції за ринки готової продукції (конкуренція в координатах ціна-частка ринку), домінування в ключових продуктах і швидкості розробки продукції, з'являється новий тип конкуренції – конкуренція за компетенцію (здатність створювати нові види бізнесу або новий конкурентний простір – ключова компетенція). На їхню думку, ключова компетенція – творче об'єднання безлічі технологій навколо знання потреб і запитів споживача, маркетингова інтуїція, знання і вміння, що дозволяють управляти ними таким чином, щоб досягти синергії [4, с.368].

Формування компетенції пов'язано з інтеграцією існуючих знань з потоком нових знань про людей (явні – наприклад, соціалізація, правила, норми, культура і неявні, наприклад – аналітичні, задокументовані розуміння), про капітал (патентування, наприклад, ключові навички, вміння, підготовка, документація і характерні для окремого продавця, наприклад, внутрішній і зовнішній досвід).

За К. Прахаладом і Г. Хемелом ключові компетенції повинні задовольняти умовам: приносити покупцям реальні вигоди, бути складно імітованими (нематеріальна форма), забезпечувати доступ до безлічі ринків [13, с. 281-293].

Сьогодні усвідомлено, що джерелом компетенцій є знання (дані, інформація), ноу-хау («здатність діяти конкретним способом згідно визначеним цілям або процесам»), навички, здібності, технології, відносини (поведінка, тотожність, бажання (прагнення) [13, с.295]. Реалізуючи ланцюжок "дані-інформація-знання-досвід" фірма сприяє виникненню, закріпленню, розвитку своїх компетенцій.

П. Друкер відносить до джерел нових ідей, що дозволяють формувати конкурентні переваги організації [2, с.63-89]:

а) зовнішні: демографічні зміни, зміни в сприйняттях, настроях і ціннісних установах, нові знання;

б) внутрішні: несподівані події, неконгруентність, нововведення, засновані на існуючих недоліках і слабких місцях діючих процесів, раптові зміни в структурі галузі і ринку.

І. Ансофф вважає, що у формуванні конкурентних переваг організації значну роль відіграють рівень і якість НДДКР, стратегічні технологічні чинники (інвестиції в НДДКР, нова технологія і динаміка її розвитку, динаміка відновлення продукції тощо) [1, с.318-329].

Оскільки в умовах постійної зміни зовнішнього середовища обсяг і структура компетенцій повинні постійно розвиватися з тим, щоб забезпечити їх достатність, фахівці вводять поняття «динамічні здатності», визначаючи їх як

вміння фірми інтегрувати, створювати і перебудовувати внутрішні і зовнішні компетенції у відповідь на швидкі зміни зовнішнього середовища [13, с.319-325].

Їх формуванню сприяють наявність накопичених знань, повторювані дії і акції, кодифікація накопиченого досвіду у вигляді формальних процедур або технологій і його закріплення в певних і розмежованих областях і функціях підприємства. Таким чином, наявність компетенції і динамічних здібностей дозволяє організації створювати конкурентні переваги.

Процес створення конкурентної переваги за теорією життєвого циклу включає: зародження конкурентної переваги, прискорене нарощування конкурентної переваги, уповільнення росту (наприклад, при прояві сильних конкурентів і тенденції розриву між реальним станом і зміною ситуації), період зрілості, який пов'язаний з підтримкою рівня накопичених конкурентних переваг і максимальним використанням результатів, спад життєвого циклу в результаті втрати конкурентної переваги. Для продовження часу процвітання та запобігання втрати конкурентної переваги організація повинна проводити постійне системне оновлення діяльності і багаторазові стратегічні наступи.

Якщо конкуренти скопіювали або засвоїли конкурентні переваги організації, то вони стають власниками стандартів конкуренції. Стандарти конкуренції описують мінімальний рівень, який повинна мати організація, щоб бути конкурентоспроможною, тобто мати можливість слідувати політиці конкуренції. Конкурентні переваги діють перш за все в фокусі конкуренції. За його межами вони мають лише другорядне значення.

Фокус конкуренції – це пріоритети, якими користуються покупці товарів і послуг при виборі постачальника. Це можуть бути властивості товару або послуги, умови продажу, імідж організації і все те, що зараз є найбільш привабливим для покупців, чим забезпечуються найбільші виграші і переваги на ринку. У той же час жоден тип конкурентної переваги не буде достатнім і довготривалим, якщо підприємство не зможе захистити себе від проникнення на ринок конкурентів.

4. Розробка стратегії досягнення цілей. Основою для створення і утримання конкурентних переваг є стратегія інноваційного розвитку організації, яка націлена на максимальне задоволення потреб, з одного боку, і всебітне використання можливостей виробництва, інноваційного, науково-технічного і інтелектуального потенціалу підприємства – з іншого. Залежно від співвідношення потреб і можливостей, їх інтенсивності, специфіки і рівня розвитку змінюється і характер управління інноваційною діяльністю підприємства. Вони взаємодоповнюють один одного і разом вносять в економічне зростання більше, ніж кожна з них окремо.

5. Оцінка альтернативних сценаріїв реалізації стратегії, реалізація стратегії, оцінка досягнутих результатів, коригування цілей і завдань. Основою реалізації стратегії виступає стратегічний план, в якому повинні бути відображені пріоритетні напрямки діяльності, де застосовуються стратегії; виділені ресурси для досягнення цілей; напрямки нарощування конкурентного потенціалу, в тому числі інноваційного. Інструментами реалізації стратегії можуть бути: управління по цілям, проектне або програмне управління, управління на основі системи збалансованих показників та інші.

Ефективний аналіз і контроль реалізації стратегії, який заснований на порівнянні її кінцевих цілей з поточним станом, дозволяє підвищити стійкість економічної діяльності організації.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що в умовах зростання конкурентного тиску інновації стають визначальними конкурентними перевагами організації, а інноваційна діяльність набуває стратегічний аспект. Відповідно інноваційний менеджмент можна розглядати як частину стратегічного менеджменту і до нього застосовуються принципи стратегічного управління.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Друкер. – М.: Чембер Интернэшнл, 1992. – 351 с.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767с.
4. Курс МВА по стратегическому менеджменту: Пер. с англ. / Под ред. Л. Фаэла, Р. Рэнделла. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 608 с.
5. Менар К. Экономика организаций / К. Менар. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
6. Оголева Л.Н. Реинжиниринг производства: уч. пособие / Л.Н. Оголева, Е.В. Чернецова, В.М. Радиковский. – М.: Кнорус, 2005. – 304 с.
7. Петрович Й.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю промислового підприємства: моногр. / Й.М. Петрович, О.В. Кривешко, І.О. Ступак. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. – 228 с.
8. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. / М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
9. Розвиток стратегічних підходів до управління підприємством у нестабільних умовах: кол. моногр. / За ред. В.І. Захарченко. – Донецьк: Ноулідж, 2014. – 188 с.

10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2006. – 400 с.

11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 886 с.

12. Федорова Л.М. Инновационное и стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия / Л.М. Федорова // Вестник Чебоксарского кооперативного института. – 2008. – №1. – С. 57-63.

13. Хэмел Г. Стратегическая гибкость: Пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прохалад, Г. Томас, Д. О`Нил. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.

ІНТЕГРАЦІЙНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

О.М. Гуцалюк

Питання забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання являються вельми актуальними впродовж досить значного періоду часу. Їх актуальність базується не на відсутності розробок чи браку досліджень в сфері управління конкурентоспроможністю підприємств. На теперішній час існує вагомий доробок у сфері теоретичної ідентифікації концептів «конкуренція» та «конкурентоспроможність» (представлено в роботах таких учених-економістів як Л.І. Піддубна [13], К.К. Прахалад [18] та Ю.Б. Іванов [7]). Також дослідники висвітлили питання оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств (окреслено в розробках В.А. Павлова [12] та О.Г. Янкового зі співавторами [8]), формування контурів управління конкурентоспроможністю (це роботи таких авторів як, наприклад, А.А. Пилипенко з співавторами [16], М.В. Мальчик [9] та А.Е. Воронкова [3]), розробки конкурентної стратегії (класичним прикладом тут є праці М. Портера [14] та Р.А. Фатхутдінова [20]) тощо.

Разом з тим висока турбулентність середовища господарювання, наявність проривних інновацій разом з загальною активізацією інноваційної діяльності, поява нових форм господарювання та організації технологічного процесу призводять до виникнення нових аспектів, які вимагають певного адаптування наявного теоретико-методологічного базису за всіма сферами економіки. Саме це й виступає основою підтримки неспадаючої актуальності питань формування та управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. Одним з подібних факторів є появлення інтеграційних форм взаємодії підприємств, в рамках яких з'являється феном поєднання відносин конкуренції та кооперації (даний феномен описаний в роботах К.К. Прахалада [18] та Н.І. Чухрай [21]).

Вплив інтеграційного підґрунтя на логіку, перебіг процесу та організацію управління конкурентоспроможністю описано в роботах В.М. Горбатова [5] (дослідив вплив типу інтеграційної структури та стадії її життєвого циклу на рівень конкурентоспроможності), Л.Г. Шемаєвої [22] (висвітлила стратегічну взаємодію підприємств як елемент зростання конкурентоспроможності) та Т.В. Ускової [15] (дослідила феномен кластерної інтеграції в контексті її впливу на регіональну конкурентоспроможність). Автором даного дослідження [6] в свою чергу також розглядалися питання дослідження впливу синергії

інтеграційної взаємодії на параметри інтеграційної стратегії підвищення конкурентоспроможності корпоративних підприємств.

Разом з тим у всіх перелічених дослідження [5; 6; 15; 22] взаємодії інтеграції та конкурентоспроможності не відображено врахування такого відносного нового для вітчизняної наукової думки напрямку дослідження як розвиток транскордонного співробітництва. Це при тому, що дослідженнями особливостей організації транскордонного співробітництва займалися такі автори як Н. Мікула [11] (розроблена методологічна схема формування та оцінювання ефективності функціонування транскордонного регіону), І.В. Артџомова зі співавторами [19] (висвітлено актуальні проблеми транскордонного співробітництва та означено його роль в інтеграційних процесах державного рівня), В.С. Кравців [17] (дослідив форми та тенденції розвитку євро регіонального співробітництва), Л.М. Газуда [4] (висвітлено особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами транскордонного співробітництва) та багато інших.

Звернемо увагу, що в зазначених працях головна увага приділялась саме налагодженню транскордонного співробітництва чи організації взаємодії його учасників в рамках ланцюгів створення вартості. Цілком зрозумілим є те, що формування таких ланцюгів ґрунтується на феномені інтеграції. Разом з тим зазначені автори [11;17;19] не розглядали інтеграцію у зв'язку з оцінкою отримання учасниками інтеграційної взаємодії переваг у конкурентній боротьбі. Навіть інтеграція в більшості випадків досліджувалася лише в контексті формування відповідних контурів державного регулювання в межах означених Законом України «Про транскордонне співробітництво (в частині утворення органів транскордонного співробітництва та розробки й реалізації відповідних державних програм). З оглядом на це метою даного дослідження обрано оцінку можливості отримання додаткових конкурентних переваг від інтеграції та вивчення особливостей їх реалізації на транскордонних ринках.

Важливість вивчення інтеграційного підґрунтя конкурентоспроможності суб'єктів транскордонного співробітництва підтверджується й емпіричним шляхом. Так, згідно даних [17, с. 9-11] в Україні зареєстровано 12 індустриальних парків, налічується 10 євро регіонів, розвивається прикордонна торгівля, створено декілька транскордонних кластерів (наприклад, «Польсько-білорусько-український» та «Транскордонний кластер інновацій»). Індикативні асигнування програм сухопутних кордонів «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» та «Румунія – Молдова – Україна» за період 2007-2013 рр. становили 68,6 млн. євро та 126,7 млн. євро відповідно; програма морського басейну «Чорне море» – 17,3 млн. євро [11, с. 90-91]. Разом з тим, національні суб'єкти господарювання приймали участь менше ніж у 20% програм транскордонного співробітництва

Європейського інструменту сусідства та партнерства (ПТС ЄІСП) [17, с. 11], що свідчить про наявність певного потенціалу розширення інтеграційної взаємодії.

Тут слід підтримати З.С. Варналія [2, с. 687] щодо наявності ряду позитивних наслідків від поширення транскордонного співробітництва. До головних з них слід віднести: зростання обсягів угод зі співробітництва, розвиток інфраструктури взаємодії, удосконалення менеджменту знань та провадження спільних наукових досліджень, нарощування потенціалу вирішення спільних чи однотипних проблем, гармонізація інститутів стратегічної взаємодії учасників транскордонних кластерів, зростання інвестицій та активізація інноваційної діяльності, поява можливості кооперації у реалізації інфраструктурних рішень тощо. Як можна побачити, більшість з перелічених передумов поширення транскордонного співробітництва пов'язані як з нарощуванням конкурентного потенціалу окремих суб'єктів господарювання, так і з розвитком їх стратегічної взаємодії з іншими суб'єктами. З оглядом на це нами робиться наголос на необхідності створення та поширення інтеграційної парадигми формування конкурентоспроможності суб'єктів (учасників) транскордонного співробітництва, основу якої становитиме представлена на рис. 1 ієрархія.

Висвітлення зазначеної парадигми являтиме собою опис поданих на рис. 1 рівнів. З нього можна побачити, що нами передбачається співвіднесення різного роду факторів виникнення конкурентних переваг з стимулами поширення інтеграційних процесів (передбачено на першому, початковому рівні ієрархії – рівні створення підґрунтя з оцінювання доречності інтеграції). Базуючись на детальній характеристиці авторського розуміння подібного співвіднесення, яке оприлюднено у [6], нами доводиться доречність виокремлення конкурентних переваг безпосередньо від транскордонної інтеграційної взаємодії (це певною мірою перетинається з розробками дослідників у сфері забезпечення міжнародної конкурентоспроможності, такими як в [13;14], але носить суттєво іншу природу).

Виділення таких конкурентних переваг передбачено на другому рівні означеної на рис. 1 ієрархії, який означено як «Вплив транскордонного співробітництва». В рамках складових даного рівня використана доволі цікава пропозиція Н. Мікули [11, с. 28-30] щодо наявності відцентрових тенденції регіонального розвитку. Мається на увазі, що найбільший рівень розвитку в країні притаманний центральним регіонам з поступовим його зменшенням по відношенню до периферії. Відповідно транскордонне співробітництво є інструментом зміни напрямку даної тенденції. Дійсно, суб'єкти прикордонних регіонів за рахунок інтеграції можуть отримати доступ до додаткових конкурентних переваг, що цілком відповідає означеним на рис. 1 мотивам старту інтеграційної взаємодії.

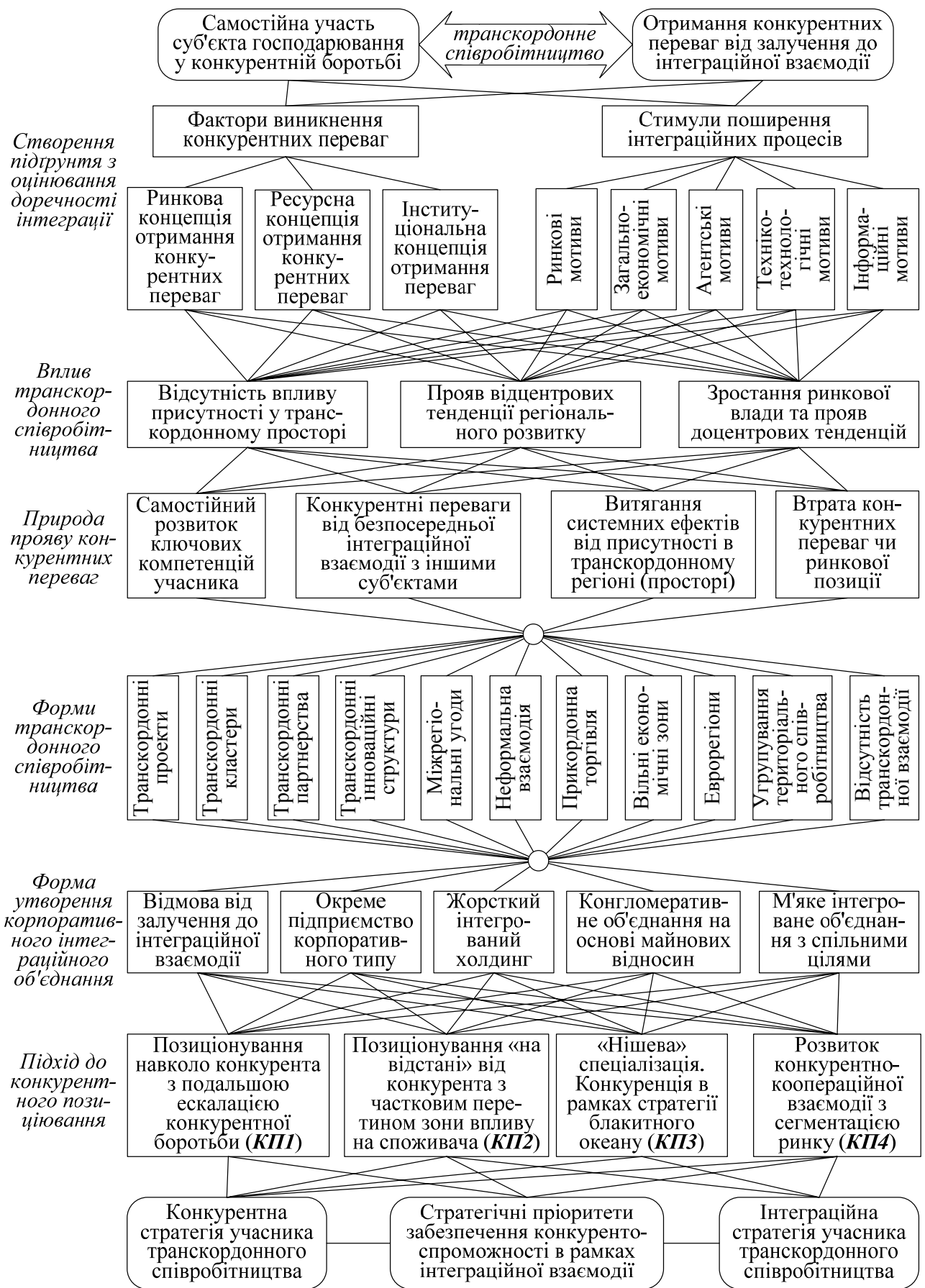


Рис. 1. Ієрархічне представлення інтеграційної парадигми отримання конкурентних переваг суб'єктами транскордонного співробітництва

Відмінності в рівні розвитку транскордонних регіонів постають основою для залучення суб'єктами господарювання кращих практик господарювання, що в кінцевому випадку надає їм додаткових конкурентних переваг. У даному випадку створення таких переваг може базуватися як на інтеграційному підґрунті, так і реалізовуватися поза рамками інтеграційної взаємодії. Така диференціація можливостей створення конкурентних переваг обумовила введення до поданої на рис. 1 ієрархії наступного, третього, рівня ієрархії. Даний рівень (рівень «природа прояву конкурентних переваг») розкривається як визначення прояву інтеграційних стимулів на фактори конкурентоспроможності учасників транскордонного співробітництва (як відображення впливу цих стимулів на наявність та силу прояву факторів конкурентоспроможності). Особливістю даного рівня є передбачення можливості втрати конкурентних переваг чи ринкової позиції після провадження інтеграційних процесів. Дійсно, хоча інтеграція може призводити до негативних ефектів та зворотної синергії, більшість з дослідників [1; 10] розглядає її лише як позитивне явище.

Говорячи про природу конкурентних переваг слід обов'язково звернути увагу на можливості їх реалізації які визначають регламентацією угод щодо здійснення транскордонного співробітництва. Дійсно, обрані в певному регіоні форми транскордонного співробітництва (відображені четвертим рівнем поданої на рис. 1 ієрархії) тією чи іншою мірою впливають на поведінку підприємств.

Введення до рис. 1 відповідного рівня ієрархії базувалося на дослідженнях В.С. Кравціва [17, с. 19-22], в якому представлено експертне опитування представників органів місцевої влади, які регламентують ті чи інші аспекти транскордонного співробітництва (опитано 91 респондент з 16 областей). Найбільш дієвою формою за результатами даного дослідження виявилися міжрегіональні угоди (17,8% респондентів означило дану форму як найбільш дієву з точки зору забезпечення регіонального розвитку), транскордонні проекти (24% респондентів підтримало дану форму розвитку) та транскордонні партнерства (означено у відповідях 15,6% респондентів). Дані результати підтверджують вагомість саме інтеграційної взаємодії окремих суб'єктів господарювання як підґрунтя появи додаткових конкурентних переваг.

Далі зазначимо, що в прямій залежності від форми організації транскордонного співробітництва та форми організації регулювання такого співробітництва знаходяться й параметри бізнес-моделі корпоративного інтеграційного об'єднання (КІО). Більш того, в залежності від обраного базису створення переваг буде визначатиметься й форма організаційно-структурної побудови суб'єкта транскордонного співробітництва. З оглядом на це, вводиться наступний, п'ятий, рівень запропонованої ієрархії моделі. Цей рівень визначає організаційну форму утворення КІО. Для цілей даного дослідження

використано агрегований перелік КІО, розподілених за ознакою жорсткості та сили обмежень на діяльність учасників інтеграційної взаємодії (розподіл за ознакою «м'якості» та «жорсткості» інтеграції).

Визначившись з формою утворення КІО, на наступному рівні визначається підхід до конкурентного позиціонування. На рис. 1 (на шостому рівні ієрархії) використано один з доволі поширених (загальноприйнятих) підходів до опису такого позиціонування. При цьому слід зробити акцент на певних відмінностях в змістовному наповненні даного рівня ієрархії. Такі відмінності, по-перше, базуються на означених в роботах [4;11;17;19] особливостях транскордонного співробітництва. Тут мається на увазі, що зростання конкурентоспроможності суб'єктів транскордонного співробітництва базується на створенні особливих переваг на регіональному рівні. Відповідно й конкурентне позиціонування у більшому ступені відбувається не по відношенню до окремих конкурентів, а в рамках позиціонування певного прикордонного регіону (хоча й з самостійним виробленням відповідної конкурентної стратегії окремими його представниками). Отже, по-друге, саме в умовах транскордонного простору (особливо для таких форм співробітництва, що визначені на рис. 1 на четвертому рівні ієрархії, як кластер чи партнерство) особливе посилення мають розглянуті у [18;21] відносини кооперації. Їх наявність задекларована як один з можливих варіантів конкурентної поведінки (подано як елемент «Розвиток конкуренто-коопераційної взаємодії з розподілом сегментів ринку»), яка проявляється в межах прикордонних регіонів різних країн.

Завершується наведена на рис. 1 ієрархія ідентифікацією складових конкурентної та інтеграційної стратегій КІО. Відмінністю авторських пропозицій у даному разі є передбачення взаємного збагачення окремих складових даних стратегій. Таке збагачення стратегій, як і використання наведеної на рис. 1 ієрархії в цілому, може бути реалізовано на різних рівнях національної економічної системи. Для макро- та мезорівнів цінність поданої на рис. 1 схеми бачиться в можливості більш обґрунтованого вибору форм організації управління транскордонною взаємодією (в частині їх підпорядкування розвитку наявних у суб'єктів транскордонного співробітництва ключових компетентностей та в частині створення середовища витягання системних ефектів від взаємодії).

По відношенню до мікрорівня зазначимо, що орієнтація на подану на рис. 1 схему дозволяє окремому суб'єкту господарювання з прикордонного регіону сформулювати стратегічний профіль його розвитку, узгоджений з правилами залучення до транскордонного співробітництва на інтеграційному підґрунті. Як можна побачити з таблиці 1, формування елементів даного профілю змістовно відбувається як попарне співвіднесення окремих рівнів розробленої автором ієрархії. Наприклад, означені в таблиці 1 варіанти прояву конкурентних переваг

визначені співвіднесенням поданих на першому рівні ієрархії факторів виникнення конкурентних переваг та стимулів поширення інтеграційних процесів. Іншим прикладом є представлений перелік акселераторів інтеграційного зростання, базований на зіставленні природи конкурентних переваг з формами транскордонного співробітництва.

Головною метою введення представленого у таблиці 1 профілю є визначення особливостей конкурентної поведінки певного учасника транскордонної взаємодії. Як можна побачити з таблиці 1, елементи розробленого профілю розподілені між означеними на нижчому рівні поданої на рис. 1 ієрархії інтеграційної та конкурентної стратегії. В практичній площині реалізація авторських пропозицій базується на означеному у таблиці 2 розподілу елементів запропонованого стратегічного профілю за типами конкурентної поведінки суб'єктів господарювання, що були означені на передостанньому рівні ієрархії.

Охарактеризоване у таблиці 2 підхід до конкурентного позиціонування базується на початковому рішенні суб'єкта господарювання щодо залучення до інтеграційної чи коопераційної взаємодії.

Таблиця 1

Стратегічний профіль формування конкурентоспроможності суб'єктів транскордонного співробітництва

Елемент профілю (<i>П</i>)	Варіанти реалізації елементів профілю в межах господарської діяльності суб'єкта транскордонного співробітництва				
Складові конкурентної стратегії учасника транскордонного співробітництва					
П1 Базова стратегія конкуренції (за М. Портером [14])	П1.1 Стратегія лідерства за витратами	П1.2 Стратегія широкої диференціації	П1.3 Сфокусована стратегія низьких витрат	П1.4 Сфокусована стратегія диференціації	П1.5 Стратегія оптимальних витрат
П2. Базова стратегія розвитку	П2.1 Стратегія підтримки стабільності		П2.2 Стратегія розвитку (обмеженого чи інтеграційного)		П2.3 Стратегія скорочення
П3 Активність конкурентної боротьби	П3.1 Атакуюча стратегія наступу	П3.2 Стратегія оборони або стратегія утримання ринкових позицій		П3.3 Індиферентна стратегія уникнення	П3.4 Стратегія відступу
Пріоритети забезпечення конкурентоспроможності в рамках інтеграційної взаємодії					
П4 Маркетингове та ринкове позиціонування	П4.1 Залучення нового бренду	П4.2 Розширення репутаційних активів	П4.3 Консолідація витрат на маркетинг	П4.4 Збільшення ринкової влади	П4.5 Інтегровані маркетингові комунікації
П5 Формування логістичної системи й збут	П5.1 Об'єднання клієнтських мереж	П5.2 Розширення SCM-мереж та логістичної взаємодії		П5.3 Розвиток каналів розподілу та сервісу	П5.4 Прояв комбінаторної унікальності
П6 Технологія та способи господарювання	П6.1 Збільшення залучення інноваційних способів роботи		П6.2 Підвищення якості за рахунок перерозподілу контролю за виробами		П6.3 Доступ до нового устаткування та нових технологій

Продовження таблиці 1

Елемент профілю (<i>П?</i>)	Варіанти реалізації елементів профілю в межах господарської діяльності суб'єкта транскордонного співробітництва				
П7 Витрати та доступ до ресурсів	П7.1 Формування складної для відтворення комбінації ресурсів	П7.2 Збільшення всіх видів потенціалу	П7.3 Максимізація ресурсного потенціалу	П7.4 Поширення знань про зони ресурсів	
П8 Організація процесів управління	П8.1 Відбір найбільш ефективних форм взаємодії	П8.2 Нівелювання транзакційних витрат	П8.3 Розвиток корпоративної культури	П8.4 Відбір кращих форм управління та мотивації	
П9 Оптимізація архітектурного представлення	П9.1 Створення інституційного середовища взаємодії	П9.2 Консолідація рідких ресурсів й технологій їх обробки	П9.3 Оптимізація організаційної структури та розмірів КЮ	П9.4 Відбір найбільш ефективних форм ведення діяльності	
П10 Інформаційна підтримка й обмін знанням	П10.1 Мобільність отримання інновацій й знань	П10.2 Інтенсифікація інформаційного обміну	П10.3 Зростання швидкості дифузії знань	П10.4 Подолання інституційних пасток	П10.5 Зростанні цінності консолідованої інформації
Складові інтеграційної стратегії учасника транскордонного співробітництва					
П11 Базова стратегія	П11.1 Зовнішньої трансформації (поширення чи скорочення КЮ)	П11.2 Бізнес-співробітництва (інтегрованої поведінки)	П11.3 Операційної консолідації та формування мереж взаємодії	П11.4 Консолідованого захисту наявних ринкових позицій	
П12 Вибір форми утворення КЮ	П12.1 Окреме корпоративне підприємство	П12.2 Жорсткий інтегрований холдинг	П12.3 Конгломерат на основі майнових відносин	П12.4 М'яке інтеграційне об'єднання	
П13 Акселератор інтеграційного зростання	П13.1 Інституційне й культурне оновлення	П13.2 Розширення ринкової влади	П13.3 Економія масштабу виробництва	П13.4 Витягання сітьових ефектів	П13.5 Захисту та захоплення позицій

Авторська гіпотеза у даному випадку полягає у визначенні ступеню поширення такої взаємодії та регламентації впливу даної взаємодії на параметри конкурентної поведінки суб'єкта.

Таким чином, авторські пропозиції зводяться до розробки технології ідентифікації та розвитку сфер прояву конкурентних переваг, що виникають під час транскордонної взаємодії окремих суб'єктів господарювання.

**Обґрунтування параметрів конкурентного позиціонування
суб'єктів транскордонного співробітництва**

Елемент стратегічного профілю (<i>{P}</i>)	Рекомендовані елементи профілю в розрізі означеного на рис. 1 типу конкурентного позиціонування (<i>{KPP}</i>)			
	КП1	КП2	КП3	КП4
П1. Базова стратегія конкуренції	П1.1, П1.3	П1.2, П1.4	П1.3, П1.4	П1.2, П1.5
П2. Базова стратегія розвитку	П2.2	П2.1 – П2.3	П2.1, П2.2	П2.2
П3. Активність конкурентної боротьби	П3.1	П3.2 – П3.4	П3.2, П3.3	П3.2, П3.3
П4. Маркетингове та ринкове позиціонування	П4.1, П4.2	П4.2 – П4.4	П4.2, П4.3	П4.2, П4.5
П5. Формування логістичної системи й збут	П5.3	П5.2, П5.3	П5.4	П5.1, П5.2
П6. Технологія та способи господарювання	П6.2	П6.1 – П6.3	П6.3	П6.1 – П6.3
П7. Витрати та доступ до ресурсів	П7.2, П7.3	П7.2, П7.4	П7.1	П7.4
П8. Організація процесів управління	П8.4	П8.1, П8.3	П8.3, П8.4	П8.1, П8.2
П9. Оптимізація архітектурного представлення	П9.2, П9.4	П9.3	П9.2, П9.4	П9.1
П10. Інформаційна підтримка й обмін знанням	П10.1, П10.5	П10.4	П10.1	П10.2, П10.3
П11. Базова стратегія	П11.1	П11.1	П11.4	П11.3, П11.2
П12. Вибір форми утворення корпоративного об'єднання	П12.1, П12.3	П12.1, П12.3	П12.1	П12.4
П13. Акселератор інтеграційного зростання	П13.5	П13.1	П13.2, П13.5	П13.3, П13.4

Література

1. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности : науч. моногр. / А.Я. Бутыркин. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : моногр. / за ред. З.С. Варналія. – К. : 2007. – 720 с.
3. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : моногр. / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 427 с.
4. Газуда Л.М. Реалізація спільних проектів транскордонного співробітництва / Л.М. Газуда, М.А. Рубін. – Ужгород : Видавництво ФОП Сабов А.М., 2015. – 276 с.
5. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса : моногр. / В.М. Горбатов. – Х. :

ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.

6. Гуцалюк О.М. Інтеграційний базис управління конкурентним позиціонуванням корпоративних підприємств / О.М. Гуцалюк // Бізнес-навігатор. – 2017. – Вип. 4-1 (43). – С. 136–142.

7. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : научное издание / Колл. авторов. – Харьков. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

8. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : моногр. / за ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

9. Мальчик М.В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий : моногр. / М.В. Мальчик. – Донецк-Ровно : ЧП Лапсюк В.А., 2010. – 216 с.

10. Мичурина О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности : моногр./ О.Ю. Мичурина. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 287 с.

11. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції : моногр. / Н.А. Мікула, В.В. Засадко. – К. : НІСД, 2014. – 316 с.

12. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. – Д. : Видавництво ДУЕП, 2006. – 276 с.

13. Піддубна Л.І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення / Л.І. Піддубна. – Х. : ВД «Інжек», 2011. – 400 с.

14. Портер М. Международная конкуренция: пер. с. англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щекина. М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

15. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона : монография / колл. авт. под рук. Т.В. Усковой. – Вологда : Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.

16. Пилипенко А.А. Конкурентоспроможність продукції промислового підприємства: організація управління та маркетингове забезпечення : моногр. / А.А. Пилипенко, О.В. Фартушняк, І.Ю. Пасічник. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2017. – 280 с.

17. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / наук. ред. В.С. Кравціва. – Львів : НАН України, 2016. – 125 с.

18. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К.К. Прахалад, В. Рамасвами [пер. з англ. М. Ставицького]. – К. : Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с.

19. Транскордонне співробітництво України: стан, проблеми, перспективи : моногр. / за ред. І.В. Артёмова. – Ужгород : МПП «Гражда», 2012. – 520 с.

20. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.

21. Чухрай Н.І. Кооперенція як стратегія функціонування підприємств на ринку інновацій / Н.І. Чухрай // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2011. – № 1 (5). – С. 20–22.

22. Шемаєва Л.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем : наукове видання. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2007. – 280 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОЕКТУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН НА ОСНОВІ ДИНАМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

В.А. Омеляненко

Сучасні тенденції розвитку демонструють, що практика стратегічного управління економічними системами різних країн зазнала суттєвих змін. Глобальні трансформації та фундаментальні системні зміни спостерігаються у всіх сферах світогосподарського розвитку. В умовах формування глобального інноваційного середовища та посилення конкуренції між країнами світової економіки на глобальних ринках високотехнологічних товарів особливо важливого значення набуває розробка та реалізація інноваційних стратегій розвитку національних економік на засадах динамічної ефективності.

За умов загострення конкурентної боротьби однією з головних проблем для країн стає отримання конкурентних переваг у сфері високих технологій, консолідація дій з міжнародними інституціями щодо становлення нової високотехнологічної економіки. Без глибокого вивчення глобальних інноваційних процесів та інноваційних стратегій національних економік стає неможливим прогнозування розвитку світової економіки. Тому актуалізується питання розробки теоретичних та науково-практичних аспектів зазначеної проблематики.

Економічна наука кінця XIX – поч. XX ст. характеризувалася домінуванням неокласичного напрямку, що концентрує свою увагу на вивченні рівноважного стану економічних систем. Тому поступово стало виявлятися, що застосування неокласичної теорії дає адекватні результати тільки при аналізі інституційно-інваріантних економічних систем, розглянутих у короткостроковому періоді, але є ненадійним інструментом для аналізу транзитивних процесів, що характеризуються зміною інституціональної структури економіки. Цим пояснюється поява й розвиток інституціонального напрямку в економічній думці.

При цьому маловивченими залишаються питання методології розробки цілеспрямованих змін інституціональної структури як детермінанти системної цілісності економіки, вирішення проблеми оцінки взаємного впливу змін окремих економічних інститутів та аналізу динаміки всієї інституціональної структури.

В рамках нашого дослідження економічний розвиток доцільно розглянути як комбінацію інтелектуальних, ресурсних та інституціональних змін системи. Ці зміни створюють умови для нагромадження кумулятивного потенціалу, здатного освоювати новітні технології, створювати нові продукти, освоювати

нові ринки, збільшуючи реальний продукт для споживання, забезпечуючи сприятливі умови для розвитку суспільства.

Ефективні інститути створюють такі стимули, які забезпечують економічне зростання. У цьому змісті інститути й відповідно інституціональні зміни можуть розглядатися через призму економії на трансакційних витратах, що, у свою чергу, є підставою використання порівняльних переваг у розвитку суспільного поділу праці, обміну, розширення виробничих можливостей та стійкого економічного зростання.

Економічний процес як єдність ресурсо-технологічного й інституціонального аспектів відтворення, представляє інституціональну динаміку у формі взаємного впливу й відбору технологічних умов відтворення благ, а також соціальних умов для узгоджених дій.

Норт, проводячи паралелі між технологіями та інститутами, відзначав наявність високих витрат створення (start-up costs), ефектів навчання та координації, а також адаптивних очікувань. Він також відзначав, що ключем до довгочасного росту є забезпечення не алокаційної, а адаптаційної ефективності. Ефективні політико-економічні системи породжують гнучкі інституціональні структури, здатні подолати потрясіння та зміни, неминучі навіть при успішному розвитку [11].

Для цілей інституціонального планування, що передбачає передбачення, проектування, формування й контроль різних інститутів, що відображають цілісні властивості певної країни (регіону), ми пропонуємо використовувати концепцію динамічної ефективності.

Загалом ефективність може розглядатися в рамках статичного підходу (тобто поточної або короткочасної ситуації серед споживачів і постачальників на ринку) або рамках динамічного підходу, пов'язаного з довгостроковою оцінкою ринку (з акцентом на НДДКР та впровадженні інновацій).

Таким чином, конкуренція та розвиток, що спираються на послідовне впровадження нових або удосконалених продуктів з часом, називається динамічною конкуренцією [8, с. 138].

Динамічну конкуренцію, що спирається на інвестиції в інновації, можна розглядати як одну з форм конкуренції за ринок і розрізнити її від цінової конкуренції, яка є конкуренцією на ринку. Але це визначення є надто спрощеним. Безумовно, є багато ситуацій, коли мають місце обидві форми конкуренції – фірми можуть змагатися за клієнтів за допомогою зниження цін і підвищення якості існуючої продукції, а також шляхом здійснення інновацій в цілях виходу на ринок нової продукції. Проте, ця дихотомія конкурентної боротьби служить для того, щоб підкреслити важливий контраст.

При статичному погляді на конкуренцію існуюча сукупність продукції й учасників ринку ухвалюється як даність, і при цьому конкурентна поведінка цих учасників ринку описується за допомогою стратегічних інструментів таких як ціноутворення або реклама, які можуть застосовуватися і варіюватися в короткостроковій перспективі.

Динамічна конкуренція передбачає створення нової продукції та нових ринків (потенційно) поряд з заміною або витисненням колишніх продуктів. Крім того, вона прямо або опосередковано передбачає появу та відхід фірм з ринку. При цьому немає гарантії, що нині успішна фірма буде здатна запропонувати продукти та споживчі якості, що будуть затребувані споживачами у майбутньому.

Девід Еванс і Річард Шмалензе відзначили, що «фірми включаються в динамічну конкуренцію за ринок у формі послідовної боротьби за абсолютну перемогу з метою виробництва корінних інновацій, а не у формі статичної цінової продуктової конкуренції на ринку» [2].

На макрорівні статичну та динамічну ефективність Долан і Ліндсей [7] визначають з точки зору наближеності економіки до кривої виробничих можливостей та її зрушення вправо. До головних факторів динамічної ефективності вони відносять творчу енергію підприємництва, інновації і технологічні відкриття. Також, у зв'язку з поняттям динамічної ефективності, автори відзначають значну роль Й. Шумпетера і теоретиків австрійської школи в дослідженні даного питання. Крім того, вони оцінили втрати економіки США від падіння її статичної ефективності в період з 1945 р. до наших днів становлять в середньому 2,5% ВВП. При цьому, Долан і Ліндсей відзначають, що ці втрати були компенсовані вирашем у динамічній продуктивності завдяки творчій і координуючій силі американського інноваційного підприємництва [7, с. 339-345].

У цей час найбільш повним і логічно завершеним підходом до дослідження динамічної ефективності є концепція Х. Уерта де Сото, що розвиває погляди представників австрійської економічної школи. Дана концепція базується на ролі підприємницького таланту в забезпеченні динамічної ефективності певного господарюючого суб'єкта. На думку дослідника, динамічна ефективність компанії, інституту або економічної системи в цілому залежить від рівня їх творчої здатності до підприємництва та координації. При цьому, у рамках даної концепції динамічний аспект ефективності вважається головним [12, с. 11-12].

Джеррі Елліг і Даніель Лін [1] описали основні параметри наукового визначення закону динамічної конкуренції:

1) конкуренція за Шумпетером орієнтована не на ціну та випуск, але на

нові продукти, нові технології, нові джерела поставок продукції, нові організаційні форми;

2) еволюційна конкуренція визнає, що фірми формують способи виробництва та сукупність способів, що найкраще забезпечують розвиток і процвітання підприємства та відбираються в процесі конкуренції, який повинен протікати вільно (без втручання);

3) з австрійської точки зору інформація в образах виробництва й споживчих перевагах не є повною; таким чином, конкуренція – це процес, за допомогою якого підприємства відкривають нові ресурси та більш досконалі способи задовольняти клієнтів;

4) підхід на основі залежності от попереднього розвитку спирається на зростання прибутків та мережевий ефект, визнаючи, що споживачі можуть «замкнутися» на технічно відсталих варіантах продукції і що конкуренція часто формує такі види боротьби, при якій «переможець одержує все»;

5) підхід, що спирається на ресурси, підкреслює наявність можливостей перетворювати ресурси в цінний результат і, тим самим, підвищувати рентабельність.

Загальною рисою різних теорій динамічної конкуренції є те, що вони містять у собі інновації як ключовий елемент конкуренції.

Для оцінки джерел динамічної ефективності нами проведено аналіз західних теорій міжнародних економічних відносин та інноваційного розвитку. На основі його результатів нами обґрунтовується теза про те, що інноваційну складову розвитку варто розглядати як стратегічний напрямок управління. Такий підхід також дає можливість оцінити реальний ефект, що може одержати країна за рахунок ефективного використання потенціалу глобальної інноваційної системи з метою комплексного розвитку.

З точки зору динамічної ефективності та конкуренції інтеграція економіки держави в глобальну економіку наділяє міжнародний бізнес певними рисами:

1. Доступність і загальність: будь-який міжнародний бізнес підкоряється законодавству держав і відкриває можливість ділової активності для будь-якої компанії кожної держави, змінивши при цьому стратегію таких фірм.

2. Ступінчастість розвитку. Коли компанія вирішує перейти в міжнародний бізнес, то починає вона з простої форми іноземної торгівлі, але розвиваючись, велика можливість досягти найвищої форми, що зветься мультинаціональною корпорацією. Цей рівень представляє собою не просте нагромадження досвіду та потенціалу. Дії компанії на міжнародному ринку змусять долати певні перешкоди, починаючи від підвищення якості товарів, раціональності витрат фірми, до питань розвитку дистрибуції, ефективного

використання капіталу, ефективної роботи з логістичними мережами тощо. Послідовність розвитку існувала й до глобалізації, але в умовах сучасності простежується зовсім новий її технологічний базис.

3. Технологічна глобалізація. В цьому контексті виділимо такі три основні фактори впливу: ефективність здійснення, перебуваючи в офісі компанії; реалізація в режимі реального часу; охоплення різних бізнес-ринків товарів, робіт, послуг, робочої сили, капіталів, інформації.

Розглядаючи технологічний аспект варто відзначити, що технологію при аналізі та розгляді моделей інноваційного розвитку доцільно розуміти як результат розвитку різних середовищ, орієнтований на поліпшення їх функціонування, так і сукупність прийомів та способів перетворення середовища разом з усією сукупністю зовнішніх і внутрішніх зв'язків. У свою чергу високу технологію потрібно розглядати як комплекс (систему) технологій, що уможливають її розробку й використання.

Наприклад, прогрес у нано- і біотехнологіях залежить від підвищення чутливості і точності вимірювального устаткування та потужності інформаційних систем обробки даних, тобто фактично від прогресу інформаційних технологій, що спирається в цей час на наявні інновації в області нанотехнологій.

На основі вищевикладеного та досліджень [9; 10; 13] можемо визначити основні стратегічні траєкторії розвитку інституційного базису в інноваційній сфері:

– умови створення спільної наукової бази в перспективних секторах інноваційної економіки: біотехнологія, космічна промисловість, альтернативна енергетика, інформаційні технології.

– умови організації спільних підприємств у сфері інновацій та активізація процесу створення малих і середніх інноваційних компаній, здатних швидко реагувати на запити ринку.

– умови розвитку форм співробітництва в сфері науки та освіти за наступними напрямками:

1) створення спільних освітніх програм між вузами для підготовки високопрофесійних кадрів;

2) створення спеціальних програм стажування для молодих учених;

3) зміцнення обміну між науковими організаціями;

4) на основі існуючих запитів ринку і замовлень держави розробка та реалізація спільних науково-дослідних проектів;

5) на основі сучасних інформаційних технологій формування віртуальних кластерів у формі науково-інноваційних мереж, що забезпечують тісне співробітництво і взаємодію вчених двох країн в різних сферах науки.

Створення інституціональної основи розвитку міжнародного співробітництва для формування переваг динамічної ефективності включає в себе не тільки створення офіційних структур, але й формування ефективного правового поля розвитку програмних заходів, спрощення візового режиму, закріплення правил трансферу інновацій між країнами.

Також варто згадати тези Норта про інституціональні зміни, згідно яких:

- в основі інституціональних змін лежить постійна взаємодія інститутів і організацій в умовах конкуренції, викликаною обмеженістю економічних ресурсів;

- щоб вижити в умовах конкуренції, організації змушені постійно інвестувати ресурси в придбання знань і навичок, розширюючи в такий спосіб розуміння можливостей і альтернатив вибору, що призводить до подальшого розвитку інститутів;

- інституціональні рамки задають стимули до інвестицій у знання та навички, а стимули визначають вибір індивідами тих знань і навичок, які забезпечують їм максимальний виграш;

- розуміння навколишнього світу обумовлене здатностями та ментальними моделями індивідів;

- економія від масштабу, компліментарність, мережеві зовнішні ефекти інституціонального середовища, утворених всією сукупністю інститутів, роблять інституціональні зміни в переважній більшості випадків поступовими й залежними від попереднього шляху розвитку.

В рамках формування мережевих ефектів відзначимо потенціал моделі Quintuple Helix, що виступає рамкою більш широкого міждисциплінарного аналізу середньострокового та довгострокового сталого розвитку на основі інновацій, у тому числі через так звану «соціальну екологію» (соціальний капітал). У контексті інституціональної динаміки особливо слід зазначити принцип стратегічної цілеспрямованості інноваційного розвитку економіки. Стабільний односпрямований баланс шляхів розвитку економіки й суспільства з їх природними середовищами дуже важливий для якісної ефективності подальшого прогресу. Модель Quintuple Helix акцентує увагу на тому, що природне середовище необхідно концептуалізувати для визначення подальших стратегій розвитку інноваційних систем.

Таким чином, на наш погляд, модель Quintuple Helix вперше дозволяє проаналізувати соціальні бар'єри трансферу технологій та глобального інноваційного розриву, тому що технологія є частиною соціальної системи, що визначає ступінь поширення інновацій й ефективність їх використання.

Серед основних висновків з аналізу моделі Quintuple Helix, що впливають на стратегічні аспекти розвитку, виділимо наступні:

1) глобалізація як розширення простору можливостей, альтернатив та джерел інформації. Проявляється через інтернаціоналізацію інноваційних мереж різних типів та рівнів (науково-дослідного типу, трансферу технологій, соціальні, професійні, виробничі та соціальні зв'язки, тощо), а також динаміка глобального ринку.

Факторами розвитку даного аспекту є відкриті інновації (Open Innovation), технологічний ряд подій, що прискорюється (швидкість НТП), різноманіття інноваційних середовищ та систем, глобальні партнерства та управління ланцюжками знань на міжнародному рівні.

2) еволюція систем інновацій, що проявляється в підвищенні інтенсивності інноваційних комунікацій у зв'язку з ускладненням інноваційного процесу, різноманітті комунікаційних каналів, подоланні культурних бар'єрів (крос-культурні інновації)

У роботах [5; 10] авторами обґрунтовано, що глобалізація приводить до трансформації інноваційних систем, викликаній інтенсивною взаємодією з міжнародним (навколишнім) середовищем.

Відповідно до теорії систем взаємодії інноваційної системи з навколишнім середовищем можуть бути рівноважними та нерівноважними. Перші взаємодії виникають за наявності малої різниці потенціалів навколишнього середовища та системи, й при припиненні зміни зовнішніх впливів процес у системі припиняється. Нерівноважна взаємодія виникає за наявності великої різниці потенціалів або при значному внутрішньому опорі переходу системи в новий стан. У цьому випадку припинення зміни зовнішнього впливу не приводить до припинення процесів у системі, вони будуть йти до вирівнювання потенціалів (ефект інноваційного імпульсу).

3) громадськість та соціокультурний фактор, що впливають як на етапі розробки, так і на етапах дифузії (центри локалізації, якість міського середовища, щільність комунікації тощо).

Таким чином, в ході дослідження було встановлено, що динамічна ефективність базується на сучасних моделях інноваційних систем та використанні нових знань та ідей у глобальному економічному просторі з метою одержання найбільших вигід, що обумовило необхідність розширення зони відповідальності держави не тільки в рамках інноваційної, але й зовнішньоекономічної політики.

Історично національна інноваційна система часто відігравала важливу роль у збереженні та консолідації конкурентної переваги і розглядалася як рушійна сила для досягнення економічної переваги. Однак нові конкурентні технології, як правило, не створюються вже одним якимсь підприємцем або організацією, а розробляються за допомогою комплексних механізмів,

заснованих на міжорганізаційних мережах, які виходять за межі національних сфер впливу.

Процеси глобалізації, що приводять до посилення конкуренції на світових ринках, диктують необхідність проведення відповідних інституціональних перетворень. Найбільш важливими складовими інституціонального середовища в рамках міжнародної стратегії є ті, які забезпечують середовище для стратегій – постіндустріальної та неоіндустріальної, тобто середовища (інститути інтелектуальної власності, венчурного капіталу, інноваційного маркетингу, програм, бізнес-моделей, ринку інновацій) просування фундаментальних практично орієнтованих досліджень у всіх галузях промисловості.

В дослідженні визначено, що формування на рівні держави національної інноваційної системи є одним з головних заходів, що входять у комплекс перетворень з формування переваг динамічної ефективності.

Проведений аналіз показав, що у промислово розвинених країнах національна інноваційна система, як правило, охоплює бізнес-інноваційні, телекомунікаційні і торговельні мережі, центри трансферу технологій, інноваційно-технологічні центри, технопарки, бізнес-інкубатори, центри підготовки кадрів, консалтингові організації, фінансові структури, венчурні фонди та ряд інших елементів підсистеми.

Таким чином, по мірі розвитку та ускладнення інноваційних процесів на національному та глобальному рівнях формуються глобальні інноваційні мережі, що визначають нові принципи побудови відносин між суб'єктами національної інноваційної системи, зокрема державою, наукою та бізнесом. Мережева модель інноваційного розвитку припускає багатовекторність потоків знань, низький рівень трансакційних витрат, спонтанне об'єднання агентів для реалізації інноваційного проекту, зокрема на основі сучасних ІТ-рішень.

Подальший розвиток інноваційних мереж забезпечується за рахунок формування точок росту нових перспективних інституційно-технологічних укладів, у які здійснюється поступовий «перелив» ресурсів економічної системи.

В цьому контексті до основних характеристик інноваційних мереж відносять: високий ступінь координації інноваційного процесу, посилення ключових компетенцій учасників мережі, а також володіння загальними ресурсами, інвестиціями, каналами поширення знань та інновацій.

Поряд з наявністю економічних, історичних і технологічних передумов побудови успішно функціонуючих національних інноваційних систем найважливішим фактором, що визначає ефективність інноваційних систем, варто вважати якість стратегії державного управління, у тому числі результативні заходи зовнішньоекономічної політики та стратегії в контексті

розвитку національних інноваційних систем інновацій, результативність планування та реалізації міжнародних інноваційних проектів тощо.

Таким чином, світовий досвід показує, що завдання розвитку й підтримки як окремих елементів, так і всієї національної інноваційної системи не може бути прерогативою однієї державної структури, і вимагає координації як між різними інститутами так міжнародними організаціями, економічними суб'єктами.

Література

1. Ellig J., Lin D. A Taxonomy of Dynamic Competition Theories' // Dynamic Competition and Public Policy – Technology, Innovation and Antitrust Issues'. – Cambridge University Press, 2011. – P. 16–44.

2. Evans D. S. and Schmalensee R. Some Economic Aspects of Antitrust Analysis in Dynamically Competitive Industries // Innovation Policy and the Economy. MIT Press, 2002.

3. Omelyanenko V. Development of national security strategy components based on the technological institutionalism ideas // Organic combination of social partnership and individual identity as the main factor in ensuring the self-preservation and development of the society: Peer-reviewed materials digest. – London: IASHE, 2017. – P. 86–89.

4. Omelyanenko V. Innovation priorities optimization in the context of national technological security ensuring // Marketing and Management of Innovations. – 2016. – № 4. – P. 226–234.

5. Гусаков М., Межевич Н., Ковалев В. Современные мировые тенденции и закономерности развития науки, образования и инноваций // Материалы Проекта стратегии развития комплекса «Наука-образование-инновации» до 2030 года. СПб. – С. 177.

6. Гусаков М.А. Формирование каркаса институциональной среды для инновационной модернизации [Электронный ресурс] // Тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В. И. Герасимов, Д. В. Ефременко. – М., 2016. – Ч. 1. – Режим доступа: ukros.ru/wp-content/uploads/2016/04/Гусаков.doc.

7. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. – СПб.: АОЗТ «Литера плюс», 1994.

8. Интеллектуальная собственность и развитие общества: время прагматики: аналит. отчет / отв. ред. И. А. Дроздов и А. Ю. Иванов; Некоммерческая организация «Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий» (Фонд «Сколково»). — М.: Фонд «Сколково», 2013. – 218 с.

9. Международное развитие бизнеса [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.iccwbo.ru/blog/2016/mezhdunarodnoe-razvitiie-biznesa/>.

10. Никулина О., Хартенштайн К. Развитие эффективных форм международного сотрудничества в сфере науки, образования и инноваций [Электронный ресурс] // Технодоктрина. – 2015. – Режим доступа: http://vpk.name/news/124322_razvitiie_effektivnyih_form_mezhdunarodnogo_sotrudnichestva_rossii_i_germanii_v_sfere_nauki_obrazovaniya_i_innovacii.html.

11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

12. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности. – Челябинск: Социум, 2011.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РЕСУРСУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Н.В. Захарченко

Проблема створення сприятливого інноваційного клімату в Україні є предметом численних наукових дискусій і об'єктом все нових політичних рішень [1; 2; 3]. Незважаючи на те, що з початку XXI ст. стали формуватися умови для більш активної інноваційної політики, поки результати її реалізації, за визнанням багатьох політиків і вчених, виявляються більш скромними, ніж очікувалося. Актуальність тематики формування нової моделі розвитку високотехнологічного (ВТ) ресурсу економічного розвитку у зв'язку з мінливим зовнішнім оточенням безсумнівна, тому що Україна має всі підстави для того, щоб зайняти гідне місце в ряду країн, які зробили великий внесок у розвиток світової науки, а, отже, її інноваційна стратегія має враховувати кардинальні зміни, що відбуваються в глобальній інноваційній системі, щоб вбудуватися в нову систему відносин у світовій політиці, економіці та науці. Така стратегія повинна передбачати необхідність переходу України до нової концепції розвитку ВТ ресурсу, яка в більшому ступені, ніж існуючі у вітчизняній науковій політиці, відповідає економіці знань [5].

У сучасних роботах з теорії інновацій, по суті, в неявній формі аналізуються ті властивості та нові тенденції, які сформовані у вигляді концепції потрійної спіралі (ПС), заснованої на нових принципах побудови відносин між державою, наукою та бізнесом у зв'язку з інноваційною діяльністю [8]. Серед цих нових обставин, що викликали відповідно і нову концепцію, можна відзначити перехід до домінуючого положення серед ресурсів економічного зростання, суспільного інституту, відповідального за створення та накопичення знань в нових умовах зовнішнього середовища – глобалізації економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі та фінансового капіталу, формування ринку технологій та діяльності транснаціональних корпорацій. У цьому ж напрямку діють фактори, пов'язані з внутрішньою логікою розвитку науки, такі як формування нових міждисциплінарних галузей знань, які об'єднують фундаментальну, прикладну науку та розробки. У цих областях все більшою мірою концентрується потенціал інноваційного зростання (біо- і нанотехнології).

В результаті змін у внутрішній структурі та логіці розвитку самої науки роль інституційної компоненти ПС змінюється, вона меншою мірою орієнтується на компенсацію провалів ринку, так як в більшості країн створені законодавчі умови для вирішення цієї проблеми.

Більш важливою за сучасних умов функцією держави є відстеження та прогноз траєкторій технологічного розвитку, що утворюються під впливом інерційних або випадкових факторів, а також забезпечення легітимних умов взаємодії національних і наднаціональних чинників інноваційної діяльності.

Нова роль інституційного контролю полягає в оцінці відповідності інструментальних (в широкому сенсі слова) ресурсів поставленим завданням, відповідності траєкторій розвитку цілям держави та забезпечення можливостей раціонального використання траєкторій розвитку вже сформованих технологій, їх відбору в міру розробки нових технологій [9].

Модель ПС організована відповідно до принципів перетину трьох множин відносин. У даній моделі кожен з інститутів генерує систему виробництва знань за рахунок виконання ролей інших організацій і створення гібридних інституційних форм.

ПС є відображенням нових економічних реалій, у т. ч. економіки знань, глобалізації, інтеграції діяльності держав і корпорацій, новими засобами комунікацій і технологій, мережевими формами організації. Всі ці процеси привели до безпрецедентного прискорення процесів розвитку, яке було б неможливим в старій індустриальній економіці, і новій якості економічного зростання. Відповідно до змінених чинників розвитку має змінюватися й інституційна структура.

Конкуренція між інноваційними технологіями визначається рядом ознак як об'єктивних, так і випадкових. Корпорації є носіями траєкторій, і стимули для їх зміни повинні створюватися інституційними механізмами. Такі механізми (наприклад державні замовлення і контракти) створюють простір технологій і дають можливість усунути випадкові чинники при ринковому відборі траєкторій. Невизначеність в технологіях та бізнесі впливає на державні механізми управління: регулювання вже не може бути ієрархічним, і навіть програмним, а має бути спрямоване на відстеження тонких змін у розвитку і забезпечувати корекцію напрямків. За умов невизначеності взаємодіючих елементів контроль, заснований на негативних зворотних зв'язках, «покриває» конкуренцію шаром додаткових умов. Така закономірність була виявлена ще в неокласичній теорії, коли при регулюванні економіки держава створювала «вбудовані стабілізатори», як, наприклад, прогресивну систему оподаткування, які включалися автоматично при перегріванні або гальмуванні економіки.

Для того щоб економіка, заснована на знаннях, розвивалася, вона повинна мати ВТ ресурс, який, як правило, демонструє свою ефективність на рівні локального об'єкта, а умови, що визначають цю ефективність, в мережі в цілому можуть не відтворюватися. Тому політика, спрямована на стимулювання та трансферт інновацій, необхідна, але її результати практично непередбачувані,

так як інші джерела варіації можуть докорінно змінювати ефективність траєкторії технологічного розвитку. Якщо будь-яке відкриття поширюється в глобальних масштабах, то локальне обґрунтування політики окремої держави та навіть регіону втрачають своє значення.

Винахід може в інших умовах виявитися більш ефективним, ніж там, де він створений, і дія «невидимої руки ринку» для творця нової технології або винахідника практично скасовується. Саме тому заходи політики за цих умов повинні бути спрямовані на передбачення не лише економічних наслідків введення нової технології (їх може визначити ринок), але й інституційних змін як усередині країни, так і в світі, а також змін у структурі зв'язків між компонентами системи.

Інституційні зміни часто диктуються не стільки національними урядами, скільки транснаціональними корпораціями. Всі ці аргументи пояснюють, чому так часто наслідки державного регулювання інноваціями виявляються непередбачуваними і призводять до результатів, протилежних тим, на які розраховували творці.

Інституційне середовище, яке активно формує умови створення інновацій, змінюється і тим самим змінює структуру відносин між чинниками інноваційної діяльності. Традиційний поділ праці в національній інноваційній системі складався таким чином, що за розвиток науки відповідали університети і академії, за інновації – бізнес, а за створення сприятливих умов цієї діяльності – держава. Якщо головним чинником інноваційного розвитку стає наука, знання, то функції учасників змінюються. Від виробників знань головним чином залежить потенціал економічного розвитку, незважаючи на те, що система, яка виробляє знання, може не мати стимулів до участі у виробничому процесі. Проте наука повинна прийняти на себе нову місію, пов'язану з практичною реалізацією нових знань, при цьому створення цих нових знань також залишається основним завданням університетів і академій. Таким чином, наукова сфера розширює спектр діяльності шляхом включення тих робіт, які раніше виконували інші учасники. Університети поряд з проведенням НДДКР беруть на себе також і впроваджувальну діяльність (табл. 1).

Таблиця 1

Сфери відповідальності економічних агентів і вимірники активності

	Академія (університет)	Держава	Бізнес
Наука	Цитування	-	-
Технологія	Патенти		
Інновації	Офіційна статистика, непрямі індикатори		

Джерело: узагальнення автора.

Уряд, крім створення правил гри, формує фонди венчурного фінансування. Через те, що кожен учасник виконує кілька паралельних функцій, характер основної діяльності також змінюється. Уряд може встановлювати вимоги до інновацій шляхом введення промислових стандартів з безпеки та екології.

Ринковий механізм передбачає пошук рівноваги між попитом і пропозицією в кожен даний момент часу. Впровадження інновацій є ринковим процесом. Інновації виникають постійно на основі накопиченого обсягу знань, але створення знання – це процес, не підвладний ринку, а саме знання організовано у вигляді галузей фундаментальної науки та проміжних галузей знань, які безпосередньо можуть і не взаємодіяти з ринковими умовами. Інституційний аспект розвитку, тобто елемент спіралі, позначений як «держава», за сучасних умов включає також політичні можливості транснаціональних корпорацій і наднаціональних інститутів.

Теоретичні підходи до зміни ролі держави в системі ПС єдині в тому, що його домінуюча роль у формуванні національної інноваційної політики змінюється функціями забезпечення умов її розвитку. Розбіжності в підходах полягають у тому, що некорпоративна теорія вважає головним способом досягнення цієї мети створення гібридних форм (комітетів, різноманітних посередників, відповідальних за передачу технологій). Відповідно до еволюційного підходу держава лише визначає правила гри, тобто створює законодавчу базу для розвитку цих видів діяльності недержавними організаціями, фондами некомерційних організацій. Ці альтернативні підходи до ролі держави характеризують розвиток інноваційних систем США і Європи.

Вивчення зарубіжного досвіду дає можливість виділити ті компоненти системи державної підтримки, які дали позитивні результати в ряді країн, і тому при всіх проблемах, пов'язаних з імпортом зарубіжних моделей, є ймовірність їх успішного застосування і в Україні.

Принциповими підходами і передумовами, які слід взяти до уваги при розробці ВТ політики щодо розвитку зв'язків потрійної спіралі, можна вважати такі:

1. Для успішного розвитку ВТ напрямку важливими є диверсифікації розмірів фірм і наявність великих, середніх і малих підприємств. Домінування великих корпорацій, так само як і, навпаки, малих фірм, гальмує розвиток. Наявність великих компаній забезпечує в цій галузі економію від масштабу і тому є критично важливою. В іншому випадку розвиваються тільки експортно орієнтовані НДДКР. Підтримка тільки малого бізнесу не може бути альтернативою великої промисловості, оскільки він фактично її обслуговує і нею ж нерідко поглинається. Цей висновок відповідає припущенням

еволюційної теорії про забезпечення необхідної різноманітності в розвитку нової галузі [6].

2. Фінансування науки з коштів державного бюджету є необхідною умовою успішного розвитку, однак воно не повинно домінувати. Як уже згадувалося раніше, державні фінанси не можуть забезпечити рівного з приватним бізнесом рівня ефективності. Чим вище частка бюджетного фінансування НДДКР, тим нижче продуктивність дослідників (досвід Швейцарії). При цьому бюджетні кошти повинні розподілятися на конкурентній основі, у т. ч. у вигляді грантів на виконання фундаментальних досліджень. Чим більше у наукових колективів та інститутів грантів, тим, як показують дослідження, активніші зв'язки цих структур з промисловістю (досвід США). Більш того, при домінуючому значенні державних фінансів горизонтальні зв'язки, адекватні розвитку ПС, замінюються вертикальними, що може призвести не тільки до зниження ефективності, але й до підвищення трансакційних витрат, а також негативних наслідків у вигляді заміни ринкового відбору квазіринкової та ренто орієнтованої поведінки учасників.

3. Останній висновок підтверджує необхідність використання диверсифікованих організаційних структур виконання НДДКР, що створюють різноманітність у сфері науки, за умови їх гнучкості та збереження переважно горизонтальних зв'язків. Зокрема, НДІ при університетах і держкомпанії, засновниками та власниками яких є уряд (досвід Нової Зеландії), є досить ефективними формами виконання НДДКР, оскільки забезпечують не тільки проведення власних досліджень, але і полегшують їх трансфер у промисловість.

4. Центри переваг і мережеві структури, як правило, фінансуються на паритетних засадах з бізнесом, що свідчить про можливість високої відповідності з точки зору досягнення оптимуму гібридних структур зі змішаними функціями, необхідність яких теоретично доведена в рамках моделі ПС. Підтримка з боку держави надається їм протягом тривалого часу – 7-10 років – навіть у країнах з розвиненим сектором біотехнологій (США, Канада). При цьому здійснюються постійний моніторинг роботи нових структур, оцінка проміжних результатів, у т. ч. і за показниками залучення позабюджетних коштів, і за її підсумками бюджетне фінансування може бути продовжено на більш тривалий термін [4].

5. При формуванні мережевих структур взаємодіє значна кількість організацій, що представляють всі сектори науки – університети, державні наукові організації, малі ВТ фірми, великий бізнес. Це більш складні партнерства, ніж кооперація між окремими науковими організаціями та приватними фірмами. Такі мережі надають велику стійкість системі генерації та трансферу знань і забезпечують їх дифузю. Крім того, мережеві структури

забезпечують як економію від масштабу виробництва та використання нових технологій, так і компліментарний характер доходів, коли додаткові доходи отримують всі ланки ланцюга в результаті зростання кількості цих ланок.

6. Малий бізнес підтримується одночасно з використанням декількох інструментів – не тільки шляхом надання грантів на НДДКР і формування інфраструктури (інкубаторів, технопарків, зон), але за рахунок введення податкових пільг, мінімізації бюрократичних процедур, необхідних для реєстрації малої фірми та початку її роботи. Податкові пільги мають більш високу ефективність з цієї точки зору, що вони надають вибір напрямків технічного розвитку самому бізнесу, тобто передачу бізнесу тих функцій, які раніше були властиві тільки державі. Однозначної оцінки дієвості податкових пільг для стимулювання НДДКР на великих фірмах немає, але загальноприйнятою вважається точка зору, що непряме регулювання сприяє розвитку ВТ промисловості, а не є нейтральним заходом.

7. Інфраструктура комерціалізації результатів НДДКР фінансується переважно з коштів місцевих (регіональних) бюджетів або фінансується КМ України. Як правило, у формуванні інфраструктури бере участь бізнес.

8. Підготовка та підвищення кваліфікації кадрів також засновані на співфінансуванні державних, регіональних джерел та коштів приватного сектора. Підвищення кваліфікації кадрів може проходити через організацію семінарів та спеціальних курсів – наприклад для роз'яснення культури венчурного фінансування (досвід Японії). Стимулювання мобільності і, одночасно, розвиток зв'язків між наукою та бізнесом досягаються шляхом застосування таких заходів, як лібералізація умов роботи вчених, що допускає сумісництво на малих фірмах або консультування у великих компаніях, розвиток мережевих проектів, формування центрів переваг з міждисциплінарними командами дослідників. В основі заходів, спрямованих на залучення вчених з-за кордону, лежить ідея формування більш привабливих умов для висококваліфікованих кадрів, які повертаються, ніж в країнах – основних реципієнтах [7].

9. Розвиток венчурної індустрії являє собою важливий компонент державної політики. Венчурні фонди можуть створюватися як за участю уряду, так і регіональними органами влади. Необхідним є одночасне введення нормативно-правових умов, сприятливих для розвитку венчурного фінансування (наприклад дозвіл пенсійним фондам вкладати кошти у венчурні проекти).

10. У цілому державні заходи регулювання застосовуються гнучко і комплексно, вони різноманітні та взаємодоповнюють один одного. Зазвичай формується кілька фондів та програм прямої підтримки, різні види

організаційних структур, мереж, різні типи інфраструктури і т. п. Важливим напрямком розвитку стає реалізація багатофункціональних заходів, які потрібні одночасно для виконання декількох завдань – розвитку кооперації, підготовки кадрів, стимулювання міждисциплінарності, комерціалізації результатів НДДКР. У реалізації таких заходів спільно беруть участь, як правило, державні та регіональні влади [10].

Прихильники активної участі держави вважають, що на рівні національної інноваційної системи будуть ефективно діяти різні типи організацій, що сприяють зміцненню зв'язків між економікою і наукою. У даний час виділяються, принаймні, три типи цих організацій.

1. Гібридні інноваційні агенти – технопарки, технополіси, інкубатори, дослідницькі консорціуми, спільні фірми, які можуть створюватися як державою, так і приватним бізнесом – існують у більшості країн досить давно. Вони призначені для трансферу і поширення нових технологій.

2. Інноваційні посередники – державні організації: агентства з передачі технологій, різні координаційні комітети тощо. Завдання таких організацій – налагодження взаємодії між корпораціями та установами, які фінансуються державою. У ході подібної взаємодії створюються умови для технологічних ноу-хау. Крім того, державні наукові установи орієнтуються на програми, що становлять інтерес для промисловості. Таким чином, формується ґрунт для партнерства в науці.

3. Гібридні координатори, під якими розуміються різні організації типу агентств з передачі технологій та різноманітних координаційних комітетів.

Розвиток подібних форм взаємодії відбувається за умов наростаючих протиріч між прихильниками різних підходів до дій держави, протиборчих в межах різних конфігурацій ПС.

Інноваційна система країни є національною, тобто формується в результаті цілеспрямованої політики держави. Держави можуть цілеспрямованою політикою сприяти створенню власної інноваційної системи, однак інтеграція країни в глобальний ринок товарів (не кажучи вже про ринок капіталу і фінансовий ринок) змушує як національні держави, так і бізнес брати участь у технологічній гонці з іншими країнами та транснаціональними компаніями, інакше зусилля виявляються неефективними. Таким чином, система ПС не тільки розвиває інноваційні можливості, але й гальмує цей розвиток.

В економічній системі, що розвивається, виникають складні взаємини бізнесу і держави, які С. Меткалф образно визначив як «екологія інновацій» [11]. Вони передбачають створення особливо сприятливих («інкубаційних») умов як для організацій, що займаються науковою діяльністю, так і для фірм,

готових до впровадження інновацій. Тому політика, спрямована на створення ВТ ресурсів економічного розвитку, включає, принаймні, два напрямки: а) створення умов для розвитку освіти, громадського сектора дослідження і розробок з метою забезпечення достатнього рівня пропозиції інтелектуальної праці; б) створення правил організації мережі наукових зв'язків.

Література

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI// Урядовий кур'єр. – 2003. – № 32. – С. 1 – 4 (із змінами; редакція від 05.12.2012 р.).
2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Уряд. кур'єр. – 2002. – № 143. – С. 1 – 7 (із змінами; редакція від 05.12.2012 р.).
3. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // Відомості ВР України. – 1991. – № 47. – С. 1321 – 1359 (із змінами; редакція від 06.11.2014р.).
4. Захарченко В.І. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі : [Монографія] /В.І Захарченко, М.О. Акулюшина. – Херсон: Олді-плюс, 2013 – 212 с.
5. Захарченко Н.В. Обґрунтування стратегічних інвестиційно-інноваційних рішень в управлінні високотехнологічним виробництвом : [Монографія] /Н.В. Захарченко. – Одеса : Бахва, 2017.– 448 с.
6. Іллященко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : [Монографія] / С.М. Іллященко, О.А. Біловодська.– Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
7. Петрович Й.М. Інноваційний потенціал управління організацією : [Монографія] / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів: НУ "Львівська політехніка", 2010. – 184 с.
8. Solow R. Technical change and the aggregate production function / R. Solow // Rev. of Economics and statistics. – 1957.
9. Summary of the 1990 White Paper on Science and Technology. February 1991. – P. 34 – 37.
10. Terlouw C.P. The regional geography of the world – systems: External arena, semi periphery, core / C.P. Terlouw. – Utrecht: Utrecht University, 1992.
11. Wallerstein, I. The modern world – systems / I. Wallerstein. – NY: Academic Press., 1979, 1984. – Vol. 1 – 3.

НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРОВАНИМИ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В.М. Стремьдін

Створення бізнес-структури є важливим стратегічним напрямом реструктурування економіки, що забезпечує інноваційний розвиток виробництва і методів управління. Аналіз українського досвіду по створенню інтегрованих структур і багатогалузевих об'єднань показує, що нерідко їх утворення відбувається за принципом механічного утворення підприємств, які входили раніше в систему державних структур, без ретельної розробки організації та економічного забезпечення формування корпорації.

Згідно з Господарським кодексом України «господарські об'єднання мають вищий орган управління (загальні збори учасників) та утворюють виконавчі органи, які передбачені статутом господарського об'єднання» [1, ст.122, с.90].

У законодавчих актах [2–5] є більш-менш аналогічні трактування органами управління об'єднаннями підприємств. Після прийняття у 2008 р. Закону України «Про акціонерні товариства», менеджмент АТ може приймати самостійні рішення, якщо угода стосується не більше 10% активів, з відома наглядової ради – 25 % , загальні збори – 50%. У разі, коли йдеться вже про проведення операції на суму в понад половину вартості активів, то за це мають віддати $\frac{3}{4}$ голосів [2].

З нашої точки зору вищим органом управління бізнес-групою (БГ) має бути рада керівників БГ, який включає представників усіх її учасників і, як правило, він формується з керівників останніх [6, с. 114 – 120].

Рішення ради керуючих, прийняття в межах його компетенції, є обов'язковими для всіх учасників БГ. Компетенція ради керуючих встановлюється договором про створення БГ і може, зокрема, охоплювати:

- затвердження стратегічних напрямків діяльності групи, а також інвестиційних та інших проектів і програм, спрямованих на досягнення її цілей, визначення обсягів і джерел фінансування цих проектів і програм, призначення їх керівників;
- затвердження фінансово-економічної схеми взаємодії учасників групи;
- контроль за центральною компанією, діяльність якої стосується БГ;
- прийом і виключення учасників групи;
- прийняття рішень щодо заснування нових підприємств у складі БГ;
- обґрунтування потрібних для даної групи заходів державної підтримки (пільг, гарантій і т.п.) і проведення робіт, необхідних для їх отримання;

- затвердження консолідованих звітів і балансів БГ;
- внесення змін і доповнень до договору про створення БГ;
- прийняття рішення про реорганізацію або ліквідацію групи.

Не меншого значення має відрегульованість відносин між радою керуючих і центральною компанією групи, яка часто розглядається як виконавчий орган першого. У цьому контексті до компетенції ради керуючих можна віднести:

- затвердження договорів, в яких центральна компанія виступає від імені БГ, і крупних операцій центральної компанії;
- затвердження кошторису витрат апарату центральної компанії в межах її діяльності, що стосується БГ;
- вибір незалежного аудитора центральної компанії;
- прийняття рішень про незадовільність діяльності центральної компанії та розробка необхідних в такій ситуації дій [7, с. 22 – 23].

З метою прискорення ухвалення управлінських рішень зменшено коло питань, рішення яких ухвалюються на загальних зборах акціонерів, – частина їхніх повноважень передана наглядовій раді. Водночас вирішенню найбільш важливих питань діяльності АГ – компетенція загальних зборів [2]. Один з варіантів вирішення проблем забезпечення підпорядкованості центральної компанії рішенням ради керуючих БГ полягає в тому, що рада керівників формується як рада директорів цієї компанії. Однак подібне рішення проблеми пов'язано з певними труднощами. Центральна компанія є відкритим акціонерним товариством, і, при виході когось із учасників складу БГ, не виключається продаж акцій центральної компанії стороннім інвесторам. Не виключена можливість що група сама зробить емісію акцій центральної компанії з розміщенням їх не тільки серед учасників групи. Так чи інакше, до складу ради директорів центральної компанії можуть увійти не лише учасники БГ, а значить, виникне питання про співвідношення впливу на центральну компанію її ради директорів і ради керуючих групи. Виходом з положення є договірне закріплення зобов'язань центральної компанії по відношенню до ради керуючих БГ. Ці зобов'язання можна обумовити в договорі про створення бізнес-групи. З урахуванням вищевикладеного, на рис. 1 представлено схему субординації органів управління БГ [7, с.24].

У договорі про створення БГ до компетенції центральної компанії можуть бути віднесені:

- розробка і впровадження ефективних моделей управління консолідованими ресурсами БГ;
- підготовка пропозицій і документів за напрямками діяльності ради керуючих групи;

- ведення вільних (консолідованих) обліку, звітності і балансу БГ;
 - сплата податків, за якими учасники останньої визнані консолідованою групою платників податків;
 - координація діяльності учасників групи по реалізації рішень ради керуючих;
 - розподіл прибутку та інших доходів від спільної діяльності учасників;
 - виконання в їх інтересах окремих банківських операцій відповідно до встановленого порядку;
 - проведення первинної експертизи і доопрацювання проектів (програм), представлених учасникам для розгляду радою керуючих, з метою включення їх в інвестиційну програму БГ;
 - підготовка необхідних документів для звернення в державні та регіональні органи державної влади та виконавчі органи з питань надання БГ і її учасникам пільг і переваг, визначених нормативними документами;
 - формування і управління централізованими фондами групи відповідно до положень про них, які затверджуються радою керуючих;
- залучення коштів інвесторів, зокрема іноземних, для виконання програми БГ, а також здійснення інших повноважень щодо окремих учасників групи на підставі укладених з ними контрактів. У договорі про створення БГ можна також обумовити відповідальність центральної компанії за наступні функції: несанкціоноване радою керуючих укладення договорів і здійснення великих угод; несвоєчасне повідомлення уповноваженому державному органу відомостей про зміну складу учасників і умов договору про створення БГ.

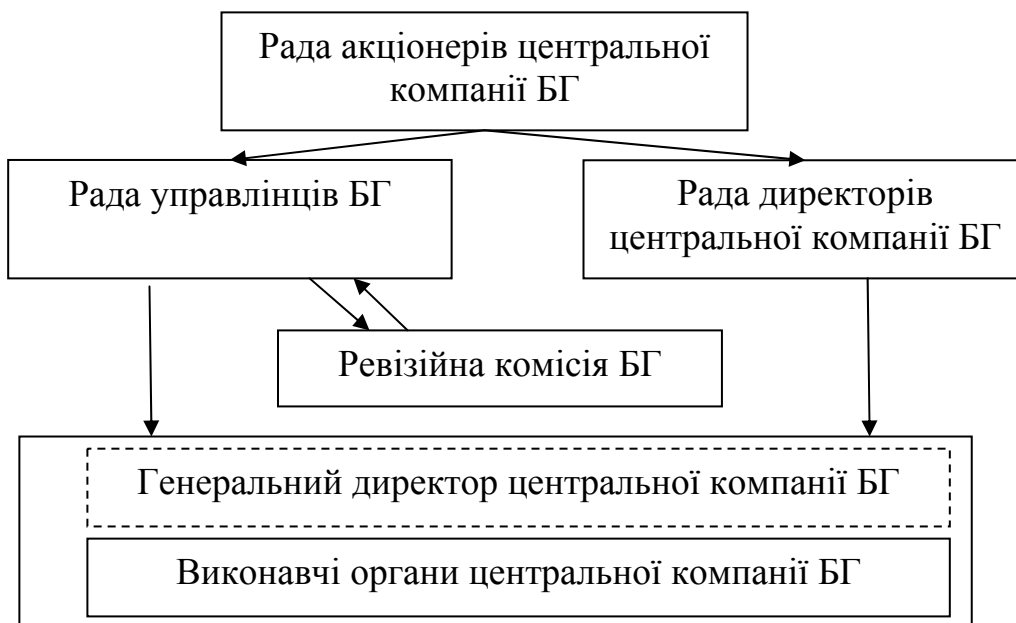


Рис. 1. Схема субординації органів управління БГ

При формуванні статутного капіталу центральної компанії БГ спостерігається дві суперечливі тенденції. З одного боку, учасники БГ прагнуть до рівності свого впливу на діяльність центральної компанії та в зв'язку з цим – до вкладу рівними частками в її статутний капітал. Не випадково навіть при значних відмінностях між підприємствами за величиною активів встановлюються рівні для всіх або майже всіх співзасновників центральної компанії вклади в її статутний капітал. Однак рівночасткова участь підприємств БГ в капіталі центральної компанії, яка утворюється, не забезпечує владно-господарських передумов для зближення їх інтересів. З іншого боку, спостерігається значне розкидання часток окремих учасників в цьому капіталі. Диференціацію учасників за вкладом в капітал центральної компанії не можна пояснити одними лише відмінностями у їх ресурсних можливостях. Розкидання часток може розглядатися як визнання вже сформованого розподілу економічних ролей в групі або неминучості її подальшої трансформації. У числі моногалузевої БГ найбільшими акціонерами центральної компанії виступають два провідних учасника – головне промислове підприємство і банк.

В більшості випадків центральні компанії за своєю економічною вагою значно поступаються багатьом засновникам. Це позначається на забезпеченні керованості розвитку груп. Не виправдалися очікування деяких БГ щодо того, що дефіцит коштів, що об'єднуються самими учасниками, буде компенсований державними ресурсами. Розподіл коштів, що надходять центральною компанією служило б в такому випадку потужним важелем управління партнерами по групі.

Підвищення керованості БГ нерідко пов'язують з нарощуванням капіталу центральної компанії. Деякі фахівці пропонують прийняти в якості необхідної умови надання державної підтримки досягнення статутним капіталом центральної компанії БГ величини не менше 1000000-кратного мінімально розміру оплати праці. Очевидно, по-перше, що реалізація такого критерію залишить без підтримки держави переважну більшість нинішніх офіційних БГ. Деяке ж зниження даного критеріального рівня здатне посилити його стимулюючу дію. По-друге, за цією пропозицією проглядається трактування холдингової структури як універсального орієнтира для всіх БГ, навряд чи безперечна.

Згідно з українським законодавством, БГ організовується у вигляді холдингу (материнська і дочірні підприємства) або через систему участі, яка визначається як об'єднання активів учасників. З економічної точки зору під «системою участі» розуміється взаємопроникнення капіталів: один учасник групи володіє часткою активів іншого, і навпаки. Закон трактує її як об'єднання активів учасників з подальшою передачею їх в управління центральної

компанії. На практиці мова йде про створення звичайного акціонерного товариства (або іншої організаційно-правової форми), де учасники самі володіють центральною компанією: формує її статутний капітал і добровільно пропонують їй право (частину прав) прийняття рішень в області власної господарської діяльності (підгрунття – договір про створення БГ). Однак при цьому закон не виключає перехресного володіння акціями, що було заборонено раніше діючими нормами активів.

Центральну компанію, при відсутності у неї значних коштів, можна розглядати як якийсь аналог «клубу президентів» в японській промислово-фінансовій групі, в якому вирівнюється і узгоджується стратегія її дій. Однак керованість розвитку японської БГ тримається не тільки на діяльності таких клубів. По-перше, в диверсифікованих групах реалізація узгоджених рішень забезпечується близькістю стратегічних інтересів учасників, багато в чому пов'язана з їх перехресним володінням акціями. Така взаємочасть в капіталі дає можливість взаємовпливу, ставить компанії, які входять до групи, в підконтрольне становище з боку партнерів-учасників. По-друге, крім майнових важелів задіюються кредитні. По-третє, своєрідними диригентами діяльності групи поряд з банками виступають універсальні торгові компанії. В межах вертикально інтегрованих БГ вплив провідної компанії підтримується також наданням нею учасникам технологічної інформації, обладнання та фахівців.

Центральні компанії українських БГ, які не володіють значними грошовими засобами, змушені діяти, спираючись перш за все на авторитет, напрацьовані зв'язки і організаційні навички своїх керівників. У ряді груп промислові або фінансові лідери часто забезпечують впливовість центральних компаній навіть зі скромними розмірами капіталу (природно якщо ця компанія діє в руслі задумів лідера групи). В цілому практика функціонування українських БГ демонструє типовість ситуації, коли на перший план виходить не нарощування статутного капіталу їх центральних компаній, а інші способи консолідації капіталу. В умовах, що склалися до найбільш результативних варіантів примноження власних ресурсів центральної компанії належить її активна участь в кредитно-заставних і торгових операціях.

Офіційні БГ демонструють різну активність в них кредитно-фінансових установ. Про міру цієї активності можна судити за часткою участі фінансових інститутів в статутному капіталі центральної компанії групи. Мотиви участі ряду банків в промислово-фінансових групах не виходять за межі залучення підприємств на розрахунково-касове обслуговування, збереження клієнтів. В тих випадках, коли банки претендують на лідируючі ролі в групах, їх взаємодія з підприємствами може бути вельми різноманітною. Так, в оргпроекті БГ можна виділити наступні напрямки діяльності банку:

- участь в інвестиційних програмах як стосовно до розробки техніко-економічного обґрунтування і бізнес-планів, так і в оперативній концентрації фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для отримання високої віддачі;
- розробка ефективних фінансових схем у вигляді побудови виробничих ланцюжків для прискорення взаєморозрахунків між учасниками групи;
- розробка схеми здійснення валютних операцій з використанням наявного технічного потенціалу банку і можливостей кореспондентської мережі зарубіжних банків, виконання контрактних зобов'язань підприємств-учасників БГ перед своїми зарубіжними контрагентами;
- розробка і впровадження механізмів ф'ючерсної торгівлі і системи хеджування;
- розробка плану емісії акцій БГ.

При взаємному співробітництві банку БГ з її учасниками можна виділити два принципових етапи: створення групи та її функціонування. Якщо банк спочатку передбачає довгострокову і значну участь в групі, то розробку її концепції він нерідко бере на себе. Ця обставина є суттєвою тому, що часто виникають складності з фінансуванням організаційних та інших витрат, пов'язаних з БГ. Крім того, вже при підготовці вихідних документів, які регламентують діяльність групи, визначаються основи її майбутнього фінансового механізму. Причому, безпосередньо в договорі про створення БГ може обумовлюватися утворення єдиного фінансово-розрахункового центру групи на основі її банку. І тут закладається фундамент перетворення головного банку БГ (поряд з центральною компанією) в орган аналізу і стратегічного планування.

Покладені на фінансово-розрахунковий центр БГ обов'язки включають:

- відкриття та обслуговування рахунків учасників групи з використанням системи «клієнт-банк», кореспондентських рахунків в банках за місцезнаходженням учасників і їх контрагентів по коопераційним зв'язкам, забезпечення оперативного проходження коштів по рахунках;
- проведення єдиної кредитної і депозитної політики по відношенню до всіх обслуговуючих учасників;
- обслуговування державних коштів, що виділяються для реалізації державних програм за участю БГ, надання пільгових кредитів її членам під ці кошти;
- створення в межах БГ клірингової палати;
- аналіз і консультування інвестиційних проектів БГ, фінансування останніх на принципах пайової участі;
- утворення вексельного центру, що забезпечує обслуговування розрахунків вексями банку, групи та інших компаній, розробка та реалізація

вексельної програми БГ, націленої в тому числі на вирішення проблеми неплатежів;

- контроль динаміки фінансово-економічного стану учасників, а також стану консолідованої звітності групи.

Необхідною передумовою початку роботи зі створення фінансово-розрахункового центру банкіри часом розглядають відкриті в головному банку групи розрахункових рахунків учасників; при цьому жорстоких умов проходження всіх фінансових оборотів кожного підприємства виключно за рахунками в головному банку не ставляться, проте вкрай бажаним вважається проходження по ним грошових потоків, безпосередньо пов'язаних з діяльністю БГ.

Існує факт, коли деякі БГ створювалися за участю проблемних банків: якщо ситуація, коли в об'єднуючий технологічний ланцюжок БГ включаються її збиткові, але необхідні ланки, цілком з'ясовна, то інтеграція з проблемними банками, не піддається поясненню. Можна припустити варіант перерозподілу в межах БГ дебіторської заборгованості проблемних банків, в надії, що інші кредитно-фінансові установи БГ зможуть отримати борги до відкликання у нього ліцензії. Зрозуміло, що саме по собі входження в промислово-фінансові групи не є запорукою життєздатності банку.

На лідируючу роль в деяких українських бізнес-групах претендують також і торгові компанії. Найбільш успішно діючі торговельні організації нині концентрують фінансові ресурси, які можна порівняти за обсягом з ресурсами середніх банків, тому що вони, по-перше, брали активну участь в процесі приватизації; по-друге, в торговому бізнесі працюють фахівці, які добре орієнтуються в ринковій кон'юктурі, і саме вони нерідко налагоджують коопераційні зв'язки в промисловості.

У випадках, коли співпраця учасників БГ зводиться до кооперації в постачальницько-збутовій сфері, торгова компанія природним чином виходить на лідируючі позиції. Коли ж першорядне значення набувають модернізація виробництва, розробка і реалізація відповідних інвестиційних проектів, лідерство логічно переходить до банку (якщо, зрозуміло він досить потужний); ефективним, втім, може виявитися і розподіл направлених функцій між банком і торговою компанією.

Для розробки структури управління БГ вхідними даними задачі синтезу структури є:

- мета створення БГ і відповідні до неї стратегічні завдання;
- вимоги і обмеження на способи досягнення стратегічних завдань БГ;
- склад керівництва і органів, що приймають рішення з управління БГ в цілому;

- склад, взаємозв'язки і структура основної промислово-конструкторської складової БГ;

- склад взаємозв'язку і структура забезпечуваної кредитно-фінансової складової БГ;

- склад, взаємозв'язки і структура торгово-транспортної складової БГ;

обмеження на ресурси, які можуть бути виділені для формування центральної компанії БГ та ін. [6, с.124].

Досягнення мети інноваційного розвитку виробництва та управління передбачає постановку рішення цілого кола взаємопов'язаних завдань, що визначають зміст діяльності підрозділів центральної компанії БГ. Основними з них є:

- завдання управління існуючою структурою БГ;

- завдання управління структурною реорганізацією БГ.

До завдань управління існуючою структурою БГ можна віднести:

- прогнозування умов розвитку – це синтез майбутнього характеру процесів, що впливають на розвиток корпорації, на основі інформації про їх протікання в минулому і сьогодні;

- стратегічне, оперативне і поточне планування – визначення перспективних завдань, раціональних способів вирішення середньострокових і поточних завдань з урахуванням необхідності досягнення перспективних цілей корпорації; розробки програми ефективних дій, націлених на виконання завдань;

- діагностика відповідності фактичних показників плановим на даний момент;

- регулюючі дії, в разі значного відхилення поточних значень параметрів, від планових показників на момент діагностики, виробляються рекомендації щодо усунення проблем;

- моніторинг навколишнього середовища, тобто збір інформації про стан оточення корпорації;

- організація інформаційного забезпечення з метою раціональної інформаційної взаємодії членів корпорації, розмежування доступу до інформації, збереження і підтримку цілісності даних і т.д. [6, с.126 - 129].

До завдань управління структурної реорганізації промислово-фінансової корпорації можна віднести реорганізацію зовнішньої макроструктури корпорації (зміна складу корпорації шляхом поглинання або продажу, злиття з іншими корпораціями і т.д.) і реорганізацію внутрішньої приватної структури БГ – реінжиніринг виробництва.

Реформування часткової структури виникає при потребі БГ поліпшити своє фінансове становище. З цією метою необхідно знижувати вартість своїх

виробничих процесів, скорочувати надлишкові внутрішньофірмові роботи, робити працю працівників більш продуктивною.

Щоб вижити в сучасній умовах, БГ повинна адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища. Корпорація не може бути стабільною, вона повинна змінюватися постійно, щоб задовольняти запити споживачів, не поступатися супернику в умовах жорсткої конкуренції, удосконалювати свої внутрішні процеси, розвивати діапазони пропонованих товарів і послуг і ставити перед персоналом реальні цілі.

Таким чином, структурна реорганізація промислово-фінансової корпорації має на увазі: прогнозування умов розвитку корпорації, макро- і мікроекономічного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, а також моніторинг, тобто збір інформації стану БГ і навколишнього середовища. У деяких БГ, які створені в даний час, можна побачити загальний для багатьох корпорацій склад структури БГ: управлінський блок – складається з керуючої компанії корпорації, консалтингової фірми тощо; промислово-конструкторський блок – промислові компанії, ДКБ і НДІ; кредитно-фінансовий блок – комерційний банк, інвестиційна фірма, страхова компанія, пенсійний фонд, лізингова компанія та ін.; торгово-транспортний блок – представлений торговим домом, транспортною компанією і іншими підприємствами, що відповідають за збут, постачання і транспортування товарів.

В даний час українські компанії починають вирішувати проблеми фінансового взаємозв'язку підприємств, що входять в корпорацію. Наприклад, в «Чорномор'ї» (м. Одеса) не в повному обсязі вирішені глобальні питання консолідації потоків фінансів і товару; не створено центр прибутку, який би її зібрав і розподілив між підрозділами; не існує єдиної централізованої політики – ціни на нафтопродукти самостійно встановлюють НПЗ і збутові організації. Таким чином, слід зазначити, що однією з важливих функцій керуючої компанії є побудова фінансових і виробничих потоків так, щоб шлях від видобутку та отримання грошей від збутових організацій займав мінімально допустимий інтервал часу.

З урахуванням вищевикладеного рекомендована загальна структура управління БГ представлена на рис. 2.

Сформулюємо висновки щодо формування структури управління бізнес-групи:

- центральна компанія БГ є сукупністю керівництва і аналітичних підрозділів, які забезпечують підготовку матеріалів для прийняття рішень зі стратегічних і оперативних питань розвитку БГ;

- кількісний склад, структура і статус підрозділів центральної компанії БГ залежать від масштабів корпорації, характеру її бізнесу;

- рівня автоматизації процесів обробки інформації; повноважень, делегованих підрозділам і т.д. Часто трапляється ситуація, коли структура центральної корпорації БГ формується виходячи з тих управлінських кадрів, які знаходяться у розпорядженні групи. Одним з аргументів на користь такого підходу є те, що керованість групи і конкретні функції її центральних компаній багато в чому визначаються авторитетом керівників;

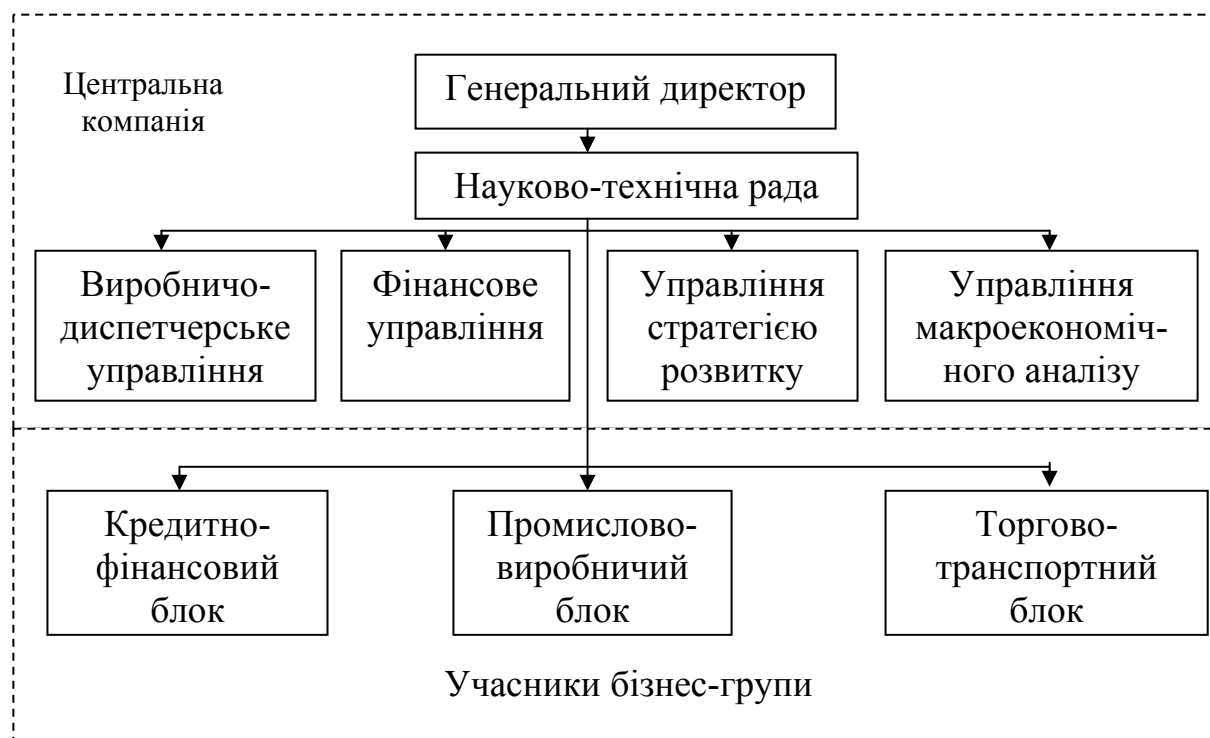


Рис. 2. Загальна структура управління БГ

- умови трансформаційної економіки в Україні пробуджують керівників до прийняття концепцій безперервного реформування структури БГ. Економічна ситуація в світі така, що керівник спільно з проектувальниками не може створити нову систему, яка надовго залишатиметься стабільною. Вихід з цієї ситуації полягає в створенні такої системи інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління БГ, яка б стимулювала у працівників відтворення професійних навичок, що дозволяють їм постійно адаптувати структуру до мінливої економічної ситуації. Це означає первинність психологічних аспектів у проблемі нововведень і того факту, що реальне реформування здійснюється в свідомості людей, а потім втілюється ними в нових організаційних формах. Дану обставину також необхідно враховувати в діяльності центральної компанії БГ.

Дане дослідження проведене у межах виконання консалтингового проекту на ТОВ "ПрТК "Шабo" (Одеська область) у процесі удосконалення структури управління запропонованої бізнес-групи.

Література

1. Хозяйственный кодекс Украины. – Харьков : Одиссей, 2005. – 256 с.
2. Про акціонерні товариства : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2008. – №202.
3. Про холдінгові компанії в Україні : Закон України // Інвестгазета. – 2006. – №45. – С.12-15.
4. О промышленно-финансовых группах в Украине : Закон Украины // Ведомости Верховного Совета Украины. – 1996. – №23.
5. Принципи корпоративного управління : Затвердженні рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку №571 від 11.12.2003р. // Інвестгазета. – 2008. – №35. – С.12-31.
6. Захарченко В.І. Проектування інтеграційних бізнес-структур у сучасному промисловому виробництві України : моногр. /В.І. Захарченко, В.М. Стремядін. – Одеса: Атлант, 2016. – 152 с.
7. Захарченко В.І. Організаційно-економічне забезпечення процесу проектування бізнес-групи у виноробному виробництві : наукова доповідь /В.І. Захарченко, В.М. Стремядін. – Одеса: Атлант, 2016. – 65 с.

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИЙ БАЗИС ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

В.В. Скупейко

Інституційно-економічне середовище, що сформувалося унаслідок впливу та під дією різноманітних внутрішніх та зовнішніх, кількісних і якісних чинників, і функціонує на певний момент часу у відповідній галузі чи виді економічної діяльності, в економіці держави в цілому, має важливе, інколи вирішальне, значення в контексті забезпечення життєздатності, реалізації потенціалу розвитку, а також посилення конкурентних позицій підприємств. За сучасних економічних відносин жоден суб'єкт господарювання не функціонує відособлено та ізольовано від інших економічних агентів, споживачів, постачальників; в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності об'єктивно має враховуватися вплив зовнішніх та внутрішніх чинників.

Цій проблемі присвячено доволі багато сучасних наукових досліджень та практично стало постулатом твердження, що не тільки внутріфірмова ефективність, але й в значній мірі параметри інституційно-економічного середовища бізнесу визначають стимули до започаткування і здійснення підприємницької діяльності.

Головним суб'єктом формування і удосконалення інституційно-економічного середовища вважається держава з її багаторівневою системою органів законодавчої та виконавчої влади. Шляхом прийняття законів та інших підзаконних актів держава формує так звані «правила гри», визначає базові рамкові умови здійснення комерційно-господарської діяльності. В доповнення інші об'єктивні та суб'єктивні чинники і умови доповнюють склад елементів інституційного середовища (як формальні, так і неформальні). В результаті дії сил попиту і пропозиції, зміни ринкової кон'юнктури та інфраструктури ринків розвиваються властиві певному виду економічної діяльності (ринковому сегменту) параметри економічного середовища.

Таким чином, сільськогосподарські підприємства України здійснюють свою діяльність в умовах встановленого на даний момент часу інституційно-економічного середовища, яке безпосередньо позначається, по-перше, на можливостях їх ефективного господарювання, розвитку та посиленні конкурентних позицій, по-друге, на врахуванні специфічних чинників, вплив на які матиме позитивні наслідки в контексті їх конкурентоспроможності, по-третє, на ідентифікації перешкод досягнення стратегічної перспективної

конкурентоспроможності а, відтак, інструментів та заходів, які слід реалізувати для мінімізації загроз недосягнення цільових орієнтирів політики управління конкурентоспроможністю підприємства.

Належне дослідження характеристик інституційно-економічного середовища функціонування підприємств сільського господарства в контексті розуміння макроекономічних передумов забезпечення їх конкурентоспроможності потребує чіткого усвідомлення складу його елементів (напрямів).

Зауважимо, що в економічній літературі, де досліджуються концептуальні характеристики середовища господарювання, здебільшого науковці оперують такими поняттями, вказаними від найпростішого до складніших його сутнісно-змістових і структурних конфігурацій, як: зовнішнє середовище підприємства, підприємницьке середовище, макроекономічне середовище підприємницької діяльності, інституційне середовище бізнесу, бізнес-середовище, економіко-правове середовище господарювання, ін.

Так, наприклад, А. Хоскінг та А. Неганді під зовнішнім середовищем бізнесу пропонують розуміти сукупність видимих і невидимих, безпосередньо і опосередковано діючих елементів, які утворюються, знаходяться, діють і розвиваються поза межами підприємства, але в значній мірі впливають на результати його господарювання. Як правило, такими елементами є економічне становище, політична ситуація, правове регулювання, соціально-культурне середовище, технологічні чинники, фізичне та географічне розташування, суб'єкти інфраструктури бізнесу [1].

П. Кузмішин розглядає підприємницьке середовище як частину оточення, в якому функціонують підприємства, безпосередньо пов'язану з їх діяльністю у сфері отримання доходу і прибутку; властивості такого середовища визначаються взаємовідносинами суб'єктів державного регулювання та представників підприємництва; як наслідками, так і об'єктами відповідних відносин є ключові економічні категорії: економічні ресурси, ціни, витрати, зайнятість, фінансово-кредитне забезпечення, система оподаткування тощо [2, с.17]. У відповідності до такого підходу підприємницьке середовище зводиться здебільшого до економічної системи відносин, а інституційна компонента в даному випадку не розглядається.

Як систему економічних відносин у превалюючій більшості розглядають в економічній літературі й поняття макроекономічного середовища підприємницької діяльності. Тут в центрі уваги також стають системоутворювальні елементи ринкових відносин: ціна, зайнятість, капітал, витрати та ін. Водночас, вище теоретико-прикладне значення мають праці, де здійснюється класифікація сегментів такого середовища. Наприклад, В. Лисюк

ґрунтовно доводить, що такими є ресурсне середовище, характеристики споживчого ринку та споживання, система грошового обігу та фінансова сфера [3, с.5-6]. Хоча й перелік сегментів макроекономічного середовища підприємства й видається неповним, втім, зрозумілою є логіка бачення його сутності як головних сфер, звідки походять чинники впливу на функціонування та конкурентоспроможність підприємства з його зовнішнього оточення.

Дещо ширше поняття, ніж макроекономічне середовище бізнесу, розглядає бізнес-середовище М. Мельник. На думку науковця, це поєднання суб'єктів економіки (з відповідними взаємозв'язками і взаємовідносинами) та чинників оточуючого підприємство середовища, що безпосередньо впливають і позначаються на ключових характеристиках фінансово-господарської та ринкової діяльності підприємства[4, с.63].

Поняття економіко-правового середовища підприємства набуло широкого поширення у працях З. Варналія, Т. Васильціва, Л. Воротиної та ін. науковців, що присвятили багато уваги дослідженню проблем становлення і розвитку сектору малих підприємств, фактично довівши, що параметри такого середовища є головним чинником формування в державі стимулів (або критичного дестимулювання) до створення, розвитку і перетворення малих суб'єктів бізнесу на середні, а в подальшому й на великі підприємства, що особливо характерно для дрібних селянських фермерських господарств і малих сільськогосподарських підприємств. При цьому економіко-правове середовище розглядається не лише як сукупність зовнішніх чинників, умов та економічних відносин, а враховує й правові аспекти ведення бізнесу, захищеність права власності та інвестицій, безпеку від системних ризиків і загроз монополізації і тінізації економіки, корупції, рейдерства та ін. [5, с.22-25].

Очевидно, що в такому розумінні охоплюється значно ширший комплекс питань, пов'язаних із впливом на параметри господарювання підприємств і забезпечення їх конкурентоспроможності. Втім, підсумками огляду результатів досліджень, у фокусі яких перебувають змістові характеристики і аспекти інституційного середовища господарювання підприємств, доходимо висновку про ще системніше і комплексніше бачення середовища, в якому генеруються і реалізуються умови, в яких здійснюється політика управління конкурентоспроможністю підприємства.

Наприклад, Ю. Райта визначає інституційне середовище як поєднання (з відповідними наслідками) формальних та неформальних інститутів і інституцій, внаслідок чого кристалізується певний стан і параметри середовища господарсько-виробничої та комерційно-збутової діяльності; інституційне середовище слугує фундаментальною умовою якісних інституційно-структурних зрушень [6, с.3].

Підбиваючи підсумки результатів наукових досліджень та зокрема поглядів на сутнісно-елементні характеристики середовища функціонування підприємства, видається доцільним констатувати: по-перше, істотні переваги обрання підходу, за допомогою якого комплексніше і системніше враховуються усі чинники зовнішнього середовища; по-друге, високу раціональність поєднання інституційних та економічних параметрів середовища; по-третє, врахування в рамках інституційної компоненти правових, організаційно-суб'єктних, інфраструктурних та інших, зокрема неформальних чинників і умов (в рамках економічної – фінансово-економічних, ресурсних, організаційно-управлінських, соціально-психологічних відносин і їх наслідків (впливу) у рамках середовища, в якому функціонує підприємство).

Таким чином, інституційно-економічне середовище є комплексом умов функціонування та розвитку, а через це й управління його конкурентоспроможністю, ключовими елементами якого виступають: інституційно-правовий, інституційно-організаційний, інфраструктурний, макроекономічний, фінансово-інвестиційний, ресурсний.

Щодо частини інституційно-правового забезпечення функціонування вітчизняних підприємств сільського господарства, то потрібно зазначити, що в цілому доречно виокремити такі його блоки, як загальне законодавство у сфері господарської діяльності, специфічне нормативно-правове регулювання діяльності у сільському господарстві, а також законодавство державної підтримки підприємств галузі. У таблиці 1 згруповані головні нормативно-правові акти (далі НПА), якими регулюється діяльність сільського господарських підприємств в Україні, а також визначені їх сильні та слабкі сторони в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Важливо наголосити на тому, що визначальною є роль держави відносно формування якісного правового поля, яке стимулює до створення нових сільськогосподарських підприємств, модернізації існуючих та інвестування у програми і проекти нарощування діяльності та розвитку підприємств.

Передусім мова йде про систему загального законодавства у сфері господарської діяльності, яке поширюється й на сільське господарство як вид економічної діяльності. Слід визнати, що в загальному ця частина інституційно-правового забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств в Україні сформована і вона визначає в тому числі правовий статус підприємств різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, регулює відносини з приводу виробництва, а також між виробниками та споживачами сільськогосподарської продукції.

Інституційно-правовий базис функціонування та забезпечення
конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в Україні

Групи НПА	Назви НПА	Переваги НПА	Недоліки НПА
Загальне законодавство у сфері сільськогосподарської діяльності	<p><u>Кодекси України:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - господарський, земельний, лісовий, податковий, митний; <p><u>Закони України:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - «Про фермерське господарство»; - «Про колективне сільськогосподарське підприємство»; - «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини»; - «Про зерно та ринок зерна»; - «Про аквакультуру» 	Сформованість умов та положень, загального правового поля «правил гри»; визначеність форм власності та організаційно-правових форм господарювання; регламентація відносин в рамках сільськогосподарського виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції	Недостатньо врегульовані питання: створення і розвитку сучасних локальних інтегрованих структур, у т. ч. виробничо-збутових та заготівельних кластерів; відповідальності за деструктивний вплив і, навпаки, – стимулів за внесок у розвиток сільських територій
Специфічні НПА щодо здійснення господарської діяльності у сільському господарстві	<p><u>Закони України:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції»; - «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою»; - «Про оренду землі»; - «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України»; - «Про племінну справу у тваринництві»; - «Про сільськогосподарську кооперацію»; - «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» 	Регулювання засад функціонування ринків сільськогосподарської продукції, орендних (у т. ч. щодо земельного фонду) відносин, кооперативного руху, акумуляції і використання ресурсного забезпечення галузі, необхідних для сільського господарства додаткових і суміжних послуг, серед яких важлива роль відводиться системі страхування	Загальний характер нормативно-правового забезпечення; відсутність конкретних механізмів та інструментів впливу на якісні структурні зміни в галузі та в середовищі її підприємств; невизначеність питань фінансово-го та ресурсного забезпечення програм і проектів розвитку підприємств; суперечливість окремих положень та часто їх низька виконавча дисципліна

<p>НПА спрямовані на державну підтримку функціонування і розвитку сільськогосподарських підприємств</p>	<p><u>Закони України:</u> - «Про державну підтримку сільського господарства України»; - «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві»; <u>Постанови Кабінету Міністрів України</u> про затвердження порядків використання коштів для: - ... часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва; - ... надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств; - ... використання коштів для підтримки галузі тваринництва</p>	<p>Наявність законодавчо закріплених норм і положень надання бюджетно-фінансової підтримки при придбанні сільськогосподарської техніки та обладнання, здійсненні окремих видів діяльності у сфері тваринництва, будівництві та реконструкції об'єктів господарства, придбанні та утриманні ВРХ, залученні послуг дорадництва</p>	<p>Нестабільність системи фінансової підтримки, її нескоординованість в єдиному центрі управління; безповоротність більшої частини підтримки, що не сприяє її прозорому виділенню і ефективному використанню; відсутність системи капіталізації ресурсу фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств</p>
---	---	--	--

Джерело: узагальнено автором.

Як слушно зазначається у [7, с.56], законодавчими основами правового регулювання аграрних та сільськогосподарських відносин в нашій державі є Конституція України, Господарський кодекс України, ін. кодекси, закони, укази і розпорядження Президента України, постанови Верховної Ради України, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти центральних і місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, які визначають і регулюють основні засади діяльності в цій сфері.

З іншої сторони, є підстави стверджувати про те, що загальне господарське законодавство в аналізованій сфері морально застаріле, не відповідає сучасним європейським і світовим практикам та не містить положень, достатніх як для регламентування діяльності, так і стимулювання створення та розвитку сучасних конкурентоспроможних, значно більш мобільних і ефективних локальних інтегрованих структур, що не сприяє появі таких підприємств.

Окрема частина інституційно-правового середовища функціонування підприємств сільського господарства стосується специфічних положень законодавства, характерних саме для цього виду економічної діяльності. Йдеться, зокрема про регулювання засад функціонування ринків сільськогосподарської продукції, орендних (у т. ч. щодо земельного фонду)

відносин, кооперативного руху, акумуляції і використання ресурсного забезпечення галузі, важливих для сільського господарства додаткових і суміжних послуг, особливо – системі страхування. В цілому такий комплекс питань в сільському господарстві України врегульований.

Водночас, за результатами численних досліджень у сфері інституційно-правового забезпечення функціонування вітчизняних підприємств сільського господарства [5; 6; 7], є підстави до висновку щодо наявності таких системних недоліків. По-перше, це загально-декларативний характер нормативно-правового забезпечення. Наприклад, законом передбачено державну страхову підтримку продукції, але джерела фінансування таких заходів в бюджеті можуть не передбачатися.

По-друге, це відсутність конкретних механізмів та інструментів впливу на забезпечення якісних структурних змін в галузі та в середовищі її підприємств. Йдеться про те, що законодавчі акти лише регулюють базові відносини в тому, чи іншому сегменті, але не передбачають додаткових ефективних стимулюючих заходів.

По-третє, це невизначеність питань фінансового та ресурсного забезпечення програм і проектів розвитку підприємств. Практично всі нормативно-правові акти в розділі фінансово-ресурсного забезпечення зводяться до тексту, згідно якого кошти мають бути передбачені в центральному і місцевих бюджетах, без чітких прорахунків їх обсягів та вказання конкретних джерел залучення.

По-четверте, це суперечливість окремих положень та часто їх низька виконавча дисципліна, іншими словами не передбачено достатньої відповідальності представників влади чи виконавчих структур за недосягнення тих чи інших цільових орієнтирів законів і програм.

Вказані недоліки в загальному дестабілізують ситуацію у сфері протікання основних і допоміжних бізнес-процесів підприємств сільського господарства, що не сприяє їх стабільній планомірній роботі і розвитку, розробці та реалізації програм зміцнення конкурентних позицій.

Позитивним аспектом в контексті державної підтримки розвитку і, відповідно, зміцнення конкурентних позицій вітчизняних сільськогосподарських підприємств потрібно вважати наявність в нашій державі інституційно-правових актів, спрямованих на покращення їх фінансово-ресурсного забезпечення. Така підтримка реалізується згідно постанов Кабінету Міністрів України і скеровується за напрямками:

- часткова компенсація (безповоротна допомога 25 %) вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва;
- фінансова підтримка розвитку фермерських господарств, що

передбачає: (1) 80 % (але не більше 30 тис. грн) компенсації вартості закупленого насіння сільськогосподарських рослин; (2) 90 % (але не більше 10 тис. грн) компенсації дорадчих (агрономія, ветеринарія, зоотехнія, бухгалтерський облік, маркетинг, юридичні консультації) послуг; (3) 70 % (але не більше 300 тис. грн) компенсації сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам вартості придбаного обладнання; (4) 40 % компенсації придбаної техніки та обладнання; (5) 1,5 % компенсації відсотків за кредитами (до 1-го року на суму не більше 500 тис. грн та до 3-х років на суму не більше 900 тис. грн);

- фінансова підтримка галузі тваринництва, що передбачає: (1) часткову компенсацію відсоткової ставки (1,5 %) за банківськими кредитами (в сумі до 100 млн грн), залученими для покриття витрат, пов'язаних з діяльністю у галузях: вівчарства, козівництва, бджільництва, звірівництва, кролівництва, шовківництва та аквакультури; (2) часткову компенсацію вартості будівництва і реконструкції ферм та їх комплексів (до 500 млн грн); (3) спеціальну бюджетну дотацію за утримання корів (в розмірі 750 грн на одну голову); (4) спеціальну бюджетну дотацію за вирощування молодняка ВРХ (в розмірі до 2500 грн на одну голову); (5) часткове відшкодування вартості (до 50%) закуплених для подальшого відтворення племінних тварин.

Таким чином, є підстави стверджувати, що діяльність з фінансової підтримки вітчизняних сільськогосподарських підприємств ведеться. Разом з тим, її якісні характеристики ще не досягли належного рівня. Зокрема, інституційне забезпечення фінансової підтримки нестабільне, залежить від «політичної волі» та практично щороку регулюється новими нормативно-правовими актами. Це не сприяє плановій роботі підприємств, що розраховують на таку державну підтримку.

Іншим недоліком є те, що більша частина коштів виділяється на безповоротній основі, що об'єктивно загрожує нижчому рівню ефективності, а часто й непрозорості їх використання, корупції при виділенні коштів.

Такий стан справ не сприяє й капіталізації бюджетно-фінансового ресурсу, що скеровується на підтримку вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Відповідно, відсутня інституційно-організаційна платформа для акумулювання, накопичення і нарощування коштів підтримки, масштаби якої зростали б, а якісний менеджмент їх би раціонально розподіляв. Мова йде про неінституціалізованість в Україні фондів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів галузі сільського господарства, розвитку їх експортної діяльності.

Невід'ємними компонентами інституційного середовища функціонування підприємств сільського господарства об'єктивно вважаються інституційно-організаційний та інфраструктурний. Мова тут йде про інституціолізовані

стратегічні плани і програми розвитку сільського господарства як виду економічної діяльності та його підприємств, а також систему органів державного управління та недержавних структур, що спеціалізуються на реалізації політики розвитку галузі, а також сукупність інституцій та елементів безпосередньої і супутньої інфраструктури сфери виробництва і ринку збуту сільськогосподарської продукції.

Слід зауважити, що політика розвитку сільського господарства України в значній мірі реалізується з дотриманням принципів плановості і керованості, а також, що важливо, в узгодженості з сільськими територіями держави, де, власне, в основному й розміщують виробничі потужності сільськогосподарські підприємства. Так, до 2015 р. в Україні реалізувалася Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, головною метою якої було забезпечення життєздатності сільського господарства, конкурентоспроможності його підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності. Водночас, головні цільові орієнтири цієї програми так і не реалізовані, у т. ч. через відсутність належного моніторингу і контролю реалізації планових заходів, брак достатньої фінансово-ресурсної підтримки, послабленої критично гострими викликами національної безпеки держави у 2014-2015 рр., нерозробленість конкретних диференційованих заходів на рівні кожного регіону, району, міста, сільської та селищної територіальної громади, сегментів, секторів та безпосередньо підприємств сільського господарства.

На сьогодні головними діючими стратегічними плановими документами розвитку сільського господарства в Україні та його підприємств є: Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року (затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 806-р від 17.10.2013 р. [8]) та Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року (затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 1437-р від 30.12.2015 р. [9]).

Позитивно, що і стратегія і концепція визначають принципово вірні генеральні та стратегічні цільові завдання розвитку аграрного сектору економіки України, які стосуються створення умов, за яких задовольняються інтереси промисловості та населення шляхом постачання якісної, безпечної та доступної сільськогосподарської продукції, забезпечується розвиток сільських територій.

Разом з тим, необхідно зазначити, що головними недоліками стратегічного планування державної політики доцільно вважати, по-перше, надмірну загальність положень, зокрема, відсутність стратегічного бачення

специфіки та стратегічних альтернатив розвитку галузей аграрного, у т. ч. сільськогосподарського виробництва, різних форм та типів господарств.

По-друге, це неврахування етапності реалізації цільових орієнтирів, а саме – визначення одразу стратегічно-довгострокових завдань на противагу поетапній державній політиці, на стартових етапах якої – модернізація та розвиток техніко-технологічної та виробничої бази сільськогосподарських підприємств. Відповідно, без проходження цього етапу складно розраховувати на досягнення, наприклад, таких цілей стратегії, як забезпечення прогнозованості розвитку і довгострокової стійкості аграрного сектору, розширення участі України на світовому ринку сільськогосподарської продукції і т. ін.

По-третє, це «слабкість» інструментів реалізації завдань стратегії та концепції, зокрема йдеться про так званий зв'язуючий елемент між поточним станом справ та досягненням очікуваних результатів. Так, в дійсності концепцією передбачені загалом вірні проблеми і перешкоди функціонування вітчизняних сільськогосподарських підприємств, але визначені в ній шляхи вирішення проблем надто неконкретні і розмиті. Наприклад, це наближення законодавства України до законодавства ЄС, застосування субсидій і кредитів, підтримка фермерських господарств і т. д.

Загалом, за результатами проведеного дослідження необхідно зробити висновок, що формування якісного правового поля на рівні держави, перш за все із дотриманням чіткості в НПА, стимулюватиме сільське господарство до створення нових та модернізації діючих підприємств, стимулюватиме залучення інвестицій.

Література

1. Хоскінг А. Курс підприємництва / А. Хоскінг ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 349 с.; Negandi A. Task environment decentralization and organization effectiveness / A. Negandi // Human Relations. – 1973. – P. 81.
2. Кузьмішин П. Підприємницьке середовище та економічний розвиток (питання теорії і практики) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. : 08.06.02 / П. Кузьмішин. – Львів, 2001. – 27 с.
3. Лисюк В. С. Макроекономічне середовище підприємницької діяльності в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : 08.01.01 / В. С. Лисюк. – Дніпропетровськ, 2001. – 22 с.
4. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища в Україні в умовах інституційних трансформацій : моногр. / М. І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.

5. Васильців Т. Г. Стратегія та механізми забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. : 21.04.01 / Т. Г. Васильців. – К., 2010. – 36 с.
6. Райта Ю. В. Формування інституційного середовища підприємницької діяльності в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : 08.01.01 / Ю. В. Райта. – Львів, 2006. – 24 с.
7. Актуальні питання аграрного права України: теорія і практика : моногр. / за ред. А. М. Статівки. – Х. : ФІНН, 2010. – 240 с.
8. Україна. Кабінет Міністрів України. Розпорядження. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D%80>.
9. Україна. Кабінет Міністрів України. Розпорядження. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248907971>.

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

К.В. Ковтуненко

У зарубіжній статистичній практиці для оцінки інноваційної діяльності та прийняття рішень в області інноваційної політики застосовуються різні показники і науково-технічні індикатори. Одним із завдань, що вирішуються за їх допомогою, є також зіставлення розвитку різних країн, аналогічних за розмірами і структурі економіки. Під науково-технічними індикаторами розуміють дані, що збираються для опису науково-технічних систем, їх внутрішніх структур, взаємовідносин з економікою, навколишнім середовищем і суспільством, а також визначення, наскільки науково-технічні системи задовольняють вимогам керуючих органів і тих, хто працює в цих структурах або якимось чином залежить від них.

Індикатор – це цифровий показник еволюції економічної або фінансової величини, особливо значущою для проведення загальної економічної політики і оцінки її результатів.

На відміну від статистичних показників, які служать вихідним матеріалом, індикатори - це узагальнені дані, що формуються з відповідних показників. Серед найважливіших можна назвати індикатори ресурсного забезпечення, що включають в себе показники витрат на НДДКР за різними джерелами і типами організацій, зокрема, показники фінансових і кадрових ресурсів [6, с. 39].

Науково-технічні індикатори входять складовою частиною в експериментальні бази даних методології аналізу. Ця група даних включає технологічний баланс, статистичні показники торгівлі патентами і високими технологіями, показники впровадження та бібліометричні індикатори.

При зіставленні розвитку країн використовується такий індикатор, як наукоємність. Найбільш часто вона розраховується як частка національних витрат на НДДКР у валовому національному продукті. Однак для більш повного кваліфікованого зіставлення ці дані повинні бути доповнені показниками науково-технічної, промислової та зовнішньоторговельної статистики, структурованими до рівня галузей.

У національних статистичних щорічниках, що містять аналіз стану розвитку економіки, наводяться значення по багатьох інших країнах, в тому числі по Україні (Annuaire Statistique de la France, 1994; Statistisches Jahrbuch für die BRD, 1993; 1995, US Statistical Abstract). У них містяться дані про пріоритетні напрями інноваційної діяльності, які фінансуються в більшою

мірою за рахунок держави. Наприклад, державні витрати на НДДКР в області національної оборони ростуть, в цивільних галузях падають. Частка держави у фінансуванні фундаментальних досліджень складає 12-16% від загальних витрат. Розподіл державних асигнувань по галузях наступне: авіакосмічна – 75%, електроніка і засоби зв'язку – 35%, конструкційні матеріали – 25-30% (Mechanical Engineering, 1988, Jap, p.4).

Наводяться дані про витрати на НДДКР (у відсотках до продажу) найбільших європейських фірм – від нафтової Shell (Великобританія) – 0,7% до Siemens (ФРН) 8,8%. Причому, характерно, що витрати на НДДКР в промислових корпораціях досягають 50% отриманого прибутку, і це забезпечує безперервне оновлення технологій і продукції, що випускається. В цілому, витрати на НДДКР федерального уряду США складають (по роках) 47-51% всіх витрат на інновації [5, с.32].

Держава не обмежується прямим фінансуванням, створює пільгові умови для приватних фірм, що займаються інноваціями. Терміни кредитування для пріоритетних галузей розтягнуті до 30 років, в той час як для звичайних – до 10 років, передбачені податкові знижки до 50% на інноваційну діяльність, наукове обладнання і нову технологію, а також прискорена амортизація і т.д. [3, с.24].

У статистиці зарубіжних країн широко представлені джерела фінансування інноваційного процесу як державні, так приватні та інші. Наприклад, наводяться дані про структуру вкладення в США приватного ризикового капіталу. На першому місці по об'єктах вкладень – пенсійний фонд, потім слідує страхові компанії, приватні заощадження і вкладення корпорацій, закордонні вклади, дарчі, благодійні фонди (US Industrial Outlook, W., 1992, p. 54). У статистичних оглядах наводяться дані про вартість середнього нововведення, яка коливається від 200 до 500 тис. дол.

За зарубіжними розрахунками, витрати на дослідження займають незначну частку в загальній структурі витрат на інновації. Так, на кожен долар, витрачений на фундаментальні дослідження, доводиться 10 доларів на підготовку до виробництва і 100 доларів на впровадження у виробництво і просування на ринок товару, створеного в результаті нововведення. Крім того, ряд дослідницьких центрів проводить регулярні опитування та анкетування фірм, що займаються інноваційною діяльністю. Зокрема, вони опитують фірми про терміни випуску на ринок нового продукту в наступні періоди: поточний рік, один-два роки, три-чотири роки і більше чотирьох років. З'ясовуються основні цілі оновлення продукції:

- розширення ринку продажів;
- збереження технологічного відриву від конкурентів;
- розширення експорту продукції;

- причини спостереження за науково-технічним прогресом;
- забезпечення нових технологій в майбутній виріб;
- пошук нових продуктів;
- модернізація засобів виробництва;
- підвищення технічної культури;
- пошук нових технологічних ідей і т.д.

У таблиці 1 наведені дані про типові бюджетні витрати на нововведення в розвинених країнах, зокрема в США, в тому числі за різними категоріями підприємств (Industrie et developpement International, 1987, №399, p.114).

Таблиця 1

Витрати на нововведення, %

Етапи нововведень	Великі фірми	Маленькі фірми	Індивідуальні підприємства
Пошук ідей	2	0,5	2
Опрацювання концепції	3	2	1
Лабораторні випробування	1	1,5	1
Ринкові випробування	15	7	5
Випуск	79	89	91

Діяльність дрібних і середніх фірм в області нововведення відбивається в спеціальних довідкових матеріалах, що свідчить про їх порівняльну ефективність. Так, в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку на частку зазначених підприємств припадає 10% всіх нововведень, а частка витрат на НДДКР становить всього 4-5%. Наводяться дані про розподіл у Франції чисельності зайнятих в НДДКР і витрат на наукові дослідження за такими групами: менше 500, 500-1000, 1001-2000, 2001-5000, понад 5000 чоловік. Як правило, до дрібних і середніх підприємств відносяться підприємства з чисельністю зайнятих до 500 чоловік, причому, в сфері науки структура дрібних наукових підприємств менш розвинена ніж в промисловості.

Організована мережа спільних венчурних фондів для фінансування ризикового, як правило, дрібного бізнесу. Так, в США інвестиційна компанія дрібного бізнесу більше 60% своїх коштів спрямовує початківцям фірм. В Японії для цих цілей утворена Фінансова корпорація малого бізнесу, а також корпорація ризикових підприємств. У США інноваційну діяльність також координують на основі змішаних державно-приватних коштів: Національний центр промислових досліджень, Національна академія наук, Національна технічна академія і Американська асоціація сприяння розвитку науки.

У Великобританії (на відміну від США і Японії) ризикове фінансування здійснюється одним і тим же фондом без явного і чіткого розподілу джерел по стадіях інноваційного процесу. По Франції наводяться дані про кількість інноваційних підприємств, зокрема вчених, зокрема зайнятих науковими дослідженнями, витрати на одного вченого, одного зайнятого, число зайнятих на одного вченого, середня чисельність зайнятих на одному підприємстві. Причому, витрати на одного вченого, як показує статистика, на дрібних підприємствах мінімальні [8, с.245].

У статистиці зарубіжних країн висвітлюються дані про зовнішню торгівлю результатами інноваційної діяльності. Зокрема, наведені дані по Болгарії за 10 років про закупівлю-продаж і впровадження ліцензій, зразків і моделей нової техніки свідчать про зниження активності цього виду діяльності за останні роки [7, с.364].

Крім того, наводяться результати зіставлення країн по балансу в їх торгівлі технологіями (позитивний баланс спостерігається у США, Франції та Великобританії; негативний – у Японії, ФРН), показується кількість зареєстрованих патентів по шести провідним розвинутим країнам (в тому числі зіставлення по країні і за кордоном) [4, с.133]., а також частка патентів на 100 тис. жителів. За величиною цього показника лідирує Японія, Швеція, Австралія, Великобританія, однак за часткою патентів, зареєстрованих за кордоном, їх випереджає Канада, США [7, с.402].

В Україні також є досвід складання технологічного платіжного балансу, що дозволяє оцінити інноваційну діяльність в країні відповідно до прийнятих в світі норм, адаптуватися до зарубіжної статистики.

З закордонного досвіду статистичної оцінки інноваційної діяльності для використання у вітчизняній практиці слід запозичити наступне: облік витрат і розподіл джерел фінансування проводити за стадіями інноваційного процесу; використовувати систему показників оцінки якості інноваційної діяльності, у тому числі розраховані відносні показники; запозичити заходи з організації мережі сумісних венчурних фондів для фінансування малого бізнесу; відображати у статистичній звітності дані про зовнішню торгівлю результатами інноваційної діяльності.

Література

1. Про інноваційну діяльність: Закон України №40-IV від 04.07.2012 // Урядовий кур'єр. – 2004. – №75.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – 5-е изд. – М.: ИНЭ, 2002. – 1280с.

3. Захарченко В. И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика: моногр. / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: Фаворит, 2011. – 598с.
4. Макмиллан Ч. Японская промышленная система / Ч. Макмиллан. – М: Прогресс, 1988. – 485с.
5. Москвин С.В. Оценка инновационной деятельности в зарубежной статистике / С.В. Москвин // Машиностроитель, 1996. – №6. – С.32-34.
6. Сирилли Дж. Научно-технологические индикаторы в принятии решений: В сб. «Экономика в переходный период: наука, техника и инновационная политика». – М.: Изд-во АН СССР, 1991. – Вып. 3. – С.37-45
7. Статистически годи́ник на Република България. – София: Науч. стат. институт, 1991. – 425с.
8. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика: моногр. / Л.І.Федулова. – К.: КНТЕУ, 2015. – 844с.

ЗАСТОСУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ РЕЖИМІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Т. В. Мединська, О. М. Чабанюк

Сучасний етап реформування системи оподаткування в Україні здійснюється в умовах динамічних змін найважливіших параметрів економічного, соціального та політичного життя суспільства. Разом із тим, процеси, що відбуваються у зв'язку з реалізацією податкових правовідносин, отримують неоднозначні, а іноді протилежні трактування внутрішнього змісту, що неодмінно позначається на якості їх адміністративно-правового регулювання. Це безпосередньо стосується й спеціальних податкових режимів [12, с. 181].

Потреба в таких режимах зумовлена необхідністю обліку з метою оподаткування специфіки окремих груп платників податків і сфер діяльності, в яких вони функціонують [5, с. 4]. На даний час існує потреба в адаптації правових механізмів кожного із спеціальних податкових режимів до реальних умов оподаткування, виявленні прихованих дефектів їх адміністративно-правового регулювання, з'ясуванні особливостей порядку їх реалізації тощо. Тому визначення основних характеристик спеціальних податкових режимів та особливостей їх застосування є досить актуальним і має практичну значущість.

Кризовий фінансовий стан сільськогосподарських підприємств обумовив розробку нового механізму оподаткування, який враховував би специфіку аграрного сектору. Державою було запроваджено спеціальний режим, побудований на основі єдиного податку, який запроваджено з метою спрощення системи та механізму оподаткування в галузі сільського господарства.

Спеціальний податковий режим – це система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів. Спеціальний податковий режим може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів. До нього належить спрощена система оподаткування, обліку і звітності [8]. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи платників єдиного податку. До 4 групи належать сільськогосподарські підприємства.

Оподаткування сільськогосподарських підприємств, що визначене розділом XIV Податкового кодексу, визначає основні елементи даного податку: платники, об'єкти, база та ставки оподаткування. Отже, платниками є юридичні особи – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка

сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %, можуть перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності та відноситись до 4 групи платників єдиного податку. Разом з тим, законодавством введені обмеження щодо застосування спрощеного режиму оподаткування, обліку і звітності, тобто, згідно ПКУ не можуть бути платниками єдиного податку 4 групи такі суб'єкти господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Обмеження щодо застосування спрощеного режиму оподаткування, обліку і звітності для 4 групи платників єдиного податку[14, с. 571]

Не можуть бути платниками єдиного податку 4 групи:
1. Суб'єкти господарювання, у яких понад 50 % доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на правах власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини)
2. Суб'єкти господарювання, що проводять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 - 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції
3. Суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин)

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку 4 групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку 4 групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Кодексу.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) є нормативна грошова оцінка ріллі в Автономній Республіці Крим або в області, з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1

січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Кодексу.

Підставою для нарахування єдиного податку платникам 4 групи є дані державного земельного кадастру та/або дані з державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Дохід сільськогосподарського товаровиробника, отриманий від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки (крім підакцизних товарів, за винятком виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 220429 – 220430), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включає доходи (табл. 2).

Таблиця 2

Склад доходів 4 групи платників єдиного податку [5, с. 19]

До складу доходів 4 групи включають:
1) обсяги реалізації продукції рослинництва, що вироблена (вирощена) на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, а також продукції рибництва, виловленої (зібраної), розведеної, вирощеної у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водосховищах), та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях
2) обсяги реалізації продукції рослинництва на закритому ґрунті та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях
3) обсяги реалізації продукції тваринництва і птахівництва та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях
4) обсяги реалізації сільськогосподарської продукції, що вироблена із сировини власного виробництва на давальницьких умовах, незалежно від територіального розміщення переробного підприємства

У разі коли сільськогосподарське підприємство утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення, у рік такого утворення до суми, отриманої від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки (крім підакцизних товарів, за винятком виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 220429 – 220430), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включаються також доходи, отримані протягом останнього податкового (звітного) періоду від надання супутніх послуг [8]:

1) послуги із збирання врожаю, його брикетування, складування, пакування та підготовки продукції до збуту (сушіння, обрізування, сортування, очистка, розмелювання, дезінфекція (за наявності ліцензії), силосування, охолодження), які надаються покупцю такої продукції сільгоспідприємством-

виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

2) послуги з догляду за худобою і птицею, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

3) послуги із зберігання сільськогосподарської продукції, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

4) послуги з відгодівлі та забою свійської худоби і птиці, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію до дати її фактичної передачі покупцю).

У разі коли у податковому (звітному) році частка сільськогосподарського товаровиробництва становить менш як 75 %, сільськогосподарський товаровиробник сплачує податки у наступному податковому (звітному) році на загальних підставах.

Якщо така частка не перевищує 75 % у зв'язку із виникненням обставин непереборної сили у попередньому податковому (звітному) році, до платника податку в наступному податковому (звітному) році зазначена вимога не застосовується. Такі платники податку для підтвердження статусу платника єдиного податку подають податкову декларацію разом із рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних рад про наявність обставин непереборної сили та перелік суб'єктів господарювання, що постраждали внаслідок таких обставин.

Для платників єдиного податку 4 групи розмір ставок податку з 1 гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування). Перелік гірських зон та поліських територій визначається Кабінетом Міністрів України.

Згідно Закону України № 1791, із 1 січня 2017 року збільшено ставки для єдинників-сільськогосподарників (табл. 3).

Податкова звітність повинна надаватися платниками 4 групи не пізніше 20 лютого. Сплата податку здійснюється щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, у таких розмірах [8]:

- у I кварталі - 10 відсотків;
- у II кварталі - 10 відсотків;
- у III кварталі - 50 відсотків;
- у IV кварталі - 30 відсотків.

За такого розподілу (з врахуванням сезонності виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції), середні та малі підприємства змушені вдаватися до передчасної, а відтак, дешевої реалізації ранніх зернових.

Ставки єдиного податку для платників 4 групи*

Види земельних ділянок	Ставки єдиного податку (у відсотках від нормативної грошової оцінки)		
	загальні	у гірських зонах та на поліських територіях	на закритому ґрунті
Рілля, косовиці, пасовища	0,95	0,57	6,33
Багаторічні насадження	0,57	0,19	—
Землі водного фонду	2,43	—	—

Складено авторами за даними [4].

Центральні органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері земельних відносин та у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця, а також за запитом відповідного контролюючого органу за місцезнаходженням земельної ділянки подають інформацію, необхідну для обчислення і справляння податку у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Так, в Україні оподаткування та облік у галузі сільського господарства характеризується певними особливостями, пов'язаними зі здійсненням деяких видів сільськогосподарської діяльності та виробництва сільськогосподарської продукції.

Витрати сільськогосподарського підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг складають собівартість продукції (робіт, послуг). Метою обліку витрат та визначення собівартості продукції (робіт, послуг) є документоване, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [10].

Синтетичний облік витрат і вихід продукції сільськогосподарського виробництва здійснюють на активному, калькуляційному рахунку 23 «Виробництво», до якого ведуть субрахунки: 1 «Рослинництво», 2 «Тваринництво», 3 «Допоміжні виробництва», 4 «Підсобні (промислові) виробництва» тощо. Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку витрат сільськогосподарських підприємств наведено у таблиці 4.

Аналітичний облік на рахунку 23 «Виробництво» здійснюють за встановленими об'єктами обліку витрат, зокрема видами виробництв, за статтями витрат і видами або групами продукції, що виробляється. На великих виробництвах аналітичний облік витрат можуть здійснювати за підрозділами підприємства й центрами витрат і відповідальності.

Таблиця 4

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку витрат сільськогосподарських підприємств [6]

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспон-денція рахунків	
		дебет	кредит
Віднесено витрати на біологічні перетворення біологічних активів:			
1	- покупні насіння, посадковий матеріал, корми	23	20
2	- насіння, посадковий матеріал, корми власного виробництва	23	27
3	- покупні добрива, засоби захисту рослин і тварин, інші виробничі запаси	23	20
4	- органічні добрива власного виробництва	23	27
5	- роботи та послуги власних допоміжних виробництв	23	23
6	- оплата праці працівників, зайнятих у рослинництві і тваринництві	23	66
7	- відрахування на соціальні заходи	23	65
8	- амортизація необоротних активів	23	13
9	- загальновиробничі витрати	23	91
Облік поточних біологічних активів рослинництва, які обліковуються за справедливою вартістю			
10	Визнано поточні біологічні активи рослинництва, які оцінюються за справедливою вартістю, та збільшено вартість таких біологічних активів на дату балансу	211	23
11	Визнано дохід від первісного визнання приросту біологічних активів на дату балансу	23	710
12	Списано поточні біологічні активи рослинництва на початок збирання врожаю	23	211
Облік первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів			
12	Первісне визнання сільськогосподарської продукції	27	23
13	Первісне визнання приросту живої маси	21	23
Первісне визнання додаткового біологічного активу:			
14	- рослинництва	27	23
15	- тваринництва	21	23
Облік доходів (витрат) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів			
16	Визнано дохід від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	23	71
17	Коригування суми доходів:		
17.1	- на суму перевищення фактичних доходів, визначених в кінці року, над сумою доходів, віднесеною протягом року	23	71
17.2	- на суму перевищення доходів, віднесених протягом року над сумою фактичних доходів, визначених в кінці року (методом «червоне сторно»)	23	71
18	Визнано витрати від первісного визнання сільськогосподарської	94	23

	продукції і додаткових біологічних активів		
19	Коригування суми витрат:		
19.1	- на суму перевищення фактичних витрат, визначених в кінці року, над сумою витрат, віднесених протягом року	94	23
19.2	- на суму перевищення витрат, віднесених протягом року, над сумою фактичних витрат, визначених в кінці року (методом «червоне сторно»)	94	23

Загальний фінансовий результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємства складається з:

а) фінансових результатів від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів (табл. 5);

б) фінансових результатів від реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів як запасів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;

в) фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу.

Таблиця 5

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків)
з обліку фінансових результатів від первісного визнання
сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів [6]

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	2	3	4
1	Визнано на суму різниці між справедливою вартістю поточних біологічних активів рослинництва та сумою понесених витрат, пов'язаних з їх біологічними перетвореннями:		
1.1	дохід від первісного визнання приросту біологічних активів на дату балансу	23	710
1.2	витрати від первісного визнання біологічних активів на дату балансу	940	23
2	Визнано дохід від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	23	71
3	Коригування суми доходів:		
3.1	на суму перевищення фактичних доходів, визначених в кінці року, над сумою доходів, віднесеною протягом року	23	71
3.2	на суму перевищення доходів, віднесених протягом року над сумою фактичних доходів, визначених в кінці року (методом «червоне сторно»)	23	71
4	Включення до фінансових результатів доходу від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	710	791
5	Включення до фінансових результатів витрат від первісного визнання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів	791	940

Доходи від реалізації запасів сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу, визначаються відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». При цьому собівартість реалізованих біологічних активів і сільськогосподарської продукції дорівнює вартості, за якою вони відображаються в обліку на дату реалізації (табл. 6).

Таблиця 6

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку фінансових результатів від реалізації сільськогосподарської продукції та біологічних активів як запасів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу [6]

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	2	3	4
1. Списано собівартість реалізованих додаткових біологічних активів:			
1.1	- рослинництва	901	27
1.2	- тваринництва	901	21
2. Включено довгострокові біологічні активи до групи вибуття:			
2.1	- оцінені за справедливою вартістю	286	16
2.2	- оцінені за первісною вартістю: сума зносу	134	16
2.3	- сума перевищення залишкової вартості об'єкта довгострокових біологічних активів над його справедливою вартістю	949	16
2.4	- залишкова вартість	286	16
3. Реалізація довгострокових біологічних активів з групи вибуття:			
3.1	- визнання доходу	36	712
3.2	- сума податкового зобов'язання з ПДВ	712	64
3.3	- собівартість групи вибуття	943	286
4. Ліквідовано довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю			
4.1	- на суму зносу	134	16
4.2	- на суму залишкової вартості	976	16
5	Виявлено нестачі та втрати біологічних активів, які оцінюються за справедливою вартістю, в результаті інвентаризації	947	21
6	Одночасно зарахована на позабалансовий рахунок балансова вартість списаних сум нестачі та втрат від псування біологічних активів до прийняття рішення про конкретних винуватців	072	
7	Визнано дохід в сумі, що належить до відшкодування винними особами нестачі і втрат від псування біологічних активів	375	716
8	Нарахована сума податкового зобов'язання ПДВ за операцією	716	64
9	Одночасно списані з позабалансового рахунку суми нестачі і втрат від псування біологічних активів, що належать до відшкодування винними особами		072

Збільшення (зменшення) на дату балансу балансової вартості біологічних активів, які оцінюються за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу, відображається у складі інших операційних доходів (інших операційних витрат) (табл. 7). Сума дооцінки та уцінки на дату балансу балансової вартості довгострокових біологічних активів, які оцінюються відповідно до пункту 11 Положення (стандарту) 30 «Біологічні активи» [9], а також фінансовий результат від вибуття таких довгострокових біологічних активів визначається і відображається у порядку, установленому Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Таблиця 7

Типові господарські операції та кореспонденція рахунків (субрахунків) з обліку фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу [6]

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	2	3	4
1. Відображено результати від зміни справедливої вартості довгострокових біологічних активів:			
1.1	- збільшення	16	71
1.2	- зменшення	94	16
2. Відображено результати від зміни справедливої вартості поточних біологічних активів:			
2.1	- збільшення	21	71
2.1	- зменшення	94	21
3	Нарахована амортизація довгострокових біологічних активів, що оцінюється за первісною вартістю	23	134
4	Відображено втрати від зменшення корисності довгострокового біологічного активу, який оцінюється за первісною вартістю	972	134
5	Відображено відновлення корисності довгострокового біологічного активу, який оцінюється за первісною вартістю після усунення причин попереднього зменшення їх корисності	134	742
6. Переведено довгостроковий біологічний актив, який оцінюється за первісною вартістю, до групи біологічних активів, які оцінюються за справедливою вартістю:			
6.1	- на суму зносу	134	162, 164
6.2	- на залишкову вартість	161, 163	162, 164
7. Відображення переоцінки переведеного довгострокового біологічного активу:			
7.1	- збільшення	161, 163	71
7.2	- зменшення	94	161, 163

Таким чином, правильно визначений фінансовий результат від первісного визнання, реалізації та зміни справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції дасть можливість отримати об'єктивну

інформацію для управління процесами біологічних перетворень в сільському господарстві.

Підсумовуючи дане дослідження зазначимо, щосільськогосподарські підприємства з огляду на особливості функціонування, повинні організувати облік таким чином, щоб в повній мірі забезпечувати фінансово-облікову службу відповідною інформацією для прийняття управлінських рішень. Обрання системи оподаткування базується на даних щодо частки сільськогосподарського товаровиробництва. Відповідно, обрана система оподаткування визначає і форми податкової звітності щодо обчислення узгоджених податкових зобов'язань.

З метою вдосконалення застосування спеціальних податкових режимів, варто врахувати певні особливості, які ґрунтуються на диференціації суб'єктів оподаткування за такими критеріями:

- за обсягами валового доходу (обороту, виручки, прибутку);
- відповідно до правового статусу;
- за джерелами отриманого доходу;
- за територіальним розміщенням;
- за обсягами реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва (при встановленні критерію переходу на спрощену систему оподаткування).

Це сприятиме рівномірності розподілу податкового навантаження для тих підприємств, які займаються виробництвом (виращуванням) сільськогосподарської продукції, залежно від виду їхньої діяльності, а також інтеграції вітчизняного податкового законодавства та спеціальних режимів оподаткування до вимог європейського співтовариства.

Спрощення механізму нарахування та сплати єдиного податку для сільгоспвиробників, порядку ведення податкового обліку, підвищило його прозорість і достовірність, стабілізовано базу оподаткування, оптимізувало строки сплати податків, створило умови оподаткування, за яких відсутня мотивація до приховування результатів господарювання, тощо.

Література

1. Боровик П. М. Спеціальні податкові режими як інструменти державного регулювання діяльності агроформувань / П. М. Боровик, С. М. Подзігун. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2010_3/224.pdf.

2. Гарник М. М. Особливості обліку і аналізу витрат аграрного виробництва /М.М. Гарник // Інноваційна економіка. – 2011. – №. 4-С. – С. 141-146.

3. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33-42.

4. Закон України від 6 грудня 2016 року № 1774-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1774-19>.

5. Мединська Т. В. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність : [навчально-практичний посібник] / Т. В. Мединська, О. М. Чабанюк. – К. : Алерта, 2017. – 240 с.

6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com.htm>.

7. Методичні рекомендації з облікового забезпечення оподаткування сільськогосподарських товаровиробників : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1024/37>.

8. Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/>.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 “Біологічні активи” : наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р., № 790, з наступними змінами та доповненнями : [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc>.

11. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 3-10.

12. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємництва в Україні : [монографія] / [за заг. редакцією д.е.н. професора О. О. Непочатенко]. – Умань: Видавець «Сочінський М. М.», 2018. – 272 с.

13. Сук Л. К. Бухгалтерський облік сільськогосподарської продукції / Л. К. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – №. 6. – С. 49-52.

14. Чабанюк О. М. Облік та оподаткування в системі управління підприємств / О. М. Чабанюк, Т. В. Мединська // Економіка та суспільство. – 2017. – № 11. – С. 566-572.

РОЗДІЛ 2

ФОРМУВАННЯ НАУКОВО ОБҐРУНТОВАНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПРИКОРДОННОЇ ТЕРИТОРІЇ

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ У СФЕРІ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ

О.В. Балахонова

В сучасних економічних джерелах стверджується, що в ринкових моделях господарювання, характерних для поточного етапу суспільного розвитку, конкуренція є головною рушійною силою, яка координує діяльність учасників ринку, регулюючи пропорції суспільного виробництва і створюючи можливості максимального задоволення потреб і найкращого використання ресурсів в масштабах суспільства в цілому.

Конкуренція як явище і економічна категорія являє собою об'єкт пильної уваги дослідників протягом більш ніж двохсот років. Її проблемами займалися багато видатних економістів. У працях А. Сміта і Д. Рікардо, і пізніше в роботах А. Курно, У. Джевонса, Дж. Б. Кларка, А. Маршала, Ф. Найта та інших, конкуренція трактувалася в рамках поведінкового підходу як сила, що характеризує взаємодію попиту та пропозиції, і забезпечує функціонування ринкового механізму ціноутворення і регулювання пропорцій суспільного виробництва.

Надалі, в роботах Ф. Еджуорта, Дж. Робінсон та Е. Чемберліна та інших найкрупніших вчених, що заклали фундамент сучасної теорії ринків, набуло поширення структурне трактування конкуренції, в якому акцент зміщувався з самої боротьби компаній одна з одною на аналіз структури ринку: в центрі уваги виявлялося не суперництво у встановленні ціни, а встановлення факту принципової можливості впливу окремого господарюючого суб'єкта на загальний рівень цін на ринку.

Пізніше, в роботах Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Дж. М. Кларка та інших, відобразився функціональний підхід до вивчення конкуренції, який розглядав цю категорію як активний процес суперницької взаємодії та неодмінний атрибут ринку.

У багатьох роботах неодноразово робилися спроби аналізу та опису окремих складових конкурентного процесу. Так, теорія порівняльних і

конкурентних переваг як джерел конкуренції, аналізувалася з часів Д. Рікардо, а її сучасні інтерпретації можна зустріти в дослідженнях М. Портера, А. Чандлера, П. Друкера, Д. Шендела, К. Хаттена, К. Прахалада та ін.

Роль підприємницької діяльності в конкурентних взаємодіях вивчалася в працях Й. Шумпетера, Ф. Хайєка, М. Хаммера, Т. Пітерса, Дж. Чампі. Питання стратегічної спрямованості конкурентного процесу досліджувалася в роботах І. Ансоффа, А. Чандлера, Б. Фортмана, А. Лоуренса та ін.

У міру розвитку економіки і насичення ринку товарами споживчого попиту, підприємства і виробничі системи стикалися з проблемою утримання ринків збуту та зміцнення завойованих позицій в рамках швидкоплинного внутрішнього і зовнішнього середовища, тобто з проблемою конкуренції. Запекла конкуренція висуває відповідний їй критерій в оцінці успішності – конкурентоспроможність, тобто здатність зберігати високу економічну ефективність діяльності в умовах конкурентної боротьби.

В сучасних умовах, що характеризуються процесами глобалізації, загостреною конкуренцією, не тільки в національному, а й «наднаціональному» масштабі, утворенням крупніших транснаціональних корпорацій, традиційні підходи до забезпечення конкурентоспроможності, пов'язані з розвитком конкурентних стратегій окремих підприємств, поступово відходять на другий план, поступаючись місцем підходам, що спираються на розвиток конкурентоспроможності великих територіально-виробничих об'єднань, або «наднаціональних структур». В результаті центральними об'єктами дослідження й управління конкурентоспроможністю економіки стають територіально-виробничі системи (ТВС), що включають в себе, з одного боку, потужний виробничий комплекс, який об'єднує основні підприємства, що виробляють профільуючу продукцію ТВС, і від результатів діяльності яких залежать умови життєдіяльності всіх складових ТВС; підприємства, що виготовляють напівфабрикати та комплектуючі для основного виробництва, а також підприємства, які надають сервісні та допоміжні послуги. З іншого боку, ТВС включають в себе організації, що займаються наданням інформаційних, консультаційних та інших послуг; фінансові інститути (банки, страхові фірми та ін.) і так звані територіальні інститути в особі органів влади різних рівнів, органів соціального захисту і соціального забезпечення населення і т. д.

Слід безумовно розділяти такі поняття:

- конкуренція – змагання між товаровиробниками за найбільш вигідні сфери застосування капіталу, ринку збуту, джерела сировини [3, с.385];
- конкурентоздатність – це або статична або динамічна здатність суб'єкта із своїм об'єктом бути лідером, успішно здійснювати свою ринкову діяльність в конкретний час у досягненні однієї мети [7, с.11];

- конкурентна перевага – володіння суб'єктом господарювання певними активами та атрибутами (заводи з низькими витратами, нові торгові марки, володіння поставками сировини і т. д.), які дають йому деякі переваги перед іншими постачальниками аналогічної продукції на ринок [2, с.208].

Проведення цільової класифікації поняття «конкуренція» виходить з використання наступних підходів:

а) поведінковий – розкриваються методи конкурентної боротьби, принципи вибору стратегії поведінки підприємства на ринку (А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, П. Хейне, М. Портер та ін.);

б) структурний – визначається структура ринку (Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робіносон, Е. Чемберлін та ін.);

в) функціональний – розкривається роль конкуренції в економіці (Й. Шумпетер, Ф. Хайек, Г. Азоев та ін.) [8, с.9].

У трактуванні поняття «конкурентоздатність» існують наступні підходи:

– як конкурентоздатність товарів та послуг (М. Портер та ін.);

– як ефективність господарської діяльності (П. Друкер та ін.);

– як конкурентоздатність бізнес-моделі (Г. Хамел та ін.) [8, с.40].

Багаторівневість конкурентоздатності є однією з найважливіших властивостей даної економічної категорії, зумовлених необхідністю більш тісно пов'язати дослідження конкурентоздатності з рівнем конкурентного поля, на якому вона проявляється (рис. 1).

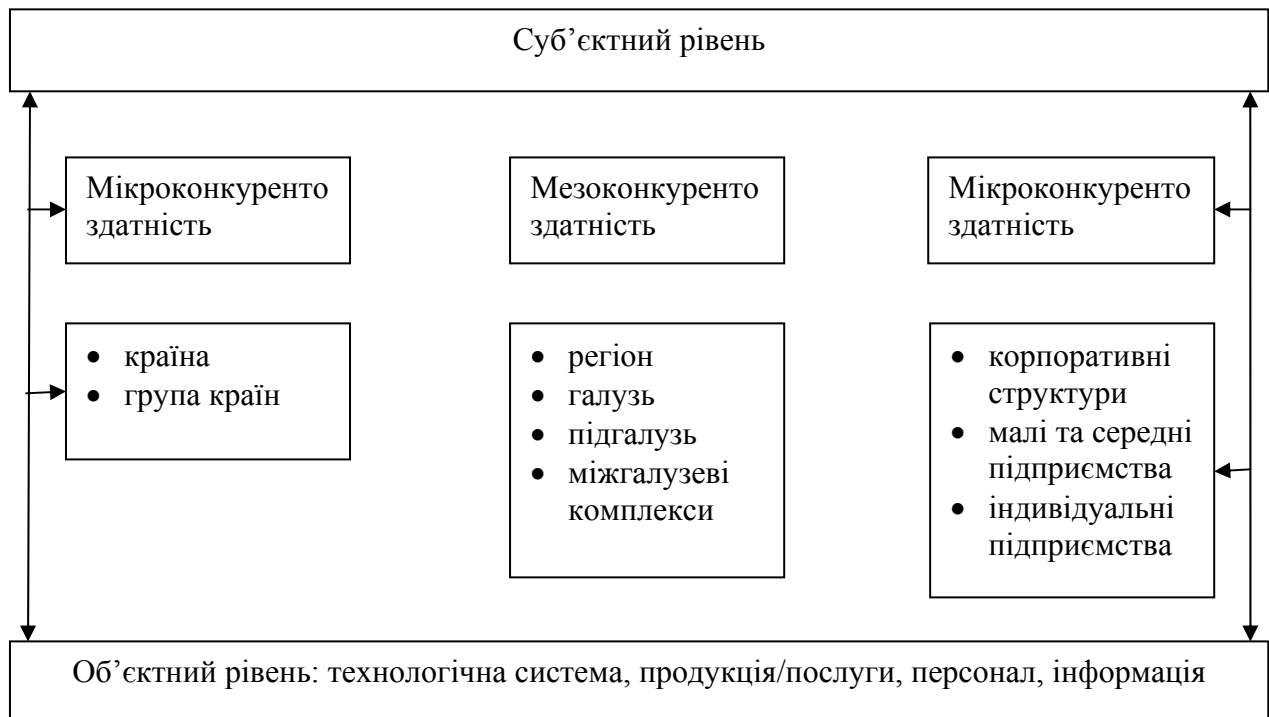


Рис. 1. Багаторівневість категорії «конкурентоздатність» (узагальнено на основі [7, с.55; 11, с. 65])

Традиційними напрямками у вивченні конкурентоздатності є конкурентоздатність продукції (послуг) підприємства [5]. Практично неопрацьованою економічною наукою залишається конкурентоздатність на регіональному (мезорівень) рівні господарювання.

Мезорівень є найбільш різноплановим у порівнянні з іншими рівнями конкурентоздатності. Його суб'єкти досить специфічні і умовно можуть бути розділені на три характерні групи з позиції формування конкурентоздатності:

1. Корпоративні структури. Ця група близько примикає до суб'єктів мікроконкурентоздатності в силу схожості підходів до забезпечення конкурентоздатності. У той же час конкурентоздатність тут має елементи агрегованого характеру і складається з конкурентоздатності підприємств-учасників об'єднання і приросту конкурентоздатності, що забезпечується синергетичним ефектом взаємодії. Ступінь близькості груп до суб'єктів мікроконкурентоздатності визначається рівнем «жорсткості» організаційної форми об'єднання підприємств.

2. Галузі (підгалузі), міжгалузеві комплекси. Найбільш специфічні представники мезорівня в питаннях формування конкурентоздатності представлені агрегованим суб'єктом зі слабкими внутрішніми зв'язками.

3. Регіони країни. Дана група дуже близька до макрорівня. В силу цього, деякі вчені пропонують розглядати конкурентоздатність регіону на рівні макроконкурентоздатності [10]. Однак більшість дослідників все ж схильні вважати, що конкурентоздатність регіону має свої специфічні особливості в порівнянні з макроконкурентоздатністю, обумовлені мезорівнем її формування.

Зазначена обставина свідчить про те, що поняття мезоконкурентоздатності повинно мати характер, який відображає сутність прояву категорії «конкурентоздатність» на різних ієрархічних рівнях.

Визначення мезоконкурентоздатності базується на визначенні економічної категорії «конкурентоздатність». Останнє слід будувати з урахуванням вимоги відображення в ньому сукупності ключових властивостей (характеристик) конкурентоздатності з метою більш повного розкриття змісту даної економічної категорії. «Конкурентоздатність – це багаторівневе, багатоаспектне поняття, що характеризує динамічну, керовану властивість об'єкта оцінки, що визначається сукупністю конкурентних переваг і слабкостей та виражена в здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин у розглянутий період часу [1, с.23].

Визначення регіональної конкурентоздатності сформульовано на базі загального визначення категорії «конкурентоздатність» з невеликим уточненням щодо специфіки суб'єкта мезорівня: регіональна конкурентоздатність – це багаторівневе, багатоаспектне поняття, що

характеризує динамічну, керовану властивість агрегованого суб'єкта мезорівня, яке визначається сукупністю його конкурентних переваг і слабкостей та виражено в здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин у розглянутий період часу, (відповідність параметральним показниками функціонування регіону, необхідним в системі ринкових відносин).

За характером забезпечення та управління конкурентоздатністю, корпоративні структури дуже близькі до мікрорівня. Ступінь такої близькості визначається, головним чином, формою інтеграції – жорстка або м'яка. Жорстка інтеграція в найбільшій мірі зближує корпоративні структури з мікрорівнем. Певний вплив має і вид інтеграції: вертикальна, горизонтальна, комбінована.

Особливістю прояву властивості конкурентоздатності в рамках корпоративних структур в порівнянні з мікроконкурентоздатністю є наявність двох типів конкуренції:

1) конкуренція між корпоративною структурою та іншими учасниками ринку;

2) конкуренція в рамках корпоративної структури між її учасниками.

Остання найбільш характерна для горизонтальної інтеграції та забезпечує специфічні умови прояву конкурентоздатності корпоративних структур.

Регіональні особливості формування конкурентоздатності корпоративних структур проявляються в її агрегованому характері:

Конкурентоздатність корпоративної структури визначається сукупністю конкурентних переваг (або слабкостей), обумовлених синергетичним ефектом (позитивним або негативним) їх взаємодії.

В цілому, визначення конкурентоздатності корпоративних структур може бути побудовано на основі визначення мікроконкурентоздатності. При цьому конкурентоздатність корпоративної структури слід розглядати як деяку агреговану властивість; а сукупність конкурентних переваг і слабкостей розширюється за рахунок додаткових компонентів, пов'язаних з синергією взаємодії.

Говорячи про прикладні аспекти даної проблеми, основну увагу слід приділити проблемі конкурентоздатності галузі в контексті того, що вона в рамках країни на міжнародному рівні досягається, або, навпаки, втрачається в окремих галузях економіки.

Аналіз визначень конкурентоздатності галузі в сучасній Україні дозволив умовно розділити їх на три групи:

1) побудовані на основі визначень конкурентоздатності країни, з урахуванням специфічних галузевих особливостей;

2) побудовані за аналогією з визначеннями конкурентоздатності підприємства як складового елемента конкурентоздатності галузі;

3) побудовані з використанням оригінальних підходів з метою результативної стратегії розвитку.

Багато визначень конкурентоздатності галузі базуються на основних методичних підходах, використовуваних при формуванні поняття «конкурентоздатність країни» зокрема:

а) підхід, який визначає головною метою забезпечення конкурентоздатності – підвищення рівня життя населення на основі зростання заробітної плати і доходів;

б) підхід до визначення конкурентоздатності на основі критеріїв успішного функціонування господарської системи – показників темпів економічного зростання та експортної експансії країни. Наприклад, конкурентоздатні галузі можуть мати здатність до стійкого зростання даної агрегованої групи в умовах внутрішньої і зовнішньої конкуренції.

У літературі зустрічаються оригінальні підходи до визначення конкурентоздатності галузі. Наприклад, визначення Є. Горбашко: «Під конкурентоздатністю галузі розуміється ступінь її готовності до конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках країни. Конкурентоздатність галузі, поряд з традиційними показниками ефективності, характеризується ступенем її динамічності та життєздатності за різних варіантах прогнозу економічного розвитку країни і світової економіки» [4, с.16]. В даному визначенні конкурентоздатність галузі розглядається як готовність до конкурентної боротьби, тим самим простежується зв'язок конкурентоздатності з категорією «конкуренція». При цьому підкреслюється, що галузь повинна бути готова до конкурентної боротьби не тільки на зовнішньому, але і на внутрішньому ринках (з боку імпорту). У визначенні зазначаються критерії оцінки конкурентоздатності – це показники ефективності, динамічності та життєстійкості, а також вплив факторів макросередовища.

Результати аналізу визначень конкурентоздатності галузі показали, що загальним їх недоліком є неповнота обліку ключових характеристик, які розкривають сутність категорії «конкурентоздатність». Причому, ступінь прояву цього недоліку не залежить від того, до якої з виділених умовних груп відноситься конкретне визначення.

У більшості визначень конкурентоздатність галузі розглядається по відношенню до зовнішнього ринку. Деякі вчені прямо або побічно вказують на те, що конкурентоздатність галузі може виявлятися не тільки на зовнішньому, але і на внутрішньому ринку (по відношенню до імпорту).

В існуючих визначеннях конкурентоздатність галузі розглядається і щодо товарних ринків. У той же час, в умовах загострення конкуренції на ринках капіталу, підвищується значимість конкурентоздатності галузі на ринку

інвестиційних ресурсів. З огляду на те, що трудові ресурси є ключовим фактором забезпечення конкурентоздатності галузі, можливо розглядати конкурентоздатність галузі щодо ринку праці. Конкурентоздатність галузі на ринках праці і капіталу може визначатися по відношенню до національного і регіонального ринку. Конкурентоздатність галузі на ринку капіталу проявляється і по відношенню до світового ринку. Йдеться про залучення іноземних інвестицій в розвиток галузі.

Галузь є суб'єктом мезорівня, тому визначення її конкурентоздатності тільки з використанням підходів, характерних для макроконкурентоздатності або мікроконкурентоздатності не зовсім прийнятно. Специфіка галузі, як проміжного суб'єкта між мікро- та макрорівнями, обумовлює необхідність відображення у визначенні конкурентоздатності галузі поєднання, взаємозв'язку ключових компонентів визначень макро- та мікроконкурентоздатності. З одного боку, галузь, як агрегований суб'єкт мезорівня, повинна забезпечувати реалізацію основних цілей формування конкурентоздатності країни. Як вже зазначалося вище, більшість визначень конкурентоздатності країни засноване на тому, що головною метою забезпечення конкурентоздатності на макрорівні є підвищення якості життєвих стандартів на основі зростання реальних доходів громадян. З іншого боку, слід враховувати, що конкурентоздатність галузі, в першу чергу, визначається конкурентоздатністю підприємств галузі та ефективністю механізму управління галуззю.

Конкурентоздатність галузі є агрегованим показником конкурентоздатності сукупності галузевих підприємств та інституційних структур управління галуззю. З урахуванням цих положень пропонується наступне визначення конкурентоздатності галузі: конкурентоздатність галузі – це багатоаспектне поняття, що характеризує динамічну, керовану властивість галузі як агрегованого суб'єкта мезорівня, яке визначається сукупністю конкурентних переваг і слабкостей (в тому числі сформованих факторами макросередовища), та виражене в здатності витримати конкуренцію в розглянутий період часу на внутрішньому і зовнішніх ринках товарів, капіталу та праці.

Визначення конкурентоздатності галузі може бути використано для міжгалузевих комплексів. Дане припущення зумовлює формування так званих полюсів зростання. Західні економісти показали, що в якості полюсів зростання можна розглядати не тільки сукупність підприємств лідируючих галузей, а й конкретні території (населені пункти), що виконують в економіці країни або регіону функцію джерела інновацій та прогресу. За їхнім визначенням, регіональний полюс зростання являє собою набір галузей, що розвиваються та

розширюються, розміщених в урбанізованій зоні та здатних викликати подальший розвиток економічної діяльності в усій зоні його впливу. Таким чином, полюс зростання можна тлумачити як географічну агломерацію економічної активності або як сукупність міст, які мають комплекс виробництв, що швидко розвиваються.

Теоретичні положення про полюси розвитку використовуються в багатьох країнах при розробці стратегій просторового економічного розвитку. При цьому ідеї поляризованого розвитку по-різному пристосовуються, коли мова йде про господарчо освоєні регіони або про нові регіони господарського освоєння. У першому випадку поляризація відбувається в результаті модернізації та реструктуризації промислових і аграрних регіонів, створення в них передових (інноваційних) виробництв разом з об'єктами сучасної виробничої та соціальної інфраструктури. Такий підхід застосовувався у Франції, Нідерландах, Великобританії, Німеччині та інших країнах, з досить високою ефективністю. Теорія «полюсів зростання», що одержала широке визнання, підсилює теорію «центральної місць» В. Кристаллера, використовуючи більш сучасні досягнення економічної науки (зокрема, метод «витрати – випуск» В. Леонтьєва). Разом з тим, вона багато в чому стикається з теорією територіально-виробничих систем М. Колосовського [6, с.100].

У другому випадку найбільш характерними полюсами зростання стають промислові вузли і особливо територіально-виробничі комплекси (ТВК), які дозволяють комплексно освоювати природні ресурси, створюючи технологічний ланцюжок виробництв з об'єктами інфраструктури [6, с.58]. Основний економічний ефект досягається завдяки концентрації і агломерації.

Теорія формування ТВК в нових регіонах детально опрацьована науковцями новосибірської школи [9]. Ця теорія використовує математичне моделювання структури, розміщення і динаміки ТВК. Вона передбачає активну організаційну та економічну участь держави у створенні ТВК за допомогою програмно-цільового планування та управління. У сучасній практиці просторового економічного розвитку ідеї полюсів зростання реалізуються в створенні вільних економічних зон, технополісів, технопарків. Принцип функціональної диференціації економічного простору використовується також в теоріях (концепціях) взаємодії центру (ядра) та периферії.

Представлена систематизація понятійного апарату в області регіональної конкурентоздатності дозволить теоретично обґрунтовано підходити до вирішення проблеми формування конкурентоздатності на регіональному рівні господарювання.

Література

3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд. – М.: ИНЭ, 2002. – 1280 с.
2. Большой толковый словарь бизнеса / К. Пасс и др. – М.: Вече, АСТ, 1998. – 688 с.
1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: Новости, 2000. – 254 с.
4. Горбашко Е. А. Управление качеством и конкурентоспособностью / Е. А. Горбашко. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2001. – 233 с.
5. Еленева Ю. Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий / Ю. Я. Еленева. – М.: Янус, 2001. – 296 с.
6. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации: моногр. / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Одесса: Фаворит, 2010. – Ч. 1. – 122 с.
7. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура: уч. пособие / Под ред. В. И. Дубницкого. – Днепропетровск: ГВУЗ «УГХТУ», 2016. – 400 с.
8. Криворотов В. В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем: уч. пособие / В. В. Криворотов, А. В. Калина, С. Е. Ерыпалов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 351 с.
9. Прогнозирование перспектив развития промышленности в регионах России: сб. научных трудов / Под ред. М. А. Ягольницера, В. М. Соколовой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – 302 с.
10. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития: кол. моногр. / под ред. Б В. Буркинського. – Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2009. – 334 с.
11. Хачатрян А. Х. Мезоуровень как составляющая в системе конкурентоспособности / А. Х. Хачатрян // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2008. - № 2. – С. 64-69.

ДІАГНОСТИКА ЗАГРОЗ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я

В.І. Захарченко

Високий рівень науково-технологічного і соціально-економічного розвитку в сучасному суспільстві створює реальну загрозу його існуванню. Це обумовлено інтенсивним знищенням навколишнього середовища. За прогнозами вчених Римського клубу, при збереженні наявних тенденцій у взаємодії суспільства і навколишнього середовища через 35 – 40 років можливе масове вимирання населення Землі, а якісною питною водою володітимуть близько 10 держав світу. При цьому наявні ресурси і економіко-технологічний потенціал можуть забезпечити якість життя на рівні населення США тільки для 18 % населення, і це в тому випадку, якщо решта, тобто 82 % населення не отримає нічого.

На тлі цих процесів стан навколишнього середовища України та її регіонів продовжує погіршуватися і не повною мірою залежить від темпів змінювання економіки. Основною причиною є лаговий вплив економіки на екологічні параметри територіальних утворень.

Реалізація принципів сталого розвитку, які прийняті у 1992 р., здійснюється через формування ефективної стратегії. Для її розробки необхідно обґрунтувати засоби регулювання поведінки суб'єктів господарювання та територіальних утворень, які є інструментом створення мотивації щодо охорони навколишнього середовища.

Термін, який з'явився в останній чверті ХХ ст. “модель стійкого розвитку” економічної системи замінив існуючі раніше уявлення про обов'язкову охорону і захист навколишнього середовища в процесі економічної діяльності. Таким чином, виявляються дві складові нового поняття – зберігання стійкого стану навколишнього середовища та стійкість самої економічної системи як об'єкту управління. Поняття стійкого розвитку принципово має мати економічну складову. Отже, методологія дослідження умов переходу економіки регіону на модель стійкого розвитку повинна мати чітку кількісну визначеність – екологічну складову [9, с. 126].

О. Пчелінцев вказує: “працюючи з регіонами, слід завжди пам'ятати про їх двояку природу. З однієї сторони, це багатовимірні, еколого- соціально- економічні структури, в принципі, які допускають і піддаються тільки міждисциплінарному дослідженню. З іншої сторони, регіони – це ланцюги просторової структури економіки, тобто особливий тип економічних систем, який виникає на основі взаємопов'язаного розвитку виробництва, населення та

ресурсної сфери” [8, с. 24]. Мабуть слова “просторовий” та “територіальний” слід вживати як синоніми, відволікаючись від пов’язаного з ними геометричного розуміння три-, або навпаки, двовимірності соціально-економічного простору.

Говорячи про триєдність антропогенної системи “людина – середовище проживання – діяльність людини у напрямку утворення матеріальних і духовних благ”, слід звернути увагу на антипод цієї системи – чинники ризику: антропогенні, екологічні і техногенні [6, с. 5].

Антропогенні чинники зростання. До них відносимо неконтрольоване зростання населення. Для Причорномор’я більш характерна міграція з “гарячих точок” (країн СНГ, Азії, Африки) та зміни у цьому зв’язку якісного складу населення (табл. 1).

Таблиця 1

Міграція населення в регіонах Українського Причорномор’я у 2016 р., осіб

Регіон (область)	Міждержавна міграція		Міжрегіональна міграція	
	Приріст	Скорочення	Приріст	Скорочення
Миколаївська	+580	–	–	-1379
Одеська	+3248	–	+2533	–
Херсонська	+228	–	–	-2145

Джерело: [12, с. 326].

В Одеській області міждержавна та міжрегіональна міграція має приріст в основному в причорноморських районах /містах (табл. 2), які мають більш розвинену інфраструктуру, а також в містах з розвиненим виробництвом (Котовськ, Теплодар) [11, с. 331].

Таблиця 2

Міграція населення в окремих районах Одеської області, осіб

Місто /район	Міждержавна міграція: приріст, скорочення	Міждержавна міграція: приріст, скорочення
м. Білгород-Дністровський	+105	+27
м. Іллічівськ	+106	+290
м. Котовськ	+34	+29
м. Южне	+70	+261
Білгород-Дністровський район	+103	+52
Комінтернівський район	+69	+77
Овідіопільський район	+126	+193

Джерело: [11, с. 331].

Також до даних чинників ризику відносимо і антропогенний тиск на біосферу (зменшення площ, які придатні для існування живих організмів

внаслідок як природних катаклізмів, так і “ціленаправленої” діяльності самої людини).

Екологічні чинники ризику. Це вірогідність і наслідки аварій, катастроф і лих. Сучасні кризи – це, як правило, результат неконтрольованої взаємодії з навколишнім середовищем. Іншими словами, сумнівно зберігати одночасно працю та енергію, так як ці два процеси несумісні. Можливості НТП є безмежними, тим більше екологічні обмеження можуть слугувати бар’єром зростання продуктивності та доцільності впровадження того чи іншого заходу НТП.

Технологічні чинники ризику. Найбільш актуальною є проблема забезпечення безпеки людей та навколишнього середовища, перш за все, і обладнання складних систем машин і унікальних споруд. Особливо вразливими у відношенні аварій та катастроф в Причорномор’ї стали навіть не які-небудь технологічні об’єкти, а окремі території. Мова поки що не йде про саме Українське Причорномор’я в цілому.

Існування такого взаємозв’язку між природними, екологічними і технічними катастрофами, комплексний вплив загроз на економічну безпеку Українського Причорномор’я (Одеська, Миколаївська, Херсонська області є територіями з передкризовою економічною ситуацією) обумовлюють теорію і стратегію розвитку господарського комплексу цього економічного району.

Перехід економіки регіону на модель стійкого розвитку означає забезпечення стійкості економічного зростання (розуміємо як зростання реального невиробничого споживання та накопичення) при зберіганні стійкого стану навколишнього середовища. Останнє значить зберігання природного середовища в межах стандартів та їх відновлення при втраті локальними природними комплексами здатності до самоочищення.

В таблицях 3 – 5 наведені дані, які характеризують динаміку економічних та екологічних показників регіонів Українського Причорномор’я у 2010 – 2016 рр. [12].

Приведені дані свідчать про те, що стверджувати про стійкий розвиток вказаних територіальних утворень не приходиться, так як відносне зростання виробництва не тільки не супроводжується скороченням забруднень, але й відбувається при збереженні або навіть збільшенні обсягів викидів в атмосферу та зберігання обсягів токсичних відходів.

Примітка: небезпечні відходи – відходи, що мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього середовища і здоров’я людини та засобів поводження з ними.

Таблиця 3

Викиди забруднюючих речовин у атмосфері повітря в регіонах
Українського Причорномор'я

Регіони	Усього, тис. т.				У розрахунку на км ² , т			
	2010	2014	2015	2016	2010	2014	2015	2016
Миколаївська	71,4	83,2	87,1	83,0	2,9	3,4	3,5	3,4
Одеська	141,1	181,2	169,0	164,8	4,2	5,4	5,1	4,9
Херсонська	62,6	74,2	73,6	72,7	2,2	2,6	2,6	2,6

Джерело: [12, с. 484].

Таблиця 4

Утворення відходів в регіонах Українського Причорномор'я, т

Регіони	2014		2015		2016	
	I-IV класів небезпеки	у т.ч. I-III класів небезпеки	I-IV класів небезпеки	у т.ч. I-III класів небезпеки	I-IV класів небезпеки	у т.ч. I-III класів небезпеки
Миколаївська	3126,9	188,8	2475,1	187,5	2476,3	152,0
Одеська	514,0	7,5	1337,2	8,3	720,5	10,6
Херсонська	439,1	86,1	485,6	105,8	439,4	90,4

Джерело: [12, с. 494].

Небезпечні відходи містять такі речовини, що мають небезпечні властивості: токсичність, вибухонебезпечність, пожежонебезпечність, високу реакційну здатність, або містять збудники інфекційних хвороб [12, с. 477].

Таблиця 5

Індекси промислової продукції в регіонах Українського Причорномор'я, %

Рік	2013	2014	2015	2016
Регіони				
Миколаївський	110,3	104,3	99,5	96,5
Одеський	102,9	83,6	96,9	100,6
Херсонський	100,5	93,1	104,7	92,4

Джерело: [12, с. 97].

Дослідження проблематики переходу регіонального господарського комплексу на модель стійкого розвитку передбачає в розглянутому періоді пошук допустимих меж (пороговий рівень) параметрів економічної політики, яка проводиться адміністраціями територій та виявлення меж областей особливих станів господарського комплексу. Під останнім будемо розуміти такі стани, стійкий розвиток яких стає неможливим. Це означає, що не можна уникнути значного спаду реального невиробничого споживання та накопичення його потенціалу в майбутньому, внаслідок вимушених більших витрат на відновлення та підтримку природних комплексів.

Оцінка стану природних комплексів пов'язана з рядом методологічних труднощів: хоча її пошуки продовжуються довгий час як в нашій країні, так і за кордоном. Загальноприйнятої методики поки що немає.

Заслуговує певної уваги підхід до упорядкування відносин між суспільством та природою по аналогії з кредитно-грошовими відносинами між господарюючими суб'єктами [2].

Авторами цитованої роботи вводиться поняття екологічного боргу (ЕБ): це накопичене в результаті виробничої життєздатності зміни навколишнього середовища. Якщо в результаті природоохоронної діяльності стан навколишнього середовища поліпшується, то дана обставина має інтерпретуватися як виплата частини екологічного боргу.

В результаті економічної діяльності утворюються відходи, частина яких знешкоджується в процесі виробництва. Витрати на їх знешкодження зменшують прибуток та враховуються в існуючій статистиці.

Друга частина виробничих відходів викидається в навколишнє середовище та погіршує його екологічні параметри. Відбувається збільшення ЕБ. На визначеному етапі наявність ЕБ впливає на економіку регіону опосередковано і компенсація пов'язаних з ним економічних втрат представляється несуттєвою. Однак рано чи пізно деградація навколишнього середовища досягне катастрофічного рівня, що визве обвальне зниження ефективності економіки та падіння рівня життя. Саме тому необхідні економічна оцінка річного приросту ЕБ і коректування на його величину показників результативності економіки регіону.

Якщо скоректований на величину приросту ЕБ валовий внутрішній продукт регіону скорочується, то це ознака колапсуєючої економіки; приріст валового внутрішнього продукту досягається за рахунок більшого збитку екології регіону, тобто за рахунок отримання кредиту від майбутніх поколінь. Найбільш загрозливий варіант господарювання – зниження валового внутрішнього продукту при постійному або зростаючому збитку природи регіону.

Ситуація, коли спостерігається одночасне економічне зростання ЕБ, може бути інтерпретована як кредитування економічного розвитку за рахунок якогось природного амортизаційного фонду. Очевидно, що ці кредити повинні бути короткостроковими, оскільки при тривалому накопиченні ЕБ може бути досягнуто їх критичне значення.

В статистичних звітах міститься інформація про поточні витрати на охорону водних ресурсів, атмосферного повітря та землі від забруднень відходами. Оскільки відомі також обсяги очищення та надходжень забруднюючих речовин у природне середовище, то наближено можна оцінити

приріст екологічного боргу за рахунок річних викидів забруднюючих речовин. Вказана величина дорівнює можливим поточним витратам на нейтралізацію забруднюючих речовин, які фактично надійшли в природне середовище.

Значно складніша справа йде з оцінкою вже накопиченого екологічного боргу. В роботах, які проводяться в ІПРЕЕД НАНУ з проблематики стійкого розвитку регіональної економіки пропонується наступний підхід до вирішення поставленої проблеми: стан об'єктів поверхневих вод може служити показником ЕБ [7, с. 112-115]. По-перше, поверхневі води мало інерційні та швидко реагують на всі зміни в інших середовищах. По-друге, водні об'єкти акумулюють забруднення, які викидаються в них, в ґрунт та повітря. По-третє, вода – найважливіший природний ресурс для виробничого та невиробничого споживання.

Якість поверхневих вод оцінюється за допомогою індексу забрудненості вод (ІЗВ). Для порівняння якості водних об'єктів за величиною ІЗВ може використовуватися шкала: дуже чиста – менше або дорівнює 0,5; чиста – від 0,5 до 1,0; помірно забруднена – від 1,0 до 3,0; забруднена – від 3,0 до 6,0; брудна – від 6,0 до 8,0; дуже брудна – від 8,0 до 10,0; надзвичайно брудна – більше 10,0.

В якості порогових значень ІЗВ в роботі [10, с. 163] запропоновані наступні градації: задовільна обстановка – значення ІЗВ менше 6; передкризова ситуація – $6 < \text{ІЗВ} < 10$; кризова обстановка – ІЗВ більше 10.

Вкрай несприятлива (якщо не катастрофічна) тенденція різкого погіршення якості морської та прісної води спостерігалась в 1980-х рр. (до 1992 р.). На багатьох водоймах воно перейшло з класу “забруднена” або “брудна” в клас “надзвичайно брудна”. Деяке поліпшення ситуації, починаючи із середини 1990-х рр. пояснюється падінням обсягів промислового виробництва, а також підвищеною кількістю опадів в зимовий, весняний та літній періоди, які зумовили високу ступінь розбавлення стоків, і не може розглядатися як позитивна тенденція.

Основними джерелами забруднення поверхневих вод є госппобутові та виробничі стоки великих міст Причорномор'я. Результати аналізу напруженості екологічної складової загроз розвитку потенціалу по областях представлені в таблиці 6.

Підсумовуючи слід зазначити, що основними загрозами в економічній сфері Українського Причорномор'я на сьогодні є: антропогенна перевантаженість територій, нераціональне використання природних ресурсів, подальше погіршення екологічного стану водних басейнів, забруднення ґрунтів пов'язаний з використанням хімічних речовин та порушенням правил їх внесення.

Напруженість екологічної ситуації в регіонах Українського
Причорномор'я

Регіони	Густота емісії забруднених речовин у атмосферу	Частка не очисних викидів в море /водойми	Індекс токсичності викидів в море /водойми	Ненормативне зберігання токсичних відходів
Одеський	передкризовий стан	передкризовий стан	криза	криза
Миколаївський	відносно благополуччя	передкризовий стан	відносно благополуччя	криза
Херсонський	відносно благополуччя	криза	передкризовий стан	відносно благополуччя

Таким чином, стратегії сталого розвитку регіонів Українського Причорномор'я повинні базуватись на прогнозованій моделі соціально-економіко-екологічного розвитку держави, що у відповідність із світовим закликком повинна вийти на траєкторію сталого розвитку. Розпочати практичний перехід до сталого розвитку регіони зможуть за умови забезпечення стабілізації загальної макроекономічної ситуації та досягнення визначеного рівня конкурентоспроможності національної економіки у світовому економічному просторі. Вирішенню головних проблем у сталому розвитку регіонів сприятиме вдосконалення механізму розробки регіональної політики особливо щодо залучення наукової спільноти до спільної з органами влади відповідальності за здійснення структурних трансформацій.

Література

1. Александров І.О. Регіональна стратегія сталого розвитку регіону: моног. /І.О. Александров та ін. – Донецьк: Ноулідж, 2010. – 203 с.
2. Гофман К.Г. «Кредитные отношения» общества и природы /Л.Г. Гофман, Е.В. Рюмина //Экономика и математические методы. – 1994. – Т. 30. – Вып. 2. – С. 17-32.
3. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії : монографія /Л.С. Гринів. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
4. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений: моногр. /Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
5. Данилов-Данильян В.И. Экологический вызов и устойчивое развитие: моногр. / В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 416 с.

6. Дырда В.И. Устойчивое развитие и проблемы глобальной безопасности /В.И. Дырда, В.П. Осипенко //Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. – М.: ВИНТИ. – 1995. – Вып. 12. – С. 3 – 32.
7. Наукові засади розробки стратегії сталого розвитку України : кол.моногр. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2012. – 714 с.
8. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития /О.С. Пчелинцев. – М.: Наука, 2004. – 258 с.
9. Рюмина Е.В. Концепция экономически устойчивого развития применительно к макроэкономическому уровню /Е.В. Рюмина //Экономика и математические методы. – 1995. – Т.31. – Вып. 3. – С. 125 – 135.
10. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления /Под ред. А.И. Татаркина. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 1997. – 205 с.
11. Статистичний щорічник Одеської області за 2016 рік. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2017. – 549 с.
12. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 533 с.
13. Стратегія і тактика сталого розвитку /За ред. А.Т. Шапара. – Дніпропетровськ: Моноліт, 2004. – 320 с.

ПОДОЛАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ВІДСТАВАННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я: ДІАГНОСТИКА, ОЦІНКА, МЕХАНІЗМ

В.І. Захарченко

Запропоновано методичний підхід до інтегральної оцінки впливу різних факторів дестабілізації промисловості регіону в формі промислового відставання та відповідні рекомендації обґрунтованої реструктуризації промисловості Українського Причорномор'я. Для збереження і використання потенціалу регіону в умовах трансформаційної економіки проаналізовані територіальні пропорції відповідних територій. Обґрунтовано економічний механізм подолання промислового відставання регіону.

Економічна безпека кожного регіону Українського Причорномор'я і всіх регіонів України у сукупності покликана забезпечити безпеку держави в цілому. При цьому економічні успіхи та покращення життя людей повинні звести до нуля сепаратистські тенденції в окремих регіонах і забезпечити єдність України. Це також повинно укріпити єдність військово-політичного та соціально-економічного простору.

Роль центральних органів в економічних процесах регіонів повинна поступово знижуватися. Однак необхідно відновлення і розвиток міжрегіональних систем зв'язку, транспорту і т.д., забезпечення єдності нормативно-правових актів. Центральні органи приймають участь у розвитку регіонів шляхом розміщення державних замовлень, інвестування окремих проектів, здійснення державних програм регіонального розвитку з часткою державного фінансування.

Міжрегіональне співробітництво повинно будуватися на основі угод.

Економічний розвиток територій повинен включати в себе територіальний розподіл праці; створення нових підприємств і перебудову діючих, здібних випускати продукцію за якістю вище або не нижче яка випускається у розвинутих країнах; переробку сировини на місці або у найближчих регіонах.

Дуже важливо побудувати класифікацію регіонів держави (або окремого регіону) за рівнем і умовам їх промислового розвитку (найбільш важливої складової розвитку реального сектору економіки) на основі відповідного методичного забезпечення.

У випадку постановки завдання оцінити рівень економічної безпеки території (провести діагностику загроз розвитку потенціалу регіону) використовують індикатори порогових ситуацій (ІПС) і співставляють з

аналогічними даними ІПС у цивілізованих країнах. Установи законодавчої та виконавчої влади, які виконують оцінку загроз економічної безпеки, можуть посунути ІПС в той чи інший бік або вибрати свій рівень ІПС в залежності від цілей дослідження. Бажано отримані фактичні значення показників на основі експертного висновку розставляти за рівнем передкризової або кризової ситуації.

Підсумкові значення розрахунків дозволяють зробити висновок про економічну безпеку (у нашому випадку про промислове відставання) територій та, у разі якщо склалася критична ситуація або економічне лихо, прийняти рішення про введення режиму надзвичайного економічного положення.

Оцінка ступеня кризи виконується на основі методів розпізнавання образів, в частотності методів дискримінантного аналізу: розподілу за допомогою лінійної функції, методу дискримінантної функції, метода комітетів [8;13]. За невеликою кількістю ІПС та лінійній відокремленості множин методи дискримінантного аналізу можуть бути застосовані безпосередньо.

Розвитку теорії та практики забезпечення економічної безпеки регіону присвятили свої праці такі економісти, як Б.В. Буркинський та фахівці його інституту [2]; Ю.Г.Лисенко та його співробітники [9]; В.С.Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова [10], А.І. Татаркін і О.О. Куклін [11].

Поняття безпеки застосовується до економічних систем різного рівня ієрархії, таким як – держава, регіон, підприємство, особистість. При цьому, якщо проблемі державної економічної безпеки присвячено значну чисельність робіт вітчизняних і закордонних вчених і фахівців, то питання, які пов'язані з оцінкою промислового відставання регіону і відповідного механізму його подолання, не знайшли достатнього відображення у спеціальній літературі та потребують подальшої розробки.

Для розв'язання сучасних проблем стабілізації національної економіки в умовах глобалізації та забезпечення сталого розвитку окремого українського регіону треба здійснити у тому числі низку методичних заходів у плані визначення ступеня їх промислового відставання і формування відповідного механізму його подолання.

1. Аналіз і оцінка промислового відставання території

Становить інтерес інтегральна оцінка результуючого впливу різних чинників дестабілізації у відтворювальній сфері, що виявляється у формі промислового відставання.

Аналіз і зведена оцінка промислового відставання територій Причорномор'я, з огляду на важливість результуючих висновків, виконані методами дискримінантного аналізу [8;13, с. 81-84]. Фактичні значення кризових явищ у промисловому розвитку у вигляді індикаторів промислового

відставання (ІПВ) для територій Причорномор'я, які використані при їх ранжуванні за рівнем кризи, наведені в таблиці 1. Бальна оцінка рівня промисловості відставання і ранжування територій ґрунтувалася на аналізі результатів розпізнавання фактичних ІПВ за допомогою послідовностей вирішальних правил, отриманих після навчання на запропонованих навчальних наборах ІПВ. Максимальні значення індексів приналежності наведені в таблиці 2. Результати розпізнавання ІПВ територій відображені на рис.1.

1. Найбільше виявлені кризові явища у Миколаївській та Одеській області. Співвідношення індексів приналежності фактичного набору ІПВ для Одеської області для кризового, передкризового стану або відносно нормального стану вище в частині приналежності до кризового стану (0,363). Індекс приналежності до відносно нормального стану не проглядається (0). Тому промислове відставання цих двох регіонів можливо достатньо обґрунтовано кваліфікувати як кризове, при чому відрив з промислового відставання від інших територій визначено достатньо чітко (зведена оцінка для Одеської області – 1,0, в той час як для АР Крим і Херсонської області відповідно – 0,68 і 0,64.

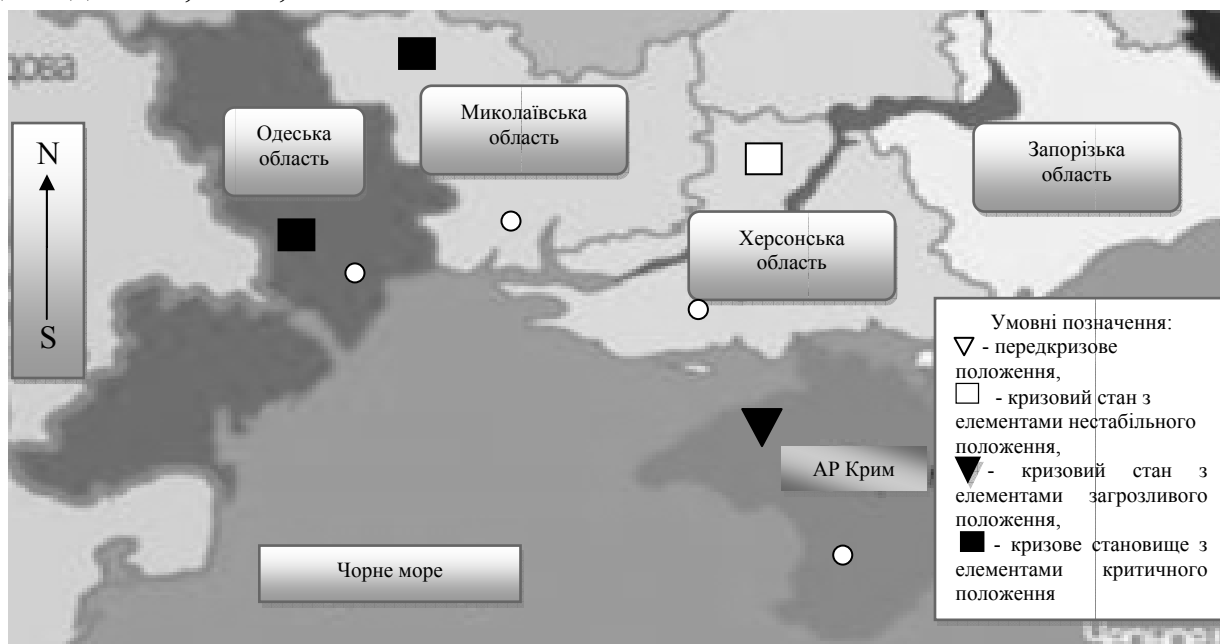


Рис. 1. Результат оцінки рівня кризи територій Українського Причорномор'я методами дискримінантного аналізу

2. Приклад протилежної ситуації: чітко виявлено відокремлення ІПВ від кризової ситуації та помітно більш низький рівень загроз дає Херсонська область. Індекс приналежності до кризової ситуації дорівнює 0,186, а до відносно нормальної ситуації для Херсонської області – 0,097.

На рис. 2 картографіровано промислове відставання регіонів Українського Причорномор'я (фактичні значення ІПВ та індикаторів порогових ситуацій наведені у таблиці 1).

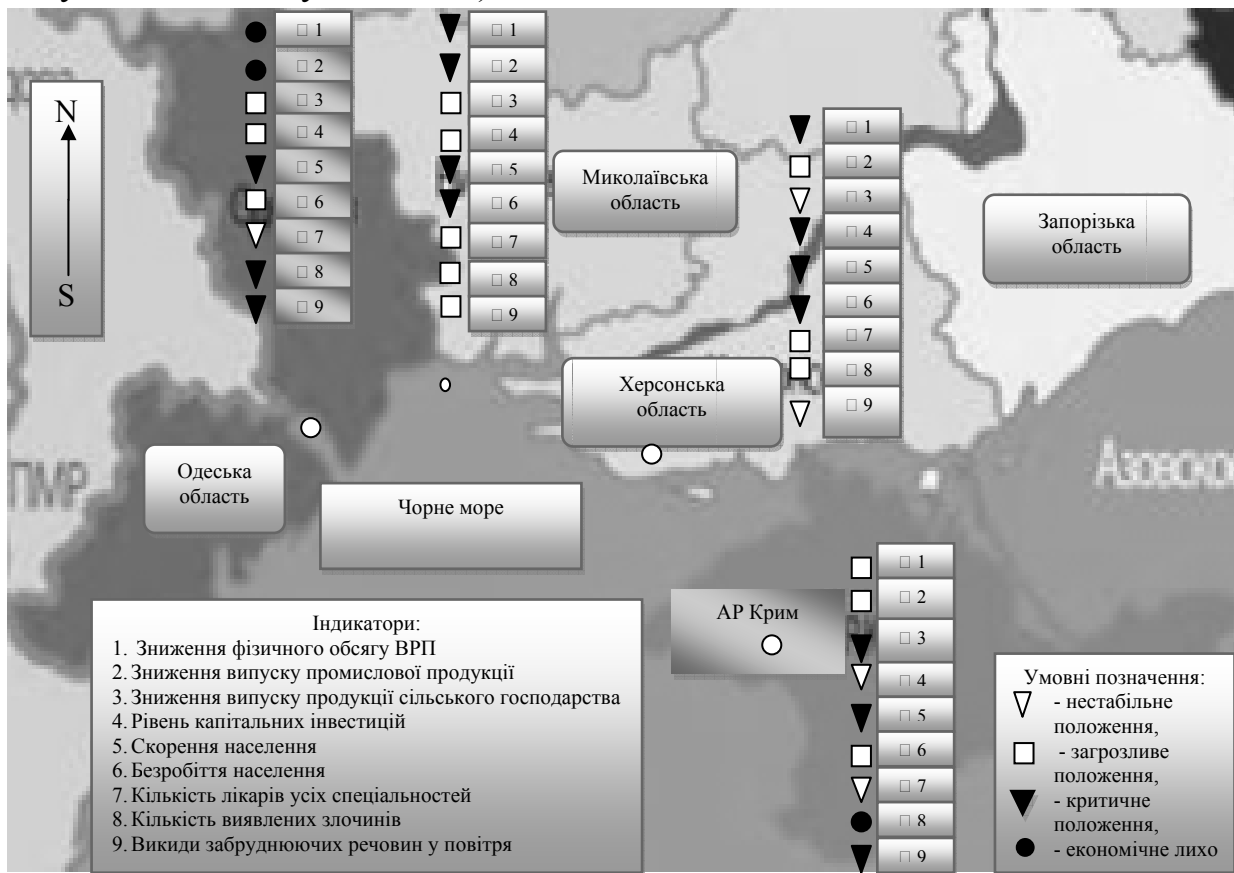


Рис. 2. Кризові явища у промисловому розвитку територій Українського Причорномор'я

Загальні висновки наступні:

1. Внаслідок різкого скорочення промислового і сільськогосподарського виробництва, падіння капітальних вкладень, високого безробіття, незадовільного стану з кримінальною ситуацією і екологічною безпекою можливо констатувати значні шкідливі умови для промислового розвитку в Одеській та Миколаївській областях.

2. Подальше неприйняття відповідних заходів, перш за все централізованої адресної державної підтримки, може призвести до необоротних наслідків і негативно відобразитися на життєвому рівні населення. Також можливо казати про несприйняття НТП і відставання від цивілізованих країн.

Вихід із критичного становища бачиться в комплексній науково обґрунтованій структурній перебудові промисловості Українського Причорномор'я на базі державної підтримки та управління кризовими процесами, поживлення внутрішнього науково-технічного потенціалу територій, взаємозв'язку з перспективами розвитку суміжних територій (Донбас, Центральний економічний район) і надання режиму найбільшого сприяння регіону в частині податкового законодавства, бюджетно-фінансової політики і правового середовища для суб'єктів ринку на території Українського Причорномор'я.

Таблиця 1

Зведена (інтегральна) оцінка кризових явищ у промисловому розвитку території Українського Причорномор'я – I

Територія	Індикатори										Зведена оцінка (кількість балів)	Місце території за рівнем кризи
	Зниження фізичного обсягу ВРП, %	Зниження випуску промислових продукцій, %	Зниження випуску продукції с/г, % (1990=100)	Рівень капітальних інвестицій, відсоткові пункти	Скорочення населення, од. (на 1000 нас.)	Безробіття населення (за методологією МОП), %	Кількість лікарів усіх спеціальностей (на 10000 нас.)	Кількісні виявлені злочинів, тис.	Викиди забруднюючих речовин в повітря, т/км ²			
АР Крим	I: 50,8 II: 4/1	I: 56,7 II: 4/1	I: 59,5 II: 1/2	I: +92,7 II: 4/0	I: -1,5 II: 4/2	I: 6,4 II: 4/1	I: 51,1 II: 4/0	I: 35,2 II: 1/3	I: 5,23 II: 1/1	I: 11	3	
Миколаївська область	K1: 65,3 K2: 3/2	K1: 67,1 K2: 2/2	K1: 88,4 K2: 2/1	K1: -5,1 K2: 2/2	K1: -3,8 K2: 2/2	K1: 9,8 K2: 2/2	K1: 35,8 K2: 2/1	K1: 12,4 K2: 4/1	K1: 3,43 K2: 3/1	K1: 14	1-2	
Одеська область	K2: 73,6 K1: 1/3	K2: 77,8 K1: 1/3	K2: 83,5 K1: 3/1	K2: +1,4 K1: 3/1	K2: -1,8 K1: 3/2	K2: 7,2 K1: 3/1	K2: 47,8 K1: 3/0	K2: 27,1 K1: 2/2	K2: 5,13 K1: 2/1	K2: 14	1-2	
Херсонська область	K1: 62,8 K2: 2/1	K1: 59,8 K2: 3/1	K1: 94,8 K2: 4/0	K1: -6,8 K2: 1/2	K1: -4,0 K2: 1/2	K1: 9,9 K2: 1/2	K1: 36,0 K2: 1/1	K1: 13,3 K2: 3/1	K1: 2,6 K2: 4/0	K1: 10	4	
Поріг значення індикатора	Передкризове (П) > 45%, кризове (К) > 60%	Передкризове (К) > 60%	Передкризове (П) > 50%, кризове (К) > 60%	Передкризове (Б) > 10 в.п., (П): +10 ÷ -6, (К1): -6 ÷ -15, (К2): < 15	Б) > 10, (П) > 0, (К1): -5 ÷ 0, (К2): < -5	Б) < 3 в.п., (П): 3 ÷ 9 в.п., (К1): 9 ÷ 15, (К2): > 15	(Б) > 45, (П): 35 ÷ 45	(П): 5 ÷ 20, (К1): 20 ÷ 30, (К2): > 30	(П): 3 ÷ 5, (К1): 5 ÷ 15			

Примітка: У графі I – фактичне значення; у графі II: у чисельнику – місце території за рівнем кризи (1 – найбільш кризове, 4 – найменш кризове), у знаменнику – кількість балів (0 – неперевикнення передкризового рівня, 1 – перевищення передкризового рівня, але нижче кризової ситуації; 2 – рівень кризи за даною групою територій значно нижчий, ніж за іншою групою територій; 3 – найбільш високий рівень за групою кризових територій).

Б – відносно благодульне становище; П – передкризове становище; К1 – регульований негативний вплив загальної ситуації на ІЕБ; К2 – мало регульований вплив загальної ситуації на ІЕБ.

Джерело: [12, с.46, 97, 128, 186, 318, 336, 427, 466, 484].

Таблиця 2

Зведена (інтегральна) оцінка кризових явищ у промисловому розвитку територій Українського Причорномор'я – II

Території	Максимальне значення індексу приналежності				Бальна оцінка (кількість балів)	Місце території за рівнем кризи
	Класифікація кризової/передкризової ситуації		Класифікація передкризової/відносно нормальної ситуації			
	Кризова ситуація	Передкризова ситуація	Передкризова ситуація	Нормальна ситуація		
АР Крим	0,211	0,000	0,054	0,000	0,68	3
Миколаївська область	0,351	0,000	0,161	0,000	0,97	1-2
Одеська область	0,363	0,000	0,172	0,000	1,00	1-2
Херсонська область	0,186	0,370	0,000	0,097	0,64	4

2. Діагностика стану промисловості регіонів Українського Причорномор'я

Завдання прискореного відродження національної економіки потребує винайдення докорінно нових підходів до формування політики регіонального розвитку, яка б забезпечила стале економічне зростання країни у цілому. Як свідчить практика, за останні роки відбулися істотні зміни в структурі промисловості регіонів України, які підняли на рівні областей і територіально-економічних районів складний комплекс проблем розвитку і розміщення продуктивних сил. На тлі масштабних структурних зрушень, які у трансформаційному періоді охопили всі території країни, відбуваються проблемні процеси відродження й розвитку національного виробництва.

А. Миколаївський регіон. Промисловість є провідною сферою матеріального виробництва регіону. Її питома вага в загальній вартості виробленої продукції становить 76,3 % [14, с. 315].

У галузевій структурі промисловості області найбільшу питому вагу по вартості виробленої продукції мають: електроенергетика – 22,7%, кольорова металургія (24,3%), машинобудування і металообробка – 20,9%, харчова промисловість – 20,5%.

У промисловому комплексі області провідне місце займають машинобудування і металообробка, серед яких виділяють такі галузі, як суднобудування і енергетичне машинобудування.

Серед підприємств машинобудування найбільшими є виробничі об'єднання «Зоря-Машпроект», яке виготовляє багатопрофільні газотурбінні двигуни, що використовуються для оснащення суден, транспортування природного газу, виробництва електроенергії. Працюють також ПАТ «Завод конвеєрних машин», ПАТ «Дормашина», ТДВ «Первомайськдизельмаш» та інші.

Важливе місце у промисловому потенціалі області займає кольорова металургія, представлена одним з найбільших в Європі підприємством алюмінієвої промисловості – Миколаївським глиноземним заводом. Завод використовує імпортовані боксити і виробляє 1 млн. тонн глинозему в рік, що складає 80% виробництва цього алюмінієвого напівфабрикату в Україні. Близько 90% своєї продукції завод експортує в країни СНД, а звідти отримує готовий алюміній, 75% якого вивозиться в інші країни.

За структурою суспільно-господарського комплексу Миколаївська область належить до індустріально-аграрних регіонів.

Б. Одеський регіон. У всеукраїнському та міжнародному поділі праці область спеціалізується на виробництві різноманітної продукції АПК (зерна, соняшнику, овочів, фруктів, винограду, вовни, плодово-овочевих консервів, виноградних вин, шампанського, ефірної олії), випуску товарів

машинобудування (верстатів, машин для АПК) і хімії, деяких виробів промисловості будматеріалів (граніт, вапняків тощо), виконує курортно-туристичні функції.

Міжнародною спеціалізацією регіону є транспорт, особливо морський і залізничний. Приморське розташування зумовило розвиток судноремонту, морського транспорту каботажного і міжнародного плавання, курортно-туристичного господарства, портово-промислових комплексів.

Специфіка сучасного виробничого потенціалу Одеського регіону визначається особливостями його природно-ресурсного потенціалу і транспортною спеціалізацією господарства області.

У структурі основних фондів найбільшу питому вагу має транспорт і зв'язок – 23,5%, промисловість – 17,1%, сільське господарство – 12,1%, будівництво – 1,5%, оптова і роздрібна торгівля – 2,4%, освіта – 16,5%, охорона здоров'я та соціальна допомога – 2,4% [14, с. 336]. Галузева структура основних фондів відповідає структурі виробництва, що склалися до 1991 р. В той же час вона недосконала і у зв'язку з реструктуризацією економіки потребує відповідних змін.

При раціоналізації територіально-господарських пропозицій пріоритетним у розвитку регіональної структури економіки повинні бути сільське господарство, транспорт і зв'язок, галузі соціальної сфери, збереження промислової орієнтації регіону. Для збалансування територіально-господарських пропорцій в області необхідно проводити активну структуру політику, спрямовану на розвиток специфічно властивих цьому регіону виробництв, створення умов для розвитку галузей, які надають послуги і забезпечують соціальні потреби населення; піднесення існуючих галузей спеціалізації промисловості, збереження агропромислового виробництва, посилення його інтенсифікації шляхом підтримання фермерських та інших сільськогосподарських підприємств.

В.Херсонський регіон. Господарство Херсонської області – це розвинений аграрно-індустріальний комплекс, в складі якого багатогалузеве інтенсивне сільське господарство, потужна харчова промисловість, машинобудування, нафтопереробка, легка промисловість, будівельна індустрія, основні види транспорту.

На протязі тривалого часу структура економіки області помітно відрізнялась від середньої по Україні за наступними параметрами: меншою часткою галузей, які виробляють товари у загальному обсязі ВДВ області, помітно меншим внеском у цю сферу виробництва промисловості і значним перевищенням середньодержавного рівня сільськогосподарського виробництва.

На території області виділяють чотири господарські підрайони [14, с. 485]:

1. Південно-західний підрайон спеціалізується на суднобудуванні і судноремонті, легкій і харчовій промисловості, виробництві паперу і будівельних матеріалів. Основу цього господарського комплексу становить Херсонський промисловий вузол.

2. Східний підрайон охоплює лівобережжя, центральну частину області – розвинуті машинобудування і металообробка, харчова промисловість, виробництво електроенергії, будівельних матеріалів, зрошувальне землеробство (вирощування озимої пшениці, кукурудзи на зерно, соняшнику, баштанних). Основні промислові центри – Нова Каховка і Каховка.

3. Північний підрайон – промисловість базується на переробці сільськогосподарської сировини, добуванні будівельних матеріалів. Розвинуте рослинництво, головним чином зернове; тваринництво м'ясо-молочного напрямку; садівництво, виноградарство, баштанництво. Промислові центри – Берислав, Нововоронцовка, Високопілля.

4. Приморський підрайон має галузі спеціалізації: металообробка, харчова і легка промисловість та будівельні матеріали. Розвинуте зрошувальне землеробство (вирощування озимої пшениці, кукурудзи на зерно, овоче-баштанних, винограду та фруктів). Промислові центри – Генічеськ, Скадовськ, Новоолексіївка.

В межах області сформувався Херсонський промисловий вузол: суднобудування і судноремонт, харчова і текстильна промисловість, а також Каховсько-Бориславський промисловий вузол: машинобудування і металообробка, харчова промисловість та виробництво будівельних матеріалів. Багатогалузевим промисловим центром є Генічеськ.

Аналіз сучасного стану економіки області свідчить про диспропорції в її розвитку і наявність низки проблем, а саме: дефіцит мінерально-сировинних, зокрема паливних, ресурсів, а також водних і лісових ресурсів; критичний рівень розвитку виробничого потенціалу; незбалансованість робочих місць; недостатній розвиток інвестиційного комплексу та інноваційної діяльності; нераціональна галузева і територіальна структура економіки та її провідних комплексів; невирішеність соціальних проблем; екологічні проблеми [14, с. 499].

Г. Кримський регіон. Спеціалізацією Криму є розвинений рекреаційний комплекс, що складається з курортного господарства, туризму і сфери відпочинку. Цьому сприяють чудові кліматичні умови, наявність природних ресурсів: лікувальних грязей, ропи лиманів, мінеральних джерел. Важливим є стимулювання подальшого розвитку внутрішнього і міжнародного туризму, ефективне використання природного та історико-культурного потенціалу Криму.

У загальнодержавному поділі праці промисловість АР Крим виділялась такою спеціалізацією: газова (видобуток природного газу); вторинна обробка чорних металів, хімічна і нафтохімічна промисловість, машинобудування (залізничне машинобудування), електролампова промисловість, випуск виробів загальномашинобудівельного застосування приладобудування, автомобільна промисловість, сільськогосподарське машинобудування, виробництво устаткування для комунального господарства, машинобудування для легкої і харчової промисловості та побутових приладів, виробництво технологічного устаткування для харчової і комбікормової промисловості, промисловість металевих конструкцій та виробів, ремонт машин і устаткування, ремонт суден), промисловість будівельних матеріалів (виробництво збірних залізобетонних і бетонних конструкцій і засобів, стінових матеріалів, товарного бетону і будівельного розчину), легка (швейна, взуттєва), харчова, поліграфічна промисловість.

Аналіз динаміки виробництва основних видів промислової продукції свідчить про скорочення випуску переважної більшості її найменувань. Особливо це стосується виробництва мінеральних добрив, виплавки сталі, продукції легкої промисловості, зокрема верхнього і білизняного трикотажу, взуття.

Основне промислове виробництво зосереджене в обробній промисловості (93,2% загального обсягу продукції). У регіоні сформувався промисловий комплекс, у якому переважає харчова промисловість, машинобудування і металообробка та хімічна промисловість, а також електроенергетика, промисловість будівельних матеріалів, легка промисловість, чорна металургія, деревообробна і целюлозно-паперова промисловість.

В Криму сформувалося п'ять багатогалузевих промислових вузлів: Сімферопольський – машинобудування, харчова, легка, промисловість будівельних матеріалів; Севастопольський – суднобудування, приладобудування, рибна, виноробна, промисловість будівельних матеріалів; Керченський – гірничо-металургійна, рибна, суднобудування, промисловість будівельних матеріалів; Красноперекопський – виробництва основної хімії та Джанкойський – машинобудування і харчова промисловість [14, с. 628-629].

На території Криму виділяють вісім спеціалізованих господарських підрайонів: Центральний промислово-аграрний – промисловий центр м. Сімферополь; Південно-Західний промислово-аграрний – територія підпорядкована Севастопольській міській раді; Південнобережний підрайон – рекреаційний, промислово-аграрний. Промислові центри – м. Ялта і м. Алушта; Південно-Східний промислово-аграрний, рекреаційний – промисловий центр м. Феодосія; Західний рекреаційний, аграрно-промисловий – промисловий центр м. Євпаторія; Північно-Західний промислово-аграрний – промисловий центр м.

Красноперекопськ; Північний аграрно-промисловий – північна і центральна частина північного Криму, промисловий центр м. Джанкой; Східний промислово-аграрний підрайон – промисловий центр м. Керч.

Для сталого еколого-соціально-економічного розвитку в АР Крим основну увагу в сфері охорони земельних ресурсів необхідно сконцентрувати на реалізації таких заходів:

- запобігання втратам і виснаженню сільськогосподарських угідь, обмеження відділення високопродуктивних цінних земель для несільськогосподарських цілей;
- своєчасне запобігання і невідкладне усунення причин, які зумовлюють деградацію, забруднення земельних ресурсів небезпечними відходами;
- заборона виробничої, гірничодобувної, аграрної та інших видів діяльності, які призводять до руйнування ґрунтового покриву;
- раціональне використання і зберігання земельних ресурсів в усіх галузях економіки, екологічне і економічне обґрунтування освоєння і меліорації непридатних для господарського використання земель;
- збереження цінних природних територій та об'єктів, генофонду рослинного і тваринного світу, розширення площі та поліпшення умов функціонування земель природоохоронного, курортно-рекреаційного призначення і природно-заповідного фонду [14, с.637].

Достатній обсяг наукових напрацювань з дослідження стану регіонів Українського Причорномор'я можливо знайти у працях співробітників Інституту проблем ринка та економіко-екологічних досліджень НАН України [2].

3. Удосконалення територіальних пропорцій

Особливості розміщення та розвитку промислового і сільськогосподарського виробництва, природно-кліматичні умови, напрямки розвитку головних магістральних транспортних шляхів сполучення, історично сформований характер розселення зумовили формування в Українському Причорномор'ї територіально-економічної зони. Зона досить неоднорідна за своїм економічним потенціалом, переважному профілю виробництва, ступеня концентрації населення і активності процесів урбанізації. Також, проводячи подальшу конкретизацію, визначаємо, що в системі розселення та планувальної структури територій спостерігається цілий ряд негативних явищ: вкрай нерівномірне розселення в системах агломерацій, промислових вузлів і аграрних районів; відсутність взаємопов'язаних планів їх розвитку; слабкий розвиток економічної бази і сфери життєзабезпечення малих міст, неповне використання їх трудових ресурсів; наявність в структурі населених пунктів великого числа неперспективних дрібних сільських поселень, що призводить до нерационального використання земельного фонду щодо низької щільності і

роздробленості промислових районів; невиконання робіт по рекультивації порушених земель, відсутність єдиних місць звалищ і утилізації промислових та комунальних відходів, відсутність в ряді районів і окремих населених пунктів зручного і надійного транспортного зв'язку; слабкий розвиток кооперації і концентрації як в промисловому, так і житлово-цивільному будівництві і т.д.

Регіональна політика, покликана ліквідувати диспропорції територіального розвитку території, виправити ситуацію в районах економічної відсталості і лиха, повинна реалізуватися через державні заходи, основними напрямками яких є:

- розробка регіональних програм і їх пряме бюджетне фінансування;
- субсидування і кредитування місцевих адміністративних одиниць для стимулювання розвитку підвладних їм територій;
- створення юридичної основи регіонального регулювання;
- заохочення приватного підприємництва у найонах бідуювання або взагалі відсталих [11, с. 173].

Розробка та управління регіональними програмами повинні здійснюватися на трьох рівнях: державному, галузевому, регіональному. Якщо на державному рівні повинна вироблятися загальна політика регіонального розвитку, створюватися її законодавча база, визначатися асигнування і координаційні заходи, то регіональний рівень управління повинен забезпечувати освоєння державних коштів, що спрямовуються на регіональний розвиток. На чолі ієрархії управління, в тому числі і регіонального, повинен стояти Мінрегіон, який встановлює правила і приписи, які визначають формування, методи оцінки та розгляд регіональних програм. Координаційні і організаційні функції повинно виконувати від імені Президента спеціально створене адміністративно-бюджетне управління, до складу якого повинні входити представники основних центральних відомств. Для здійснення кожної великої програми розвитку регіону повинна створюватися своя адміністрація, яка існує стільки часу, скільки діє програма. Галузевий рівень управління програмами повинні утворювати відповідні відомства (міністерства), в кожному з яких слід створювати спеціальні підрозділи, що знаходяться в подвійному підпорядкуванні (міністерства і адміністрації програми) і відповідають за відомчу забезпеченість програми. Світовий досвід показує, що якщо на державному та галузевому рівнях найбільшу ефективність дозволяють отримати зазначені вище жорсткі структури, то на регіональному рівні однакової схеми управління не повинно бути. Тут ініціатива розробок конкретних проектів, структур і функцій їх управління належить місцевим органам, тобто обласним та районним адміністративним одиницям.

Переорієнтація регіональної політики на нижчі адміністративні рівні означає і перегляд підходів до регулювання проблемних районів. Мабуть, слід відмовитися від великомасштабних національних і регіональних програм і зосередити увагу на локальних програмах облаштування території в конкретних районах чи містах. Основний акцент повинен бути зроблений на розвитку інноваційних функцій проблемних районів, сфери НДДКР, які могли б залучити підприємства наукомістких галузей промисловості. В умовах фінансово-дефіцитної економіки повинні отримати пріоритетний розвиток інституційні перетворення, що дозволяють задіяти життєздатні економічні механізми взаємодії науки з виробництвом на рівні окремих районів і територій: технопарки, технополіси, інкубатори, інноваційні центри та ін. Їх створення неможливо без певної державної і регіональної підтримки.

Іншою найважливішою сферою управлінської діяльності з метою ефективної реалізації потенційної території є підтримка малого бізнесу, що дозволяє забезпечити насичення споживчого ринку; розвитку виробництв, що використовують вторинні ресурси і тим самим сприяють оздоровленню навколишнього середовища; стимулювання малих підприємств повинно проводитися на всіх етапах їх реєстрації, розвитку, становлення, зростання. Для цього може бути використана система різноманітних економічних важелів: пільгові позики і кредити (загальні та цільові), різні податкові пільги, технічна і консультаційна допомога, інформаційно-комп'ютерне обслуговування, підготовка кадрів.

Всі ці заходи повинні спиратися на загальнонаціональне законодавство і реалізовуватися через мережу державних, змішаних і приватних комерційних і некомерційних організацій, в тому числі спеціальних центрів по «виращуванню» нових компаній малого бізнесу, перш за все у сфері наукомістких виробництв. Основну роль у фінансовій підтримці малого бізнесу має відіграти саме податкова політика. Діючі податкові правила повинні підтримувати сприятливе середовище для виникнення і функціонування об'єктів малого підприємництва. При цьому важливо, щоб податкові пільги були досить істотні. Так, практично половина коштів (до 45%), що вкладаються інвесторами в подібні виробництва в США, є «економією на податках». Це податкові кредити, пільги по прискореній амортизації, численні податкові знижки, пільги по податках на особисті доходи для підприємців, які отримали значний результат.

4. Подолання промислового відставання регіону

Спробуємо узагальнити і надати подальшого розвитку власним дослідження [3-6; 7, с. 124-132] та інших вчених [1;11] з розробки організаційно-економічного механізму подолання промислового відставання регіону (МППВР) (рис. 3).

1. МППВР повинен одночасно охоплювати:

- територіальний аспект (області та автономна республіка);
- функціональний аспект (сфери життєдіяльності на територіях);
- галузевий аспект (галузеві промислові комплекси);
- блоки розробки стратегії (управління, кредитно-грошові відношення, а

також промислова, структурна, науково-технологічна та інвестиційна політика).

2. Процес реформування технологічного укладу (від четвертого поступово до п'ятого і шостого) повинен бути перманентним і не пов'язаним з закриттям підприємств та безробіттям, необхідно зберегти спеціалізацію виробничого і науково-технологічного потенціалу за напрямками, де вже існує логістичне забезпечення.

3. Необхідна частка державного регулювання, яке пов'язано з розподілом виробничих програм насамперед між наявними постачальниками і балансуванням сукупної потреби у стратегічних ресурсах.

4. Концепція МППВР полягає у використанні та розвитку регіонального внутрішнього потенціалу і зміні акцентів з ваговитого застарілого виробництва на гнучку спеціалізацією зі взаємним розвитком всіх сфер життєдіяльності.

5. Живлення регіональної інвестиційної політики можливо, якщо реформування господарського комплексу Українського Причорномор'я протікає у руслі загальної реформи в Україні. Таку реформу можливо проводити тільки за рахунок здійснення комплексу заходів державної підтримки з забезпечення економічної безпеки територій та локалізації вогнища кризових ситуацій.

6. Відсутність керуючого, координуючого регіонального органу примушує робити акцент в основному на економічні принципи реалізації МППВР. МППВР може і повинен працювати у єдності з головною ціллю реформування на території: мінімізація плати за реформи і скорочення часового інтервалу у досягненні позитивних результатів, які спрямовані на перехід у принципово нове становище (інноваційно-ефективну регіональну економіку [7, с. 133-135]) з одночасним формуванням внутрішнього імунітету і зовнішньої залежності від дестабілізуючих впливів, що у підсумку забезпечить цивілізаційне існування Людини і середовища проживання для майбутніх поколінь.

Промислова політика в частині подолання промислового відставання повинна враховувати особливості Українського Причорномор'я (наявність військової агресії з боку сусідньої держави; географічне положення з урахуванням проходження міжнародних транспортних і енергетичних коридорів; наявність екологічно несприятливого виробництва; сировинна спрямованість у структурі експортної складової ЗЕД території; наявність малих

моноспеціалізованих центрів (міст); існування пунктів поселення з не-диверсифікованою базою районо- і містоутворюючих підприємств; стрімке зниження життєвого рівня населення) і включає наступні напрямки:

1. Реструктуризація промислового виробництва з ціллю наповнення ринку високоякісною продукцією; згорання неефективного (особливо екологічно неприпустимого) виробництва і переорієнтація звільнених потужностей для роботи на допомогу оборонному комплексу, а також випуск цивільної продукції високого рівня.

2. Модернізація виробничого апарату і всієї промислової інфраструктури на новій технологічній основі.

3. Підвищення рівня природоохоронної діяльності та екологічної безпеки територій.

4. Підвищення конкурентоспроможності як самої технологічної системи виробництва, так і продукції, що виробляється за її допомогою, а також приведення у відповідність кваліфікації виконавців.

5. Підвищення комплексності та глибини переробки сировини, зниження енерго- і матеріалоємності продукції.

6. Підвищення експортного потенціалу територій, в першу чергу, за рахунок пропозиції з високою додатковою вартістю.

7. Пріоритетний розвиток галузей споживчого і забезпечуючого комплексів на основі вже сформованого науково-технологічного потенціалу; переорієнтація виробництва на рішення першочергових проблем забезпечення продовольством, житлом, товарами легкої промисловості, медикаментами та т.д.

8. Диверсифікація виробництва (особливо переробного комплексу), яка відображається у багатопрофільній, багатогалузевій орієнтації суб'єктів ринку на випуск кінцевої продукції для задоволення потреб людей.

9. Локалізація і нейтралізація наслідків трансформації промислового комплексу і конверсії оборонної промисловості.

З ціллю зниження дестабілізуючих тенденцій в Українському Причорномор'ї необхідно створювати регіональний центр з економічної безпеки з представництвами на територіях, який би здійснював координацію з досліджень стану господарського комплексу. Науково-методичне забезпечення і керівництво у змозі здійснювати Південний центр НАНУ (Інститут проблем ринка та економіко-екологічних досліджень з участю ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України») і ради підприємців при облдержадміністраціях, тим більш, що досвід такої роботи вже є.

Таким чином, визначальним імперативом реформ в Україні стала економіка сталого розвитку, орієнтована на Людину, з'єднання соціальної

справедливості та економічної ефективності. Цей імператив – не теоретична абстракція. Він практично реалізується країнами, які успішно проводять свої реформи, бо відображає дійсні можливості і потреби сучасної цивілізації.

Процес деіндустріалізації в промисловому виробництві Українського Причорномор'я простежується за статистичними даними, які виражаються вже не тільки в більш глибокому спаді в порівнянні з іншими комплексами. Він приймає тепер такі масштаби, що загрожує перейти в іншу якість, а саме, в втрату здатності як окремих територій так і країни в цілому самостійно виробляти обладнання, необхідне для великомасштабної модернізації виробничих сил на основі наукоємних технологій (підтверджується прогноз двадцятирічної давності) [7, с. 192].

Аналіз і зведена оцінка промислового відставання територій Українського Причорномор'я, які виконані методами дискримінантного аналізу, показали необхідність обґрунтованої переструктуризації промисловості на основі державної підтримки і управління кризовими процесами, живлення внутрішнього науково-технічного потенціалу регіонів, який пов'язано з перспективами розвитку сусідніх територій.

З метою вдосконалення територіальних пропорцій кожної області Українського Причорномор'я слід розробити раціональну схему територіально-економічного зонування області, яка визначає місце і роль кожного населеного пункту в системі агломерацій, аграрно-промислових районів, промислових вузлів.

Виходячи з блоків стратегії подолання промислового відставання, особливостей регіональної науково-технологічної, інвестиційної, промислової політики, фінансів і кредитно-грошових відносин і структурної політики у трансформаційній економіці, необхідно: повернутися до розробки регіональних середньо- та довгострокових науково-технологічних прогнозів за пріоритетними сферами науки і техніки з урахуванням періодичності зміни поколінь техніки та циклічності розвитку; прийняти оновлений Закон України про цільові програми (у т.ч. програми подолання промислового відставання і т.д.), який би закріплював їх зміст, алгоритм формування, фінансування та умови реалізації за допомогою відповідного системного контролю і відповідальністю за реалізацію програми.

Література

1. Грузнов И.И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления (теория и практика): моногр./ И.И. Грузнов. – Одесса: Полиграф, 2009. – 528 с.

2. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення: кол. моногр. / Керівники авт. колективу Б.В. Буркинський, С.К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2008. – 494 с.
3. Захарченко В. Оцінка кризової ситуації на території / В. Захарченко, Л. Семко // Вісник ОІВС. – 1999. – №1. – с. 151-154
4. Захарченко В. Механізм подолання територіального технічного відставання та підвищення економічної безпеки області / В. Захарченко, Л. Семко // Вісник ОІВС. – 1999. – №3. – с. 142-144
5. Захарченко В.И. Устойчивое развитие и экономическая стратегия / И.П. Продиус, В.И. Захарченко // Экономические инновации. – 1999. – Вып. 5. – с. 30-37
6. Захарченко В.І. Обґрунтування територіальної концепції економічної безпеки / В.І. Захарченко // Регіональна економіка. – 2000. – №2. – с. 120-127.
7. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений: моногр. / В.И. Захарченко. – Одесса: ИРЕНТиТ, 1999. – 200 с.
8. Мазуров Б.Д. Математические методы распознавания образов в решении задач планирования и управления: учеб. пособие / Б.Д. Мазуров. – Свердловск: Сер. Урал. кн. издательство, 1977. – 225 с.
9. Механизмы управления экономической безопасностью / Под ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: Дон НУ, 2002. – 178 с.
10. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: моногр. / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Харьков. ВС «ИНЖЕК», 2004. – 144 с.
11. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / Под ред. А.И.Татаркина. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 1997. – 205 с.
12. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 533 с.
13. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: Пер. с англ. / Дж.- О.Ким, Ч.У. Мьюллер, У.Р. Клекка и др. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
14. Чернюк Л.Г. Економіка та розвиток регіонів (областей) України: навч. посібник / Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий. – К.: ЦУЛ, 2002. – 644с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ І РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ

М.М. Меркулов

Феномен кластеризації – економічної агломерації взаємопов'язаних підприємств на деякій території, - відомий з часів ремісничого виробництва. Але тільки починаючи з останньої чверті ХХ ст. кластери з усією очевидністю проявили себе як важливий фактор інноваційного розвитку регіонів. У всьому світі економісти все більше схиляються до того, що регіони, на території яких складаються кластери, стають лідерами економічного розвитку. Такі регіони-лідери визначають конкурентоспроможність національних економік.

Більшість дослідників промислової трансформації відзначають, що всі кластери в тій чи іншій мірі сприяють інноваційному розвитку [2;3;7]. Відзначається, що концепція кластерів охоплює всі напрямки інноваційного процесу: нова теорія економічного зростання підкреслює важливість зростаючої віддачі на рівень накопичених знань; еволюційна економіка й економіка промисловості показують, що цей процес накопичення знань не є лінійним; інституціональна економіка підкреслює важливість організаційних нововведень у середині підприємств; соціологія інновацій виділяє важливу роль довіри в зниженні трансакційних витрат.

Поворот кластерної концепції від міжфірмової організації до взаємодії в галузі знань і навичок, призвів до розвитку ресурсного підходу в аналізі цього явища. Все більша увага стала приділятися ролі університетів, що здійснюють освітню та дослідницьку місії, але і як економічних агентів, здатних бути вузлами підприємницької та науково-технологічної взаємодії, тобто зв'язаності.

У першому наближенні оцінка зв'язності базується на аналізі фінансових потоків, як узагальненої характеристики взаємодії елементів системи. Однак такий підхід є наближеним (з точки зору повноти і точності оцінки), так як елементи кластера обмінюються або спільно використовують не тільки фінансові ресурси, але також матеріальні, інформаційні та людські.

Більшість потоків є двонаправленими, тобто представляють собою обмінні операції. При цьому фінансовий ресурс виконує забезпечуючу функцію, тобто супроводжує рух інших видів ресурсів. Але в рамках системи (в даному випадку кластера) деяка частина ресурсних потоків буде односторонньою. Наприклад, поширення інформації про потреби і можливості тих чи інших учасників системи (інформаційний ресурс). Іншим прикладом є робота за контрактами співробітників організацій на інших підприємствах, що входять в кластер (людський ресурс). Існують приклади, коли один учений або

група вчених створюють підприємство з метою комерціалізації створеного ним нововведення. При цьому, вони продовжують свою наукову і викладацьку діяльність. Також можлива ситуація, коли протягом досить тривалого часу може існувати односторонній фінансовий потік. Наприклад, велике підприємство зі своїх тимчасово вільних коштів фінансує інвестиційний проект іншої фірми. Частина односторонніх потоків може існувати тривалий період часу, в тому числі на всьому протязі життєвого циклу кластеру або його окремих елементів. Інші односторонні потоки можуть бути короткостроковими. Чим вище зв'язність системи, тим більша може бути кількість односторонніх потоків і обсяг переданих ресурсів. При цьому важливим є те, що вигоду (в широкому розумінні цього слова) отримує не тільки елемент, який бере ресурс, але також той, хто його передає, і система в цілому.

Кількість і значимість односторонніх потоків може не поступатися, а в ряді випадків і перевершувати інтенсивність обмінних операцій. Вся сукупність ресурсних взаємодій всередині системи створює такі позитивні ефекти для кластера в цілому:

- формує єдиний ресурсний простір, що сприяє зв'язності і цілісності системи;
- поліпшує керування поточними процесами і розвитком системи;
- формує корпоративну культуру партнерства і співробітництва.

Обмінні операції і односторонні потоки необхідно розглядати як взаємодоповнення елементів кластера ресурсами, що дозволяє підвищувати конкурентоздатність як окремого елемента, так і системи в цілому. Будь-яке підприємство, що входить в систему, може отримати доступ до необхідних йому факторів виробництва швидше і з меншими витратами у внутрішньому середовищі, ніж за його межами. Саме через взаємодоповнення виявляється ефект синергії, тобто підвищення ефективності використання ресурсів і збільшення обсягу продукції (послуг) на виході. Взаємодоповнення має спільні корені з процесами, що протікають в соціально-економічній системі в цілому, а саме, не використовуються або недостатньо ефективно використовуються ресурси, що починають споживатися тим елементом, який здатний витягувати з них більш високу корисність. У кластері ці процеси відбуваються швидше і ефективніше. Це обумовлено тим, що кількість елементів кластера значно менше, а їх зв'язність набагато сильніше, ніж в соціально-економічній системі регіону (країни). В кластері вище інформованість (обізнаність) учасників про доступність ресурсів.

Важливим моментом є фактор географічної локалізації. Близько розташовані організації мають можливість швидко і ефективно обмінюватися видами ресурсів. Розглянемо приклад географічно віддалених підприємств,

пов'язаних технологічним ланцюжком. В цьому випадку здійснюються обмінні операції і передача інформації. Взаємодоповнення людськими і матеріальними ресурсами (що не відносяться до технологічного ланцюжка) утруднено. Географічна локалізація підвищує ефективність діяльності кластера. Ступінь зв'язності кластера визначають, в першу чергу, три фактори: взаємодоповнення ресурсами, зміни зовнішнього середовища (в першу чергу - вимог ринку), обмеженість ресурсів кластера.

Взаємодоповнення ресурсами веде до посилення взаємозв'язків. Це відбувається внаслідок того, що організація переорієнтується на використання більш доступних і дешевих ресурсів, що належать системі, замість тих, що вона раніше привертала ззовні. З іншого боку, всі організації орієнтовані на конкретні сегменти ринку, які є їх зовнішнім середовищем (споживачі, постачальники). В результаті реакції на постійні зовнішні зміни змінюється і саме підприємство. Цей процес постійної адаптації до змін вимог ринку перешкоджає повної інтеграції підприємств в структуру кластера. Ще одним стримуючим фактором є те, що підприємство не може отримати всередині кластера всі необхідні для його господарської діяльності ресурси. Значну частину доводиться купувати ззовні. Таким чином, значення зв'язності кластера буде знаходитися в деякій точці балансу, обумовленої внутрішньою структурою ресурсів і взаємодією з зовнішнім середовищем.

Відзначимо, що М. Портер розглядає взаємодоповнюваність в першу чергу з точки зору взаємодоповнюваності видів бізнесу організацій, що входять в кластер [7]. У даній роботі робиться наступний крок у вивченні взаємозв'язків всередині кластера, тобто до уваги беруться не тільки технологічні ланцюжки, а й ресурсна основа діяльності підприємств.

Розглядаючи вплив змін зовнішнього середовища на зв'язність кластера, можна відзначити наступні моменти:

1. Вивільнення і розподіл ресурсів при виникненні негативних явищ. У разі погіршення стану на деяких підприємствах відбувається вивільнення частини ресурсів (виробничі площі, персонал і т. п.). При цьому інші фірми кластера, які знаходяться в стадії росту, отримують доступ до ресурсів, що вивільняються і використовують їх для власного розвитку.

2. Підвищення якості підготовки фахівців за рахунок адаптації навчальних програм до нових умов. В умовах ринкової економіки підприємствам постійно доводиться відстежувати зміни зовнішнього середовища і реагувати на них, наприклад, пред'являти нові вимоги до персоналу. Університет, що входить до складу кластера, за рахунок контактів з підприємствами здатний швидко внести необхідні зміни в навчальні програми. Навчальний заклад буде більш повно відповідати вимогам зовнішнього

середовища. Більш того, активне залучення на роботу (всередині кластера) випускників вузу є мотивуючим фактором для самих учнів. Таким чином, за рахунок адаптації до зовнішнього середовища і мотивації учнів підвищується якість навчання.

Наведені приклади реакції кластера на зміни зовнішнього середовища стимулюють внутрішні ресурсні потоки і тим самим підвищують зв'язність системи.

Вище зазначалося, що взаємодоповнюваність елементів системи ресурсами забезпечує виникнення синергетичного ефекту. Однак синергетика - це кількісний результат взаємодії елементів системи, якісним ефектом являється емерджентність [6]. Під емерджентністю розуміється поява принципово нової якості (властивості) в системі, якого немає у складових її частин. Емерджентність як об'єкт дослідження систем в економіці залишається на даний момент маловивченим.

У той же час дослідження буде продовжено, так як поєднання синергетичного ефекту і емерджентність веде до формування довгострокових конкурентних переваг, як окремих елементів, так і системи в цілому.

Виходячи з вищевикладеного, для отримання більш повної та глибокої оцінки зв'язності системи необхідно враховувати не тільки фінансові потоки між елементами, а й обмін іншого виду ресурсами. При цьому виникає проблема визначення необхідного і достатнього набору ресурсів [1, с.86].

Аналіз і узагальнення інформації, яка міститься в джерелах[1;3;4;8] дозволяє розділити всю сукупність ресурсів на наступні групи: матеріальні, техніко-технологічні, кадрові, інтелектуальні, інформаційні, енергетичні, фінансові.

Для визначення необхідного і достатнього набору ресурсів, що характеризує процеси в інноваційному кластері, необхідно керуватися наступними принципами:

- залишковість виділених типів ресурсів для формалізації бізнес-процесів;
- можливість опису формування цих ресурсів під час реалізації інноваційних проектів [1].

Ці принципи являються визначальними, так як в інноваційному кластері постійно реалізуються інноваційні проекти і бізнес-процеси, в яких беруть участь кілька елементів системи. Опис таких проектів і процесів з позиції ресурсного підходу дозволяє оцінити їх вплив на зв'язність кластера і на його розвиток.

Проведений аналіз показав, що для отримання повної та глибокої оцінки зв'язності кластера необхідно і достатньо враховувати наступні типи ресурсів:

фінансові, інформаційні, матеріальні, людські. Облік фінансових ресурсів необхідний з наступних причин:

- практично всі економічні відносини супроводжуються передачею фінансових (грошових) коштів;
- рух фінансових ресурсів відображаються в бухгалтерських та інших документах, що дозволяє досить об'єктивно оцінити інтегральну взаємодію елементів.

Виділення матеріальних ресурсів обумовлено тим, що:

А. Виробничо-технологічні ланцюжки завжди мають на увазі передачу матеріальних ресурсів (крім інформаційних технологій).

Б. Велика організація (наприклад, ядро кластера) може поставляти в оренду фірмам, що входять в кластер: офісні приміщення, територію для розміщення виробництва та інші матеріальні ресурси з тими чи іншими перевагами.

В. Особливе значення при оцінці інноваційного кластера має надання доступу до дослідницького обладнання.

Облік потоків людських ресурсів особливо важливий в інноваційному кластері так як:

1. Фірми дають перевагу набирати співробітників з числа випускників навчального закладу, що входить кластер.

2. Для проведення спільних (міжфірмових) проектів можуть залучатися фахівці, що працюють в різних організаціях.

3. Значна кількість фахівців крім основного місця роботи (наприклад, університет або НДІ) можуть працювати за сумісництвом в інших організаціях.

Виділення інформаційного ресурсу є одним з найбільш важливих моментів при проведенні оцінки інноваційного кластера. Це обумовлено тим, що:

- створення, передача і використання об'єктів інтелектуальної власності є необхідною умовою випуску інноваційної та наукоємної продукції, що підвищує конкурентоспроможність фірм, що входять в кластер;

- інформаційний обмін допомагає підприємствам знаходити споживачів і постачальників як всередині системи, так і за її межами.

Важливим ресурсом в економіці є енергія, проте в даному дослідженні цей вид ресурсу не виділяється, так як він надходить із зовнішнього середовища. При цьому організації входять в кластер мають право використання енергії, але не розташування. Використовується припущення про те, що всі учасники соціально-економічної системи мають рівний доступ до енергетичних ресурсів і вони доступні в будь-який необхідний момент часу в необхідній кількості. Виняток може становити випадок, коли до складу кластера входить

елемент, який генерує енергію, і він надає цей ресурс за цінами нижче ринкових або з іншими перевагами. У зазначеній ситуації для проведення якісної (точної) оцінки кластера буде потрібно виділення енергії, як окремого ресурсу на додаток до перерахованих вище.

Для оцінки зв'язності кластера із застосуванням ресурсного підходу може бути використано наступний алгоритм:

1. Формалізація складу кластера на рівні елементів.

2. Моделювання структури кластера, тобто перерахування всіх відомих взаємозв'язків (потоків ресурсів) всередині системи.

3. Формування матриці коефіцієнтів впливу/залежності кластера для кожного з перерахованих видів ресурсів з використанням побудованої моделі. Конкретне значення того чи іншого коефіцієнта визначається відношенням обсягу власних ресурсів елемента до обсягу переданих/прийнятих. При цьому коефіцієнти можуть визначатися як на основі фактичних даних, так і методом експертних оцінок.

4. За формулою (1) для кожного виду ресурсу розраховується коефіцієнт зв'язності системи. Таким чином, кількість розраховуваних інтегральних коефіцієнтів буде відповідати кількості типів ресурсів прийнятих для проведення оцінки:

$$S = \sum_{i,j=1}^{n=6} \beta_{ji} \cdot \alpha_i \cdot P_i \quad , \quad (1)$$

де P_i – потенціал i -го елемента системи; α_i – коефіцієнт інноваційності i -го елемента; β_{ji} – коефіцієнт впливу елемента на елемент; n – кількість елементів системи.

У даному випадку виділяється шість елементів: виробництво, інфраструктура, наука, освіта, малий і великий бізнес [5].

5. Аналіз отриманих даних. Застосування системного аналізу ресурсного підходу дозволяє:

- зрозуміти природу зв'язків системи;
- повніше і різнобічне визначати зв'язність системи з різних видів ресурсів;
- виявляти, порівнювати і аналізувати вплив/залежність елементів кластера по різних ресурсах;
- оцінювати синергетичний ефект від взаємодоповнення елементів ресурсами;
- робити висновки щодо стійкості системи.

На основі аналізу взаємозв'язків з різних видів ресурсів можна зробити висновок про довгострокову стійкість системи. Наприклад, якщо ядром кластера є велика організація, яка є його фінансовим центром і закупляє

обладнання, матеріали, інструменти і т. п. (матеріальні ресурси) у сторонніх організацій (учасників кластера). В даному випадку зв'язність системи буде високою за фінансовими потоками і за матеріальними ресурсами. За іншими видами ресурсів зв'язки можуть бути дуже слабкими (на рівні шумів, тобто окремі, незначні, короткочасні взаємини). При такій ситуації кластер, як система, є дуже вразливим, так як виникнення фінансових труднощів у великого підприємства (ядра) приведе до значного ослаблення зв'язності з матеріальних ресурсів і фінансів, а інших, що зв'язують, потоків здатних утримати систему від розпаду, немає.

Як вже було зазначено, інноваційний кластер відрізняється від інших видів кластерів входженням до його складу наукової та освітньої організацій. Ця особливість породжує значну кількість інноваційних проектів, які ведуться всередині кластера. Ряд інноваційних проектів можуть реалізовуватися декількома елементами системи. Наприклад, в проекті можуть брати участь наукова організація, великий і малий бізнес, а також організації інфраструктури. Це дозволяє розглядати інноваційні проекти в якості додаткових взаємозв'язків кластера. У цьому випадку використання ресурсного підходу надає наступні можливості:

- визначати ресурси, залучені для реалізації інноваційного проекту;
- класифікувати результати проекту за типами ресурсів [1, с.87].

В результаті з'являється можливість оцінювати вплив інноваційних проектів не тільки на організації, які займалися їх втіленням, а й на систему в цілому. Так, наприклад, результати інноваційного проекту (НДДКР) проведеного в рамках елементів «освіта» і «наука» можуть бути використані приватною організацією, що входить в кластер. У наведеному прикладі в якості посередника може виступати інфраструктура (офіс комерціалізації, патентний відділ і т. п.), що знайде своє відображення в значенні коефіцієнтів зв'язності.

Дані про кількість інноваційних проектів, в сукупності з іншою додатковою інформацією, можна використовувати для отримання наступних висновків:

- визначення стадії на якій знаходиться кластер (формування, розвиток, зрілість, занепад);
- сприйнятливість кластера до ринкових вимог;
- висновки щодо ступеня інноваційності кластера (підприємства можуть використовувати площі наукової організації для своєї діяльності, приймати на роботу за сумісництвом працівників з цієї організації і т.п., але при цьому не використовувати наукові результати для випуску інноваційної та наукоємної продукції).

Викладений в цій статті ресурсний підхід був апробований на прикладі Єврорегіону «Нижній Дунай» [4, с.78-92].

У висновку можна зробити наступні висновки:

1. Застосування системного аналізу і ресурсного підходу при дослідженні інноваційного кластеру дозволяє пояснити природу виникнення синергетичного ефекту і отримати його кількісну оцінку.

2. Запропонована процедура оцінки відкриває можливості для глибокого аналізу інноваційних кластерів і протікаючих в них процесах.

3. З точки зору прикладного застосування оцінка зв'язності кластера може бачити використана при прогнозуванні змін, а також для планування заходів щодо стимулювання розвитку, наприклад, як додаткова інформаційно-аналітична база для розробки стратегії.

Література

1. Грик Я.Н. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Я.Н. Грик, Е.А. Монастырский // Инновации. – 2004. – №7. – С.85–87.

2. Захарченко В.И. Инновационная система региона : моногр. / В.И. Захарченко, Н.Н.Меркулов. – Одесса : Наука и техника, 2005. –116 с.

3. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации : моногр.; в 2-х ч. / В.И. Захарченко, В.Н.Осипов. – Одесса: Фаворит, 2010. – Ч.1. – 122с; Ч.2. – 236 с.

4. Кластеризація транскордонного співробітництва у контексті євроінтеграції України : моногр. / За ред. В.І.Захарченка. – Одеса : Бахва, 2017. –100с.

5. Меркулов Н.Н. Формирование высокотехнологических кластеров / Н.Н. Меркулов // Академічний огляд : Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ. – 2006. – №1. – С.117–122.

6. Перегудов Ф.И. Основі системного аналіза : уч. посібник/ Ф.И.Перегудов, Ф.П.Тарасенко. – Томск: Издательство НТЛ, 2001. – 396 с.

7. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390с.

8. Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. – М.: Сканрус, 2001. – 144с.

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

І.А. Топалова

В основі економічного розвитку регіонів, як світової, так і української дійсності, лежить інноваційний напрям галузей економіки, який створює базу для формування довгострокової стратегії розвитку регіону.

Інноваційний напрям економіки України набув значення «двигуна» соціально-економічного процесу, який забезпечує хід подальшого високотехнологічного розвитку країни. Постійне скорочення можливостей екстенсивного використання ресурсів та людського капіталу, зростання можливостей обчислювальної техніки та світових мереж телекомунікацій передбачає розробку нових науково-технологічних та проектних рішень, які роблять наукомісткість основним фактором сучасного економічного розвитку. Все це в сукупності визначає інноваційний напрям економічного росту регіональних та національних господарств країни.

Інноваційні процеси відбуваються на всіх стадіях відтворювального виробничого циклу, визначаючи характер та темпи економічного розвитку соціально-економічної системи регіону. На сучасному етапі рівень стратегічного розвитку регіону у довгостроковій перспективі визначається вже не тільки валовим регіональним продуктом, високою нормою прибутку суб'єктів господарювання на вкладений капітал, скільки оптимізацією продукції, яка випускається, швидкістю оновлення технологічних систем, якістю життя населення, рівнем інноваційного розвитку ключових галузей виробництва та економічною безпекою.

У 2016 р. урядом країни сформовано національний комітет з промислового розвитку з метою надання рекомендацій з трансформації економіки України із сировинно-орієнтованої на високотехнологічну індустріальну модель шляхом запровадження ефективних інструментів реалізації промислово-інноваційної політики.

Важливо, щоб поєднання економічних інтересів суб'єктів трансформаційної економіки з державним регулюванням інноваційної діяльності в регіоні стимулювало би його новаторів та підприємців до активної участі в розширенні сфери інноваційної діяльності. Однак, активну розробку та освоєння інновацій, наприклад, в Одеській області здійснюють 9,8 % промислових підприємств та організацій. Пояснення цьому явищу слід шукати як в науково-виробничій сфері, так і в сфері економічних відносин.

Слід відмітити положення про те, що управління інноваційним розвитком регіону вельми диференційовано з урахуванням територіальної специфіки, в залежності від економічного положення регіону та найчастіше будується без врахування сучасних підходів регіонального менеджменту.

За останні п'ятнадцять років в Україні сформувалась певна законодавча база для інноваційно-інвестиційного розвитку, була опублікована велика кількість монографій та наукових статей в галузі інноваційного менеджменту для регіонів та організацій. Розвиток – процес планомірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий [4, с. 826]. Хоча можливо використовувати і інші словарні терміни з урахуванням кінцевих результатів: розвиток ринку, тобто стратегія бізнесу, яку приймає суб'єкт господарювання, націлений на збільшення збуту продуктів, за допомогою пошуку нових ринків для цих продуктів.

Важливу роль в галузі обґрунтування та методичних підходів інноваційного розвитку промислового комплексу регіонів відіграють праці таких вчених і практиків України, як: О. Амоши [1], Б. Буркинського [3; 4], В. Василенка [5], В. Дубницького [6], В. Захарченка [7;8], Є. Лазаревої [10], О. Лайка [11], О. Луцків [12], Т. Уманець [14], Л. Федулової, Н. Чухрай, С. Шульц.

Якісними характеристиками сучасної промисловості регіону, на думку автора, може бути структура, компоненти, зв'язки, взаємодія та процес (див. табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика якостей промисловості регіону

Якості	Характеристики
Структура	Розвивається під впливом факторів нестабільного зовнішнього середовища, яка реалізується на регіональному, міжрегіональному, субрегіональному, міжнародному рівнях
Компоненти	Складаються з окремих промислових підприємств, взаємодіючи з комплексом підприємств – організацій та допоміжних підприємств, кожне з яких та всі разом взаємодіють з зовнішнім середовищем
Зв'язки	Промислові підприємства та допоміжні організації/установи об'єднані у регіональний комплекс через систему виробничих, науково-технологічних, фінансових, торговельних та інших взаємозв'язків, які реалізуються через оточуюче середовище діяльності промислових підприємств та інфраструктури
Взаємодія	Взаємодія промислових підприємств регіону як єдиного промислового комплексу здійснюється через систему економічних і правових відносин, які приймають участь у формуванні зовнішнього середовища та одночасно знаходяться під його виміром
Процес	Розвиток промисловості регіону здійснюється як процес підпорядкованих (керованих) та не підпорядкованих (безладних) змін, які відбуваються під впливом факторів нестабільного зовнішнього середовища діяльності промислових підприємств

Методологія забезпечення інноваційного розвитку промисловості регіональну на засадах стратегічного управління повинна припускати побудову ієрархічних підсистем, виходячи з відповідних рівнів (макро, мезо, мікро), які представлені у різних формах. Але класичне визначення поняття «стратегія» залишається незмінним: «стратегія інноваційна - стратегія у менеджменті, яка представляє собою набір правил для прийняття рішень в організації у процесі своєї діяльності» [2, с. 1027].

Для кожного з рівнів економічної системи характерні певні методи формування стратегій інноваційного розвитку. Незважаючи на їх спільність, вони мають характерні специфічні риси, оскільки стратегія повинна бути спрямована на вирішення завдань та проблем кожного рівня. Стратегічне управління інноваційним розвитком передбачує обов'язкові передпланові та планові завдання з розвитку ринку і досягненню на ньому конкурентних переваг, які базуються на гнучкій адаптивній тактиці стратегічного управління інноваціями.

Поняття «стратегія» увійшло в економічну теорію у 1950 р., коли проблема реакції на зміни у зовнішньому середовищі підприємств набула великого значення. М. Портер визначає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності.

Уточнимо зміст поняття «стратегія», розглядаючи його як деякі судження. Судження, яке полягає в основі створення поняття можна розглядати: з точки зору процесу, який здійснюється у нашому мисленні або з точки зору результатів, до яких приходимо у кінці цього процесу. У першому підході судження є психологічним об'єктом, у другому воно є рішенням задач логіки. Тому, судження можна визначити як відношення двох понять.

З урахуванням вищенаведеного автор вважає, стратегія – це системний підхід до вибору найбільш оптимальних напрямів розвитку економіки, які з урахуванням орієнтацій і глобальних викликів є пріоритетними та являють собою найбільш загальні контури заходів для досягнення кінцевих результатів (зростання економіки, активізації інноваційної діяльності).

Що стосується регіону, то під стратегією його інноваційного розвитку слід розуміти сукупність дій управлінського характеру, які спрямовано на реалізацію задач соціально-економічного розвитку регіону за рахунок інноваційної діяльності, а також на відбір шляхів активізації інноваційних процесів [8, с. 238].

Стислий огляд класифікацій категорії «стратегія» доводить, що єдиної стратегії для суб'єктів господарювання різних рівнів ієрархії не існує. Кожний суб'єкт – особливий, тому і визначення стратегії оригінальне, бо залежить від його положення на ринку, потенціалу, динаміки розвитку, поведінки

конкурентів, стану економіки, інших чинників [8, с. 240]. Так, наприклад, А. Гриньов виділяє два види стратегії: наступальна, оборонна (захисна, імітаційна, очікувальна, без попереднього реагування); М. Портер – також два: наступальна (активна і помірна) та оборонна; Б. Санто – шість: традиційна, опортуністична, імітаційна, оборонна, залежна, наступальна; Б. Твісс – шість: наступальна, захисна, ліцензійна, проміжна, створення нового ринку, розбійна.

Таке розуміння сутності стратегії дозволяє визначити та уточнити загальні контури інноваційного розвитку економіки, у тому числі регіонального промислового комплексу.

Отже, стратегія інноваційного розвитку промисловості регіону – це системний план до вибору довгострокових напрямів розвитку інноваційної діяльності у промисловості, які з урахуванням орієнтацій є найбільш пріоритетними і дозволяють створити умови для інноваційного зростання промисловості регіону.

Вищенаведене свідчить про необхідність перш ніж розробляти стратегію інноваційного розвитку промисловості регіону, визначити на основі методу програмно-цільового управління генеральну мету інноваційного розвитку регіону, яка, у свою чергу, визначає комплекс завдань шістьох стратегічних цілей розвитку регіону:

1. Мета регіонального господарського комплексу. Комплексний розвиток інфраструктури регіону на основі раціонального використання природних ресурсів, архітектури економічного простору регіону, комунікацій, будівництва, можливостей транскордонного співробітництва, комунального господарства та дотримання екологічних стандартів.

2. Соціально-демографічна мета. Забезпечення всебічного розвитку особистості на основі забезпечення високого рівня освіти та життя, здорового способу життя населення, умов праці та побуту, впровадження принципів соціальної справедливості та демократії на рівні стандартів Євросоюзу.

3. Фінансово-економічна мета. Дотримання пропорцій планомірного розвитку регіону на основі росту валового регіонального продукту, максимізації доходів регіонального бюджету, ефективного використання державного та муніципального майна, притоку інвестицій, розвитку ринкових інститутів, малого та середнього підприємництва в регіоні.

4. Промислова мета. Задоволення потреб населення у промисловій продукції європейської якості при мінімальних витратах, відповідність кваліфікації виконавців новим технологічним системам, дотримання пропорцій у розвитку галузей матеріального виробництва, перехід до п'ятого, шостого та сьомого технологічних укладів.

5. Агропромислова мета. Задоволення споживчого попиту на високоякісні

продукти харчування за доступними цінами, досягнення об'ємів експорту сільськогосподарської продукції, дотримання пропорцій у розвитку галузей агропромислового комплексу регіону, раціонального використання землі.

6. Управлінська мета. Дотримання законності та правопорядку, розвиток місцевого самоврядування, ефективної взаємодії усіх гілок влади у регіоні в умовах демократизації суспільства, оновлення європейських цінностей.

Загальна схема стратегічних цілей, їх рівні та критерії управління розвитком регіону представлено на рис. 1.

Забезпечення можливості до інноваційного розвитку регіону є важливим завданням регіональної економічної системи, удосконалення якої призведе до генерації на власній основі інновацій, що забезпечують конкурентоздатність у взаємодії на всіх рівнях.

Стратегічна мета визначає перспективний, якісний стан регіональної системи, а також тактичні цілі, які вирішують поточні завдання.

Створення привабливого інноваційного клімату у регіоні повинно бути одним з основних завдань органів державного управління, рішення якого дозволить вирішити інші питання: розвиток інноваційної інфраструктури, взаємодія держави та бізнесу, забезпечення інноваційної активності, розвиток ринку інновацій, залучення інвестицій, тощо (рис. 2).

Інноваційний напрям розвитку підприємств, перш за все, прикордонних областей, визначається експортним напрямом та досягненням конкурентних переваг по відношенню до зарубіжної продукції. Не виключена також внутрішня потреба до постійного оновлення власного виробничого капіталу.

Перехід підприємств до активного оновлення своєї технологічної системи основного виробництва та відповідний перехід на нову продукцію є найбільш ефективним інструментом підвищення стійкості на ринку та задоволення зростаючих потреб всього комплексу інтересів регіону.

Такий підхід у свій час продемонструвало ПАТ «Одеський завод радіально-свердлильних верстатів» (м. Одеса), коли на цьому підприємстві процес технічної реконструкції та модернізації був пов'язаний з початком випуску верстатів з ЧПУ та їх реалізацією на зовнішньому ринку [7, с. 512-520].

I рівень –
генеральна
мета

Генеральна мета – забезпечення матеріального добробуту та вільного розвитку особистості в регіоні

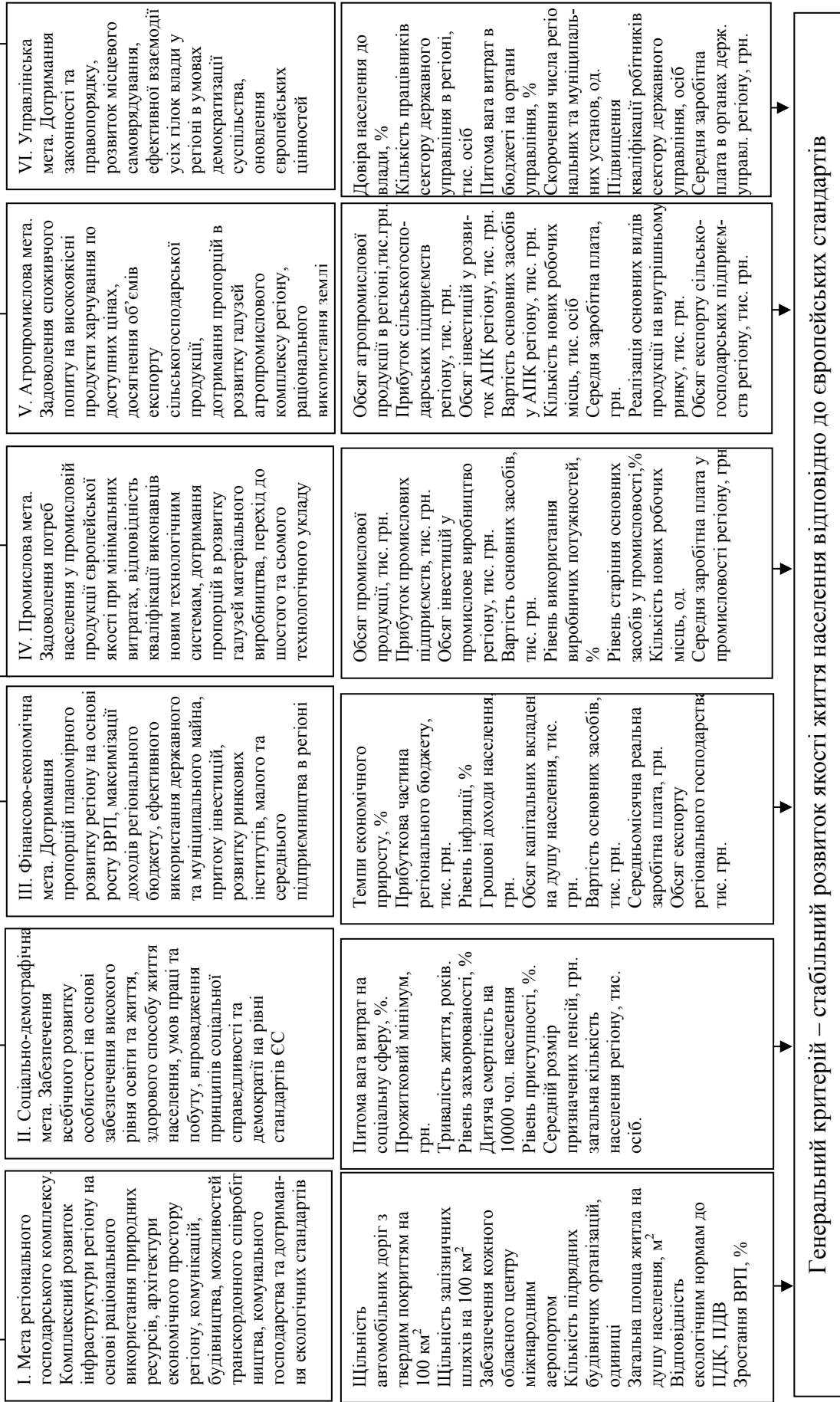


Рис. 1. Загальна схема стратегічних цілей та критеріїв управління регіоном (розробка автора)



Рис. 2. Схема державного регулювання інноваційного розвитку

Інноваційні інтереси регіону базуються на просторовій структурі його господарства та галузевих пріоритетах розвитку. Для Одеської області в якості таких можна вказати: прикордонне розташування, великі морегосподарський та

рекреаційний комплекси. Необхідно враховувати, що інвестиційні ресурси переміщуються у напрямі найбільш ефективного їх використання. У окремих дослідженнях виявлено, що з покращенням виробничих показників промислового комплексу його доля в обсязі валового регіонального продукту залишається достатньо високою. Даний факт слід відмітити як позитивний: відзначається тенденція перерозподілу галузевих інвестиційних потоків на користь високотехнологічних галузей. Прикладом є Харківська область, де значні наукові дослідження здійснюють Науково-технологічний концерн-технопарк «Інститут монокристалів», Національний науковий центр «Харківський фізико-технічний інститут» [13, с. 257]. В регіоні склався багатогалузевий промисловий комплекс з високим рівнем розвитку багатьох галузей – машинобудування і приладобудування. Основними галузями є енергетична та електротехнічна, випускаються парові турбіни для електростанцій, гідротурбіни, турбогенератори, електродвигуни для тепловозів, прокатних станків, шахтного господарства [13, с. 260].

Модель стратегічного планування інноваційним розвитком промисловості регіону. Загальна модель стратегічного планування інноваційним розвитком промисловості регіону надано на рис. 3.

Загальна модель стратегічного планування інноваційним розвитком промисловості регіону складається з трьох основних етапів:

Перший етап: включає постановку цілей; збір даних; діагностику; аналіз показників економічного розвитку промисловості регіону; моделювання та оптимізацію параметрів цього розвитку.

Другий етап: планування цілей та критеріїв управління, урахування конкурентних переваг певних галузей промисловості.

Третій етап: визначає завдання, умови та обмеження, заходи та етапи реалізації стратегії інноваційного розвитку промисловості, розробку цільових комплексних програм, щорічне планування, моніторинг виконання програмних завдань, оцінку соціально-економічної ефективності виконання стратегії та стратегічних завдань щодо інноваційного розвитку регіонального промислового комплексу.

В умовах здійснення економічних реформ в Україні важливим стратегічним напрямом розвитку національної економіки є радикальна структурна перебудова міжгалузевої економіки в цілому, перетворення у промисловому комплексі регіону, реструктуризація і реорганізація його підприємств з урахуванням сформованої стратегії інноваційного розвитку, яка забезпечує необхідні темпи економічного розвитку.

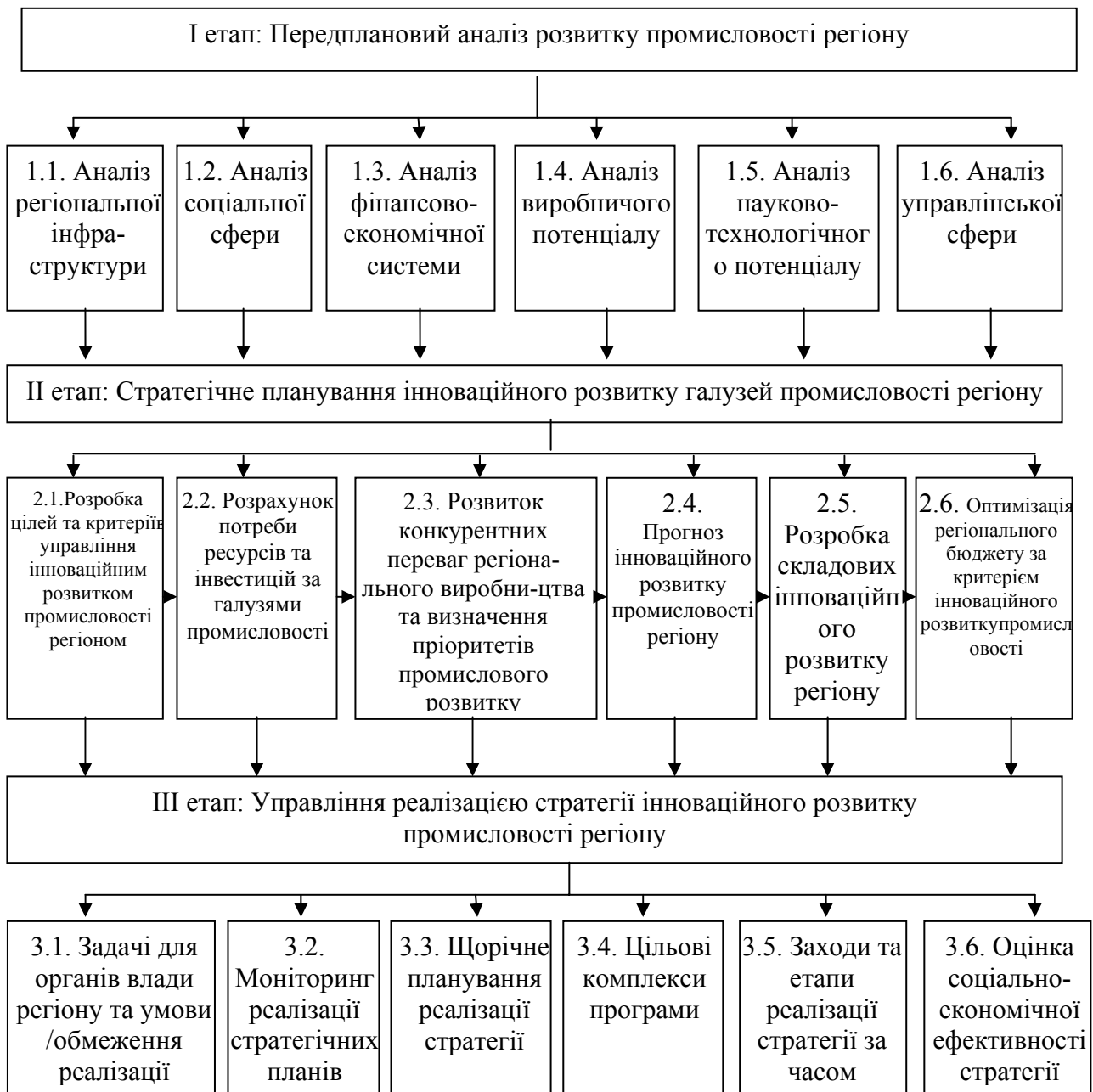


Рис. 3. Блок-схема процесу стратегічного управління інноваційним розвитком регіону (розробка автора)

Доцільно виділити чотири основні причини невиконання цієї важливої для розвитку економіки України проблеми:

1. Нестача фінансових коштів для проведення структурних перетворень реального сектору економіки.

2. Недосконалі методологічна та методична бази дослідження інноваційного процесу у вітчизняній та закордонній науковій літературі.

3. Відсутність тактики, технології та організаційного забезпечення державних та регіональних програм розвитку.

4. Відторгнення частини території (та відповідно національного господарства) – АР Крим та східна частина Донбасу – з причини військової агресії.

Отже, вище наведене дозволяє використовувати:

- інструментарій системи управління (планування, передпланові дослідження, діагностику, аналіз, організацію, координацію, контроль та ін.) у процесі структурних перебудов;
- важливі фактори економічного росту у інноваційній економіці;
- перехід від кількості до якості продукції (послуг), до новітніх технологічних систем і новітніх організаційних форм;
- загальноприйняті системи обліку (МСФЗ, GAAP) та показники оцінки стану суб'єктів, які функціонують в економічній системі регіону.

Використання таких положень призведе до перегляду відповідного понятійного апарату, що потребує критичного тлумачення окремих термінів.

Розвиток веде до розширення науково-технічного прогресу, коли існує технічний або невикористаний раніше прототип. В. Комаров визначає: «Під прототипом будемо розуміти вихідний варіант управлінського рішення або проекту нововведення, який оформлений у виді, максимально наближеному до кінцевого уявлення рішення або проекту» [9, с.48]. Технічний прототип у процесі застосування переросте у прототип, який використовуватимуть у промисловості.

Й. Шумпетер розглядає інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, яку визначають підприємницькою ініціативою. Він виділяє п'ять типових можливих змін:

1. Впровадження продукції з новими якостями.
2. Використання нової техніки/нових технологічних процесів/нових ринків.
3. Використання нової сировини.
4. Зміна організації виробництва та його логістики.
5. Поява нових ринків збуту.

Усі вказані п'ять напрямів характерні, наприклад, для стратегії розвитку ПАТ «Одескабель»: нова продукція: волоконно-оптичний кабель, кабель xDSL, LAN-кабелі 6-ї та 7-ї категорій; використання нової технологічної лінії (виробництва – Австрія) для випуску кабелю для ЛЕП; сировина з Японії; організація торговельного дому; диверсифікація ринків збуту в умовах військової агресії.

Найбільш значущі, з точки зору прогнозних пріоритетів, є інновації за глибиною змін, за темпами здійснення, за результативністю. Тобто, чим глибше прогнозні зміни тих чи інших параметрів суб'єкта господарювання, тим повільніше вони здійснюються, або мають більший потенційний ефект. У цьому зв'язку логічною є така послідовність кроків у реалізації стратегічного плану розвитку: від поліпшуючих показників інновації до радикальних, від

простих змін до складних, від короткострокових проєктів до довгострокових, від реалізації існуючого потенціалу до нового прогнозного рівня на основі «проривних» технологій та продуктів. Отже, будь-які серйозні зміни на підприємстві чи у регіоні потребують значних інвестиційних вкладень.

Проведення цього дослідження дозволило дійти таких висновків:

1. Обґрунтовано методологічний підхід щодо формування регіональних стратегій інноваційного розвитку промисловості регіону, який передбачає: розбудову на основі програмно-цільового управління ієрархічно взаємопов'язаної багаторівневої системи рішення цілей та завдань кожного з рівнів, обґрунтування функцій, критеріїв вибору пріоритетів, методів та форм державного регулювання інноваційним розвитком; запровадження трьох етапної моделі стратегічного управління інноваційним розвитком промисловості регіону.

2. Проаналізовано проблеми забезпечення стратегії інноваційного розвитку промисловості регіону та виявлено причини, які гальмують виконання поставлених завдань.

3. На основі системного підходу розроблено та обґрунтовано організаційно-економічний механізм забезпечення стабільного інноваційного розвитку промисловості регіону, який передбачає загальні критерії та показники, наприклад, оцінку рівня підвищення ефективності створення та виробництва інноваційної продукції або для конкретного виду економічної діяльності. Даний механізм слід розглядати як підґрунтя процесу реалізації стратегічних задач з інноваційної розбудови промисловості регіону.

Література

1. Амоша А. Промышленная политика Украины : концептуальные ориентиры на среднесрочную перспективу / А. Амоша, В. Вишневыский, Л. Збаразская // Экономика Украины. – 2009. - №12. – С. 4-13.

2. Большой экономический словарь /Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: ИНЭ, 2002. – 1280 с.

3. Буркинський Б.В. Методологічні аспекти розробки і оцінки стратегії розвитку промислового комплексу регіону : моногр. / Б.В. Буркинський, М.А. Коваленко. – Херсон : Олді-плюс, 2008. – 408 с.

4. Буркинський Б.В. Предпосылки создания технопарковых зон в Южном регионе Украины (на примере Одесской области) / Б.В. Буркинський, Е.В. Лазарева. – Одесса : ИПРЭЭИ НАНУ, 1992. – 75 с.

5. Василенко В.Н. К вопросу о возможных приоритетах в государственной региональной политике / В.Н. Василенко, В.В. Дружинина // Прометей, 2015. - №1. – С. 46-55.

6. Дубницький В.І. Особливості та закономірності управління конкурентоспроможністю регіональної економічної системи / В.І. Дубницький, С.О. Федулова, І.П. Ганжела // Прометей. – 2016. – Вип. 1 (47). – С. 31-43.
7. Захарченко В.І. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика : моногр. / В.І. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса :Фаворит, 2011. – 598 с.
8. Захарченко В.І. Наукові основи управління ринковою системою регіону : моногр. / В.І. Захарченко, Т.К. Метіль, І.А. Топалова. – Одеса : ОНПУ, Атлант, 2016. – 316 с.
9. Комаров В.Ф. Управленческие имитационные игры /В.Ф. Комаров. – Новосибирск: Наука, 1989. – 272 с.
10. Лазарева Є.В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону : моногр. / Є.В. Лазарева. – Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2010. – 320 с.
11. Лайко О.І. Трансформаційні процеси в інвестиційній системі економіки України : моногр. / О.І. Лайко. – Одеса : ФОП Грінь Д.С., 2014. – 460 с.
12. Луцків О.М. Регіональна інноваційна політика: особливості формування та проблеми реалізації /О.М. Луцків // Регіональна економіка. – 2015. - № 2. – С. 153-162.
13. Макогон Ю.В. Формы и направления межрегионального экономического сотрудничества : моногр. / Ю.В. Макогон, В.И. Ляшенко. – Донецк : Юго-Восток, 2003. – 512 с.
14. Уманець Т.В. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіону як основа конкурентоспроможності / Т.В. Уманець // Вісник Хмельницького національного університету. - № 15. – Т. 4. Економічні науки. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – С. 363-367.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

В.В. Кандєєва

На сучасному етапі розвитку України як незалежної, демократичної, правової держави у контексті європейської інтеграції, необхідно шукати нові шляхи розвитку регіонів країни. Стабільний розвиток регіонів країни є платформою для розвитку держави в цілому. Нерівнозначність розвитку регіонів і вирішення їх проблем потребує вдосконалення регіональної політики території.

Основним завдання регіональної політики є забезпечення рівних соціально-економічних умов для зниження територіальних диспропорцій в рівні і якості життя; створення єдиного соціального, економічного та правового простору для розвитку регіонів; поліпшення інвестиційного клімату на регіональному рівні; міжрегіональне співробітництво; гармонізація міжнаціональних відносин.

Суспільно-політичні події в Україні у 2014 – на початку 2015 рр. призвели до значних змін у соціально-економічному розвитку регіонів та громад і зумовили необхідність чіткого окреслення напрямів подальших змін регіональної політики. Скорочення обсягів виробництва, призупинення реалізації інвестиційних проектів, наростання кризових явищ у соціальній сфері і, поряд з тим, започаткування децентралізації влади, законодавче нормування основоположних засад державної регіональної політики, зростання самостійності громад у формуванні перспектив розвитку – ці та інші характерні риси сучасного розвитку України є підставою для ретельного аналізу і розроблення низки пропозицій щодо використання позитивного потенціалу запроваджуваних змін. Негативна динаміка соціально-економічного розвитку регіонів стимулює виробників шукати нові ринку збуту, розкривати внутрішній потенціал розвитку, використовуючи місцеві ресурси, змінювати структуру виробництва, шукати виходи на зовнішні ринки. У цих умовах зростає роль міст як каталізаторів економічного розвитку, як територій концентрації виробництва та переважної більшості населення. Це зумовлює зміну регіональної конфігурації, появу нових центрів економічного розвитку, зростання кількості населення у містах. Такі явища потребують приділення посиленої уваги до питань забезпечення економічної безпеки різних територій [1].

Поняття «регіональна політика» широко використовується на всіх рівнях державного управління, а також в галузі економічних і суспільних наук.

Проблеми управління регіонами країни, регіональної політики, регіонального розвитку досліджували такі провідні науковці як О. Амоша, З. Варналій, В.Воротін, З. Герасимчук, Г. Губерна, М. Долішній, Л. Зайцева, М. Кноглер, Є. Кіш, М. Кеннон, Н. Кузнецов, С. Куйбіда, І.Лопушинський М. Лендъел, А. Мазур, С. Максименко, Т. Максимова, Д.Мальчикова А. Мокій, В. Нудельман, В. Поповкін, С. Романюк, О. Секарев У.Садова, Д. Стеченко, І. Студенніков, О.Топчієв М. Чумаченко, Л. Шевчук, Б. Штульберг, С. Шульц, Г. Хегельман, Д. Хюбнер, В. Яворська М. та ін.

Результати досліджень вчених в даному напрямку створили умови для продовження вивчення даної тематики. Аналіз наукової літератури свідчить про те, що існують суттєві розбіжності у тлумаченні змісту регіональної політики, формулюванні її мети та завдань. В таблиці 1 приведені визначення поняття «регіональна політика».

Таблиця 1

Визначення поняття «регіональна політика»

Автор	Визначення
Стеченко Д.М.	Регіональна політика – складова державної політики, сукупність організаційно-правових та економічних заходів, здійснюваних державою у сфері регіонального розвитку. Вона має сприяти раціональному використанню природно-ресурсного, людського, виробничого, інвестиційно-інноваційного та інших потенціалів, створювати умови для врахування особливостей кожної території (природно-географічних, історичних, ресурсних, виробничих, соціальних, демографічних та ін.) в контексті загальнодержавних інтересів [2]
Кноглер М., Секарев О.	Регіональна політика це сукупність заходів, спрямованих на усунення відмінностей в економічній дієздатності та життєвому рівні, наявних між територіально відокремленими частинами країни [3]
Долішній М. І.	Регіональна політика – це система цілей і дій, спрямованих на реалізацію інтересів держави стосовно регіонів та внутрішніх інтересів самих регіонів за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій [4]
Дацишин М.Б., Керецман В.Ю.	Ефективність державного регулювання розвитку регіонів і регіонального управління суттєво залежить від взаємодії між центральними органами державної виконавчої влади, місцевими (на рівні регіонів), органами державної виконавчої влади та органами регіонального самоврядування, а також від оптимальної організації влади безпосередньо на рівні субнаціональних регіонів первинного поділу [15]
Варналій З. С., Воротін В.Є., Куйбіда С. В.	Регіональна політика це сфера діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни в регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми. Метою регіональної політики є

	створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, поглиблення процесів ринкової трансформації, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина" [5]
Топчієв О.Г., Мальчикова Д.С., Яворська В.В.	Регіональна політика – це діяльність держави, спрямована на забезпечення ефективного й комплексного соціально-економічного розвитку окремих територій країни – її регіонів. Регіональна політика повинна повною мірою враховувати природно-ресурсні, історико-географічні, етнокультурні, соціально-демографічні, економічні, політико-географічні особливості та можливості кожного регіону і створити умови для їх найбільш ефективного використання. Разом з тим розвиток регіонів повинен бути максимально скоординованим та взаємоузгодженим у рамках єдиної загальнодержавної стратегії соціально-економічного становлення країни [6]
Максименко С., Кіш Є., Лендьял М., Студенніков І.	Аналізуючи зміни в акцентах щодо цілей і пріоритетів регіональної політики, можна зробити висновок, що в останні роки простежується зародження нового типу регіональної політики. Такої, яка одночасно має працювати на розв'язання двох типів проблем - структурних і регіональних, - такої політики, яка б зв'язувала посилення національної регіональної конкурентоздатності із зменшенням просторових диспропорцій потенціалу розвитку [7]

Таким чином, під регіональною політикою, як правило, розуміють сферу діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни у регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми. Головною метою державної регіональної політики України на сучасному етапі розвитку є створення умов, що дозволять регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку. Стратегічними завданнями регіональної політики вважають підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їхнього ресурсного потенціалу, забезпечення розвитку людських ресурсів, розвиток міжрегіонального співробітництва. Пріоритетними шляхами вирішення цих завдань є вдосконалення державного регулювання у сфері соціально-економічного розвитку регіонів; відповідних правових, організаційних, економічних механізмів; а також підвищення ролі та відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за вирішення покладених на них повноважень і завдань. З точки зору теорії державного управління регіональне управління економічними процесами доцільніше розглядати як скоординований вплив регіональних органів влади на відтворювальні процеси в регіоні з метою забезпечення збалансованого розвитку території й поліпшення завдяки цьому якості життя населення. Таке

визначення передбачає розгляд регіону як цілісної, складної системи з відповідними в ній соціально-політичними й економічними процесами, наявними об'єктами та суб'єктами управління. Оскільки регіон є також складовою загальнодержавної економічної системи, регіональне управління економічними процесами має спрямовуватися на досягнення цілей подвійного характеру: оптимальний територіальний розподіл праці та виробництво необхідних видів продукції і бажаних обсягів у регіональному і загальнодержавному аспектах та задоволення життєвих інтересів мешканців регіону шляхом реалізації ефективних управлінських рішень [5].

На нинішньому етапі розвитку української держави необхідність ефективної регіональної політики є очевидною. Від того, яким чином здійснюватиметься державне регулювання регіонального розвитку, залежить якість та швидкість здійснення реформ як у регіонах, так і у країні в цілому. Вирішення проблем регіонального розвитку, становлення місцевого самоврядування та вдосконалення відносин «центр-регіони» залежить, насамперед, від інституційного та правового поля для розробки й реалізації державної регіональної політики, чіткого розподілу функцій та координації діяльності державних органів управління різного рівня у сфері територіального розвитку[5].

Питання регіональної політики в Україні регулюються нормативно-правовою базою, яка складається з таких законів та постанов: «Про засади державної регіональної політики», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики», «Про Генеральну схему планування території України», «Про транскордонне співробітництво», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України»; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року» тощо.

Першочерговим завданням держави на шляху регіональної інтеграції повинен стати пошук раціонального балансу між децентралізацією управління та концентрацією всієї повноти влади в єдиному центрі. У цьому зв'язку саме держава має взяти на себе функцію гармонізації регіональних, міжрегіональних та загальнодержавних інтересів з урахуванням передового світового досвіду, насамперед щодо запровадження принципу субсидіарності, рівних прав та взаємопов'язаної відповідальності центру і регіонів за соціально-економічний розвиток держави [9].

Головною метою державної регіональної політики визначено створення умов для динамічного збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, зростання рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина

незалежно від місця проживання, поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів і дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади й органів місцевого самоврядування [8].

6 серпня 2014 р. постановою Кабінету Міністрів України було затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 р. Прийняття цього документа є надзвичайно важливим так, як визначає цілі державної регіональної політики та основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, які спрямовані на досягнення зазначених цілей, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток. Стратегії є свідченням усвідомлення на найвищому державному рівні того, що нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги у суспільстві, загрожує територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічного розвитку. Стратегічною метою реалізації державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, активізації економічної діяльності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання. Стратегічне бачення регіонального розвитку та країни в цілому полягає в розв'язанні існуючих проблем шляхом використання внутрішніх та зовнішніх можливостей регіонів та територій [10].

Регіональна політика сучасної України формується і реалізується з огляду на поточну макроекономічну ситуацію в країні та перспективи регіонального розвитку. Соціально-економічний стан країни зумовлює проведення обмежувальних заходів щодо фінансування потреб регіонів, а прагнення регіонів до отримання більшої кількості фінансових ресурсів для забезпечення нагальних потреб посилює необхідність активації ними власних джерел розвитку та залучення інших, позабюджетних ресурсів. Ресурсна складова стає домінуючою у сучасній регіональній політиці – і це повністю відповідає як проголошеним цілям державної регіональної політики в Україні на період до 2020 р., так і напрямкам розвитку, визначеним для країн ЄС на новий програмний період – 2014-2020 рр. Однак реформування системи регіонального розвитку неможливе без розвитку інституційної складової, без зміни формату відносин «центр-регіони». У такому взаємозв'язку – фінансових і матеріальних чинників, з одного боку, та інституційного оформлення регіональних

трансформацій, з іншого, відбувається переформатування регіональної політики в Україні на сучасному етапі [1].

Сучасний стан та специфіка регіональної політики в окремих державах Європи та у світі є результатом тривалих еволюційних процесів. Народження регіональної політики як напряму національної політики держави припадає на 30-ті рр. ХХ ст. Спочатку європейська (як і американська чи австралійська) регіональна політика сприймалася як інструмент згладжування надмірних диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів, в основному за рахунок перерозподіляючих грантів і субсидій регіонам і територіям, що мають певні проблеми розвитку. Такі цілі вимагали центрально-керованої системи планування та управління з чіткими цілями та завданнями для кожного рівня влади. Однак із часом цілі регіональної політики змінилися, ставши більш багатогранними. Вони почали віддзеркалювати зміни в глобальній економіці, перехід розвинених країн Європи та світу до нової суспільно-економічної формації - постіндустріальної - та посилення процесів децентралізації і локалізації економічної діяльності. В зв'язку з цим виникли нова парадигма регіональної політики і нові принципи, які орієнтуються на децентралізацію влади та партнерство між різними її рівнями і гілками, а також партнерство з приватним і неурядовим секторами. Як свідчить досвід інших країн світу, прискорений економічний розвиток та зростання рівня конкурентоспроможності регіонів і добробуту його населення залежить від того, на скільки уряд приділяє увагу збалансованому просторовому розвитку країни. Надмірні диспропорції в соціально-економічному розвитку мають негативний вплив на макроекономічні та соціальні тренди [11].

Україна активно включилася в процеси регіоналізації, європейської інтеграції та світової глобалізації. Дані процеси мають вплив і є важливими в питаннях соціального і економічного розвитку регіонів і територій, підвищення стандартів життя та зниження територіальних диспропорцій.

Проаналізуємо соціально-економічні показники сучасного регіонального розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

Соціально-економічні показники регіонального розвитку у 2010-2016 рр.

	Рік	Кількість зайнятих економічною діяльністю, тис. осіб	Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах), млн.грн	Обсяг реалізованої промислової продукції, (товарів, послуг), млн. грн	Капітальні інвестиції (у фактичних цінах), млрд.грн	Інноваційно активні підприємства, (одиниць)
Україна	2010	20266,0	1082569	1065850,5	189061	1462
	2012	20354,3	1459096	1400680,2	293692	1758
	2015	16443,2	1988544	1742175,0	273116	824
	2016	16276,9		2158030,0	359216	

Автономна Республіка Крим	2010	904,5	32426	16201,0	6927	37
	2012	914,2	44536	27186,3	18332	54
	2015
	2016
Області						
Вінницька	2010	694,3	23589	18108,2	3545	45
	2012	701,1	33024	22535,1	5824	50
	2015	674,9	43990	48780,7	7373	25
	2016	658,8		59673,2	8302	
Волинська	2010	433,6	14429	8126,5	1767	26
	2012	442,8	20005	11298,3	3255	29
	2015	397,3	24195	19244,8	6167	12
	2016	382,1		23378,3	6384	
Дніпро- петровська	2010	1541,9	116136	166497,8	16017	65
	2012	1528,5	147970	220458,2	22509	78
	2015	1479,6	176540	301107,8	25920	63
	2016	1425,4		345505,8	33169	
Донецька	2010	1983,7	128986	203609,6	14994	86
	2012	1985,4	170775	242228,8	31722	91
	2015	756,3	119983	174390,4	8304	28
	2016	748,4		212097,8	11902	
Житомирська	2010	560,3	18743	12051,7	2011	42
	2012	550,3	24849	16352,9	2893	54
	2015	506,6	29815	25645,0	4044	28
	2016	507,6		33684,9	5573	
Закарпатська	2010	531,8	15299	7079,1	2205	27
	2012	530,8	21404	9956,8	2736	18
	2015	519,3	24120	13821,8	3778	14
	2016	505,5		18471,9	4663	
Запорізька	2010	825,7	42736	66917,3	7964	22
	2012	821,2	54828	82505,7	7204	115
	2015	745,1	65968	134740,7	7794	49
	2016	734,9		152940,3	11040	
Івано- Франківська	2010	530,3	20446	13837,6	4379	82
	2012	548,5	32286	25268,8	5167	89
	2015	558,3	37643	34049,9	9609	27
	2016	556,9		37267,6	7948	
Київська	2010	757,9	44953	38343,1	11331	39
	2012	757,5	69663	48581,4	20367	44
	2015	739,9	79561	72895,7	24359	44
	2016	736,3		152940,3	33411	
Кіровоградська	2010	431,2	15749	9844,9	2123	37
	2012	433,7	22056	15610,7	4576	46
	2015	386,8	28758	22980,8	4057	25
	2016	375,7		25175,5	6355	
Луганська	2010	1015,4	45541	73962,6	5646	59
	2012	1008,6	58767	84460,4	8223	64
	2015	306,3	31393	22916,3	2060	9
	2016	298,5		37697,8	4122	
Львівська	2010	1096,7	41655	25655,3	8830	102
	2012	1099,9	61962	34874,0	11173	101
	2015	1042,0	72923	57421,7	13387	64
	2016	1047		72385,8	18605	
Миколаївська	2010	536,7	24055	18687,9	4422	71
	2012	533,7	29205	24161,8	4696	114
	2015	508,7	35408	34816,3	5990	29
	2016	498,1		46352,6	9730	
Одеська	2010	1044,5	53878	31175,9	9724	62
	2012	1060,4	64743	28438,7	14631	83
	2015	1016,2	74934	53139,9	9984	36
	2016	1000,6		58934,9	16729	

Полтавська	2010	644,8	44291	59333,9	6289	45
	2012	652,7	56580	80587,6	10218	29
	2015	583,6	69831	111166,3	8338	30
	2016	570,4		144233,3	15265	
Рівненська	2010	471,2	15882	12413,0	1937	27
	2012	492,5	21795	12211,0	2771	36
	2015	487,7	28724	26841,5	4334	13
	2016	474,2		31166,9	4324	
Сумська	2010	497,0	18333	14745,3	2188	42
	2012	519,6	24933	24978,0	2871	41
	2015	470,5	30397	36745,3	3663	23
	2016	478,5		36167,3	5763	
Тернопільська	2010	431,3	12726	5469,6	2138	40
	2012	439,4	17957	7739,4	3375	50
	2015	406,2	21676	12171,7	3828	16
	2016	407,6		16485,7	4888	
Харківська	2010	1267,3	65293	52356,8	8063	
	2012	1280,6	82223	77607,5	14759	161
	2015	1230,8	96596	112114,4	11247	168
	2016	1236,6		153666,6	16546	117
Херсонська	2010	488,8	15649	9570,7	1891	39
	2012	477,7	19357	10211,1	2436	53
	2015	445,8	23250	17072,8	3107	19
	2016	441		25717,1	4591	
Хмельницька	2010	580,6	18096	11807,2	2948	60
	2012	571,3	26237	16618,9	3489	78
	2015	500,5	32162	26918,4	6809	18
	2016	510,1		33967,9	9123	
Черкаська	2010	564,9	22354	23845,1	2831	48
	2012	562,7	31265	32379,7	3781	50
	2015	523,5	38466	47744,1	4486	25
	2016	517,5		58321,3	6499	
Чернівецька	2010	382,4	9892	3192,6	1715	30
	2012	387,2	13166	4108,8	2229	37
	2015	367,2	15049	6817,6	2789	9
	2016	376,1		9425,5	2669	
Чернігівська	2010	480,1	17008	12153,4	1891	40
	2012	475,5	23934	19396,4	2737	43
	2015	432,3	28156	27603,9	3550	15
	2016	424,8		38682,0	5319	
Міста						
Київ	2010	1387,8	196639	144893,6	53726	119
	2012	1399,8	275685	216366,2	79614	130
	2015	1357,8	357377	301027,2	88139	86
	2016	1364,3	389401,4		106296	
Севастополь	2010	181,3	7785	5970,8	1559	9
	2012	178,7	9891	4557,7	2104	13
	2015
	2016

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [12; 13].

В період 2010-2016 рр. економічного розвитку регіонів характерна нестабільність. На це впливає тривалі економічні кризи, трансформація системи державного управління, труднощі перетворення ринкових процесів і т.д. Активізація економічних процесів за останній період супроводжувалося структурними змінами економіки як України в цілому так і регіонів.

Сьогодні проблема зайнятості населення України є однією з найгостріших соціально-економічних проблем. В 2016 р. у оптовій та

роздрібній торгівлі було зайнято – 21,6% від загальної кількості зайнятості населення; у сільському, лісовому та рибному господарстві задіяне 17,6 %; у промисловості – 15,3%; в освіті – 8,8%; в охороні здоров'я та надання соціальної допомоги – 6,3%.

У регіонах простежується тенденція до зниження кількості людей зайнятих економічною діяльністю. Твердо свої позиції утримують і зміцнюють Житомирська, Львівська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Хмельницька та Чернівецька області.

Стан промисловості впливає на розвиток економіки. Великі промислові підприємства є містоутворюючими, як правило, навколо них формується інфраструктура. Якщо підприємство занепадає, то це позначається на розвитку промислового регіону і добробуту населення даного регіону.

Аналіз розвитку промисловості свідчить про нестабільність виробництва у галузі протягом останніх років. Серед регіонів найвищі темпи приросту обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за період 2010 – 2016 рр. спостерігаються у таких регіонах, як Харківська, Дніпропетровська, Вінницька, Львівська, Полтавська, Київська області та м. Київ. Крім того, в деяких регіонах протягом звітнього періоду темпи приросту обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) сповільнилися, а в таких як Донецька, Луганська, Одеська навіть знизилися.

Аналіз структури промисловості України за видами економічної діяльності свідчить, що харчова, добувна галузі, металургія та машинобудування разом формують 59,62% загального обсягу промислової продукції. Постачання електроенергії, газу та води складає 24,5%. На галузі, котрі виготовляють продукцію з низьким ступенем переробки (добувна, металургія та хімічна промисловість), припадає 30,7% від загального обсягу реалізованої продукції [14].

Інноваційна діяльність промислових підприємств є одним з основних чинників формування конкурентоспроможності регіонів. Сьогодні у конкуренції виграють ті підприємства, які є інноваційно-активними. Здатність своєчасного та ефективного використання інновацій стало найбільш дієвим інструментом підвищення продуктивності праці і залучення іноземних інвестицій. Регіони України знаходяться в різних умовах для запровадження інновацій. Інноваційна активність підприємств носить хвилеподібний характер - від стрімкого зростання вгору (2012 р.) до стрімкого падіння вниз (2015 р.). Така циклічність характерна для всіх регіонів України.

Особливо виділяються за своїм науковим потенціалом та його динамікою станом на 2015-2016 рр. Київ, Харків, Дніпропетровськ та Львів. У 2015 р. найбільшою інноваційною активністю характеризувалися підприємства м.

Києва (10,4 % від загальної кількості інноваційно активних підприємств), Харківської (14,1 %), Львівської (7,7 %), Дніпропетровської (7,6 %), областей.

Водночас за обсягом реалізованої інноваційної продукції найкращі позиції займають Харківська (29,5 %), Сумська області (17 %), м. Київ (10,5 %), Запорізька область (9,3 %).

Впровадження інноваційних видів продукції у промисловості розподілилися наступним чином: Тернопільська область (18,4% від загальної кількості), м. Київ (14,3%), Запорізька (12,6%), Львівська (8%) та Харківська (6,6%).

Такий розподіл інноваційного потенціалу вимагає чіткої і скоординованої дії державних і регіональних органів влади щодо реалізації регіональної інноваційної політики. Структурна перебудова в регіонах повинна базуватися на більш активному управлінні інвестиційними та інноваційними процесами. Політика акумуляції інноваційних ресурсів та їх використання має орієнтуватися на вибір нових конкурентоспроможних технологій, будівництво нових або модернізацію діючих об'єктів, організацію випуску нової продукції та її збуту з урахуванням кон'юнктури ринку [5].

За 2010-2014 рр. позиція України в рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності підвищилася на 13 позицій (Україна піднялася з 89 на 76 місце серед 140 країн світу), але у 2015 р. спостерігається зниження даного індексу, що свідчить про зменшення здатності економіки зростати в довгостроковій перспективі. Також поліпшилася позиція України серед інших країн світу за індексом ведення бізнесу протягом 2010-2015 рр. [14].

Аналіз показників інвестиційної діяльності в економіці України у 2010-2016 рр. свідчить про нестабільність інвестиційного забезпечення, але позитивна динаміка все ж спостерігається. Провал показників припадає на 2013 і 2014 р. і це пов'язано з трансформацією системи державного управління в країні, але починаючи 2015 р. регіони починають зміцнювати свої позиції. Зростання інвестицій в основний капітал по Україні (2010 р. – 189061 млн. грн.; 2016 р. – 359216 млн. грн.). Лідерами у 2016 р. є такі області, як Київська (9,3 % від загальної кількості), Дніпропетровська (9,2 %) та м. Київ (29,5%). Так, саме у цей період спостерігається зростання інвестицій за рахунок державного бюджету в Луганській області (у 2010 р. - 6,6%, у 2016 р. - 10,7% до загального обсягу інвестицій по регіону), Тернопільській (у 2010 р. – 2,3%, у 2016 р. - 5,7%), Вінницької (2010 р. – 1,9%, 2016 р. – 3,3%) та Чернівецькій області яка намагається зміцнити свої позиції після сильного падіння (2010 р. – 10,3%, 2014 р. – 1,8%, 2016 р. -7,3%).

Регіони України суттєво відрізняються можливостями щодо залучення інвестицій. Так, іноземні інвестори надають перевагу Київській (24,7% до

загального обсягу інвестицій по державі), Львівської (2,4%) та Кіровоградській (2%) областям. В інших областях України спостерігається повна відсутність зацікавленості іноземних інвесторів.

Аналіз показників соціально-економічного розвитку регіонів у 2010-2016 рр. дозволяють зробити наступні висновки щодо особливостей і тенденцій розвитку регіонів. В економічних показниках регіонів за даний період спостерігається нестійкість. Показники дуже динамічні, іноді значення за два роки поспіль є діаметрально протилежними. Це свідчить про слабкий потенціал та економічну нестабільність більшості регіонів.

Незважаючи на низку позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку регіонів, не відбувається призупинення поглиблення регіональних соціально-економічних диспропорцій, які залишаються чинником збереження дезінтегрованості економічного простору держави. Регіональна політика покликана забезпечити трансформацію регіональних господарських структур в рамках структурних змін в економіці держави головним чином за допомогою економічних механізмів. Останні мають бути спрямовані на створення сприятливих умов для широкого розвитку підприємництва, більш активне управління інвестиційними та інноваційними процесами, створення передумов для формування регіональних ринків й розбудови ринкової інфраструктури. Необхідною умовою трансформації та забезпечення економічного зростання є перебудова управління регіональним розвитком у напрямі розширення прав і самостійності регіонів щодо вирішення багатьох питань економічного й соціального характеру. Регіональна ланка управління має забезпечувати створення належних умов для проживання населення, ефективного використання територіальних ресурсів, розвитку взаємовигідних міжрегіональних економічних відносин [5].

Розглянемо чинники впливу на формування політичних і геополітичних пріоритетів регіональних політичних та економічних еліт, що відбуваються під впливом внутрішніх тенденцій і властивостей розвитку регіонів; та на зовнішні, які детермінуються процесами, що відбуваються у зовнішньому (щодо регіонів) середовищі, – на національному та міжнародному рівнях (політика інших держав щодо регіонів України).

До внутрішніх об'єктивних чинників формування політичних і геополітичних пріоритетів слід віднести:

- зміну тенденцій в електоральних уподобаннях (очікувань) у регіонах щодо курсу ліберальних реформ у бік їх несприйняття;
- зростаючі «хвилі» проблем у регіонах, які накопичуються та взаємопосилуються;

- зміну політичних принципів «рекрутування» регіональних політичних еліт (йдеться про вибори за партійними списками);
- історично обумовлені соціокультурні розбіжності південно-східних та західних регіонів України;
- розбіжності в економічному розвитку регіонів Сходу та Заходу;
- прояви «енергетичної кризи»;
- неусвідомлення, як національною, так і регіональними елітами особливостей політики та управління у перехідний період.

До зовнішніх об'єктивних чинників формування політичних та геополітичних пріоритетів регіональних еліт відносяться:

- державна регіональна політика;
- адміністративна реформа;
- політика ЄС та Росії щодо України та її прикордонних регіонів [5].

Регіональну політику треба розглядати крізь призму конкретизації інтересів, які вона реалізує. Наскільки специфічними є інтереси регіонів, що відображають історичні, етнічні, природні, економічні, соціальні, культурні особливості територій, настільки конкретно диференційованими є інтереси держави по відношенню до них [4].

На перший план виходить необхідність пошуку можливостей щодо формування адекватних умов для розвитку ділової активності в регіонах. Перш за все, мова йде про формування сприятливого клімату для інноваційної та інвестиційної діяльності, як до основної рушійної сили впливу на розвиток економіки регіону і України в цілому. Рух в цьому напрямку дозволить підвищити ділову активність і конкурентоспроможність регіонів.

В якому напрямку буде розвиватися регіональна політика залежить від рівня розвитку економіки держави. У розвинених країнах пріоритетом регіональної політики є соціальна сфера, в той час як в країнах, що розвиваються пріоритетом регіональної політики є виробничий розвиток. У сучасну епоху регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку переважної частини держав світу.

Стратегія повинна бути спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища. Однак така взаємозалежність потребує визначення та запровадження дієвого фіскального механізму та механізму перерозподілу. В іншому разі існує реальна загроза надмірної поляризації та зростання

диспропорцій між економічно розвинутими містами та рештою території країни [10].

Постановка цілей і пріоритетів, створення умов для розвитку ділової активності регіону можливо лише при повній взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування, і вдосконаленні механізмів і інструментів з реалізації поставлених завдань.

Аналізуючи акценти щодо цілей і пріоритетів регіональної політики, можна зробити висновок, що в останні роки простежується зародження нового типу регіональної політики. Такої, яка одночасно має працювати на розв'язання двох типів проблем - структурних і регіональних. Такої політики, яка б зв'язувала посилення національної і регіональної конкурентоздатності із зменшенням просторових диспропорцій потенціалу розвитку [7].

Регіональною політикою вважають сферу діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни у регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми. Головною метою державної регіональної політики України на сучасному етапі розвитку є створення умов, що дозволять регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку. Стратегічними завданнями регіональної політики вважають підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їхнього ресурсного потенціалу, забезпечення розвитку людських ресурсів, розвиток міжрегіонального співробітництва. Пріоритетними шляхами вирішення цих завдань є вдосконалення державного регулювання у сфері соціально-економічного розвитку регіонів, відповідних правових, організаційних, економічних механізмів, а також підвищення ролі та відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за вирішення покладених на них повноважень і завдань. З точки зору теорії державного управління регіональне управління економічними процесами доцільніше розглядати як скоординований вплив регіональних органів влади на відтворювальні процеси в регіоні з метою забезпечення збалансованого розвитку території й поліпшення завдяки цьому якості життя населення. Таке визначення передбачає розгляд регіону як цілісної, складної системи з відповідними в ній соціально-політичними й економічними процесами, наявними об'єктами та суб'єктами управління[5].

Соціально-економічний розвиток регіонів України сильно відрізняється. І саме ця проблема вказує на неефективну форму підтримки з боку держави. Розвиток регіонів є тією платформою української економіки, на якій має будуватися її майбутнє. Саме від стану розвитку регіону залежить внутрішня

економічна ситуація в країні. Регіони повинні отримати самостійність – від можливості постановки мети свого розвитку до повної їх реалізації. Розуміння важливості даного факту політиками не повинно бути недооцінене. Проблема регіонів пов'язана з відсутністю цілісної системи правового забезпечення підтримки та розвитку. В основу регіональної політики має бути покладено раціональне використання потенціалу регіону при взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Побудова регіональної політики в Україні має ґрунтуватися як на світовому досвіді, так і враховувати ризики для регіонів, які обумовлені розвитком світової економіки. Регіони потребують такої системи взаємовідносин, яка буде відповідати принципам регіональної політики цивілізованого, розвиненого суспільства.

Література

1. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
2. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком : навч. посібник / Д.М.Стеченко. – К.: Вища шк., 2000. – 223 с.
3. Кноглер М. Ринкова реформа і регіональна політика / М. Кноглер, О. Секарев // Економіка України. – 1995. – № 1. – С. 64–71.
4. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століття: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.
5. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: моногр. / за заг. ред. З. С. Варналія/ З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. С. Куйбіда та ін. - К.: НІСД, 2007. - 768 с.
6. Топчієв О.Г. Регіоналістика: географічні основи регіонального розвитку і регіональної політики : навч. посіб. / О. Г. Топчієв, Д. С. Мальчикова, В. В. Яворська. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 372 с.
7. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / Центр Ін-ту Схід-Захід ; за ред. С. Максименка; [С. Максименко, Є. Кіш, М. Лендьял, І. Студенніков]. - К. : Логос, 2000. - 171 с.
8. Про засади державної регіональної політики: Закон України № 156-VIII від 05.02.2015 // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.90.
9. Лопушинський І.П. Формування та реалізація державної регіональної політики України в контексті євроінтеграційних процесів // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології / І.П.Лопушинський. – 2009.– №1. – С. 7–12.
10. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 червня 2014 р. №385.Офіц. вісник України. – 2014. - № 70 – Ст. 1966.

11. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики аналітичний звіт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part_UA.pdf.
12. Державна служба статистики України. Статистичного збірника «Регіони України», 2011, частина 2. За редакцією О.Г. Осауленка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/Arch_reg.htm.
13. Державна служба статистики України. Регіони України, 2017, частина 2. За редакцією І. Є. Вернера. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm.
14. Промисловість України – 2016: стан та перспективи розвитку: наук.-аналіт. доп. / О.І. Амоша, І.П. Булеєв, А.І. Землянкін, Л.О. Збаразська, Ю.М. Харазішвілі та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2017. – 120 с.
15. Дацишин М.Б. Інституційне забезпечення регіональної політики та практика взаємодії органів влади в Україні /М.Б. Дацишин, В.Ю. Керецман. – К.: К.І.С., 2007. – 102 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ

Т.К. Метіль

На сучасному етапі розвитку економічної системи одним з найбільш ефективних способів підвищення ефективності виробництва та розвитку конкурентних переваг регіону є розвиток інноваційної діяльності, спрямованої на розробку, використання результатів наукових досліджень та їх комерціалізацію через задоволення нових потреб ринку. Прискорення інноваційних процесів, про що свідчить досвід промислово розвинених країн, є вирішальним чинником розвитку економіки, який веде до підвищення його конкурентоспроможності та забезпечує високий рейтинг країни в світовому економічному просторі. У той же час, на ринку "супроводу" інновацій напрямком досліджень залишається недостатньо розвиненим. Розвиток та комерціалізація нових продуктів та послуг є складним питанням. Рішенням цього питання можливо через практику маркетингу інновацій, його методів та інструментів, що можна застосовувати у відношенні до території. Однак таку практику використовують небагато вітчизняних регіонів, маючи інноваційний потенціал, а саме: інноваційні проекти, просування інноваційного продукту та послуг. Світовий ринок щорічно демонструє близько 100 тисяч найменувань нових продуктів, але комерційний успіх не перевищує 25%, а 75% їхніх ринкових невдач головним чином пов'язано з впливом ринкових чинників.

У базовому урядовому акті «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» першим вектором розвитку руху України до європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у світі визначено «... забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями» (2015 р.) [1].

У програмі діяльності КМ України для сфери промислової політики пропонується: «Розвиток високотехнологічних виробництв, індустріальної та інноваційної інфраструктури, запровадження механізмів комерціалізації результатів наукових робіт і трансферу технологій з метою розвитку національних наукових центрів» (2016 р.) [2].

Слово «інновація» (від лат. *innovatio* - оновлення) за змістом є аналогічним слову «нововведення». Великий економічний словник дає наступне визначення інновації:

1) вкладення коштів в економіку, яке забезпечує зміну поколінь техніки та технологій;

2) нова техніка, технологія, яка є результатом досягнень науково-технічного прогресу. Але при цьому це видання вважає, що інновація і нововведення - це одне й теж [3, с. 317].

Розглянемо трактування сучасних науковців до поняття інновація (табл.1).

Таблиця 1

Сучасні трактування поняття “інновація”

Автор	Значення
Мединський В.	Поняття «нововведення» означає прогресивну новацію, яка задіяна в динаміці, та є новою для організаційної системи, що приймає і використовує його» [4, с. 5]
Ковальов В.	Використовує терміни «інновація» і «нововведення» як ідентичні, і дає для них одне визначення: «кінцевий результат інноваційної діяльності, який здобув реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, який використовується у практичній діяльності» [5, с. 35]
Соловійов В.	Трактує інновацію як визначену діяльність. ... інновацію можна розглядати не як дію з досягнення якогось результату, а як сам результат – новація, нововведення» [6, с. 21]
Шарко М.	Розрізняє поняття «нововведення» і «інновація», робить висновок: «Взагалі нововведення – це новий продукт, а інновація – нова вигода. ... інновації – кінцевий результат, який представляє собою матеріалізацію нових знань» [7, с. 17]
Закон України "Про інноваційну діяльність"	«Інновації – 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» [8]

Джерело: узагальнено на основі [4;5;6;7;8].

Отже, вважаємо, що слід віддавати перевагу наступному визначенню: «Інновація – це використання нових для підприємства ідей, шляхом втілення їх у товарах, процесах, послугах або в системах управління і маркетингу, якими оперує підприємство» [9, с. 13].

Також важливе значення будуть мати такі похідні поняття: «інноваційна продукція», «інноваційний процес», «маркетинг інновацій», «інноваційний маркетинг».

Згідно з проектом «Oslo Manual», розробленим під егідою Фонду розвитку промисловості країн Північної Європи у 1992 р.: «Інновація, яка спрямована на створення нових видів продукції, або інноваційна продукція (product innovation) – це комерціалізація продукції, яка втілює в собі технологічні зміни. Технологічні зміни мають місце в тому випадку, якщо проектно-конструкторські характеристики змінюються таким чином, що в

результаті споживач здобуває можливість задоволення і нових, і традиційних потреб, але вже на найкращому ступені. Інновація, спрямована на створення нових процесів, або інновація процесів (process innovation), має місце в тому випадку, якщо наявна значна зміна технології виробництва якого-небудь виду продукції. Це матиме на увазі створення нового обладнання, розробку нових методів управління й організації або ж те і інше одночасно».

Інноваційний процес об'єднує науку, виробництво, підприємництво, управління і маркетинг, тому в якості його учасників можна виділити такі суб'єкти:

- держава, яка виконує в інноваційному процесі підтримуючу роль;
- бізнес в особі великих, середніх і малих інноваційних компаній, що безпосередньо займаються інноваційною діяльністю. Організація інноваційного процесу вимагає значних інвестицій, тому інноваційна діяльність найчастіше представлена на великих підприємствах;

- фінансові посередники, що здійснюють інвестиції в інновації регіону, представлені такими учасниками, як банки та інші суб'єкти боргового фінансування; венчурні фонди як найважливіші джерела фінансування інноваційних проектів для малих і середніх інноваційних приватних компаній, На стадії наукових досліджень інноваційна діяльність фінансується, як правило, із засобів державного і регіонального бюджетів шляхом надання грантів тощо; на подальших стадіях інноваційного процесу підключається приватний капітал населення, а саме заощадження населення, які розглядаються як потенційне джерело інвестицій в інновації.

Інноваційний процес можна умовно розбити на декілька смислових етапів: науково-дослідна діяльність (охоплює НДДКР), пробне виробництво, масове виробництво (безпосередньо практична діяльність з випуску інноваційних продуктів) і маркетинг інноваційної продукції. Таким чином, в рамках інноваційного процесу ми можемо говорити про науково-дослідну і практичну, інноваційну діяльність.

Здійснення інноваційної діяльності в регіоні неможливе без створення відповідної інноваційної інфраструктури, що є сукупністю суб'єктів (інститутів), сприяючих реалізації інноваційної стратегії розвитку регіону [10, с. 354]. Чим більш вона розвинена, тим вище вірогідність залучення в регіон додаткових інвестицій в нові розробки та реалізацію венчурних проектів.

Інноваційна інфраструктура регіону має ряд підсистем, рівень розвиненості яких свідчить про інноваційний потенціал регіональної системи:

- 1) фінансова підсистема – об'єднує банки, страхові компанії, інвестиційні фонди; відображає фінансову політику регіону у сфері інновацій, державну підтримку інноваційної сфери;

2) виробничо-технологічна підсистема – відображає загальний стан основних виробничих фондів в регіоні, рівень їх фізичного і морального зносу, продуктивність праці і т.д.

3) інформаційна підсистема – відображає розвиненість і рівень проникнення інформаційних технологій в ділове середовище і в повсякденне життя регіону;

4) кадрова підсистема – відображає забезпеченість інноваційної системи регіону людськими ресурсами;

5) маркетингова підсистема – описує стан і рівень розвиненості маркетингу на рівні регіону і на його підприємствах;

6) правова і управлінська підсистема – характеризують правове забезпечення і управлінську підтримку інноваційної і маркетингової діяльності в регіоні.

Розглянемо поняття "маркетинг інновацій" та "інноваційний маркетинг". Ці концепції ототожнюються з маркетинговим дослідженням при розробці нового продукту, використовуючи традиційні методи та маркетингові інструменти для створення та поширення інновацій. Деякі автори вважають ці два поняття синонімічними, проте ми вважаємо, що це різні поняття за змістом (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна таблиця визначення понять "маркетинг інновацій" та "інноваційний маркетинг"

Маркетинг інновацій	Інноваційний маркетинг
1	2
Комплексна система організації, керування й аналізу нововведень на основі маркетингової інформації й за допомогою засобів маркетингу [Кузнєцова Н.]	Спрямований на створення унікальних ринкових умов реалізації нового продукту. Серед найпоширеніших видів маркетингових інновацій можна виокремити такі: використання нових методів маркетингових досліджень; застосування нових стратегій сегментації ринку; вибір нової маркетингової стратегії охоплення й розвиток цільового сегмента; зміна концепції, закладеної в асортиментній політиці; модифікація кривої ЖЦТ; репозиціонування і т.д. [Хотящева О.]
Процес, який включає в себе планування виробництва інновацій, дослідження ринку, налагодження комунікацій, встановлення цінової політики, організацію просування інновацій та організацію роботи служби сервісу та має справу тільки з інноваційним продуктом та технологією, тобто обумовлений двома факторами – це наявність нових продуктів та нових операцій [Балабанов І.]	Діяльність на ринку нововведень, спрямована на формування або виявлення попиту з метою максимального задоволення запитів і потреб, що базується на використанні нових ідей щодо товарів, послуг і технологій, які найкраще сприяють досягненню цілей організації та окремих виконавців [Кузьмін О., Чухрай Н]

1	2
Концепція ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нових – інноваційних – інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників. Основні складові інноваційного маркетингу є виробництво інновацій та використання інновацій в маркетингу в процесі їх створення та поширення [Лляшенко С.]	Організація роботи іде не з існуючим продуктом, а тільки з його розроблюваною концепцією, це і є суттєва специфіка методів маркетингових досліджень, які відрізняються від традиційного маркетингу [Джон А.]
Поняття ширше, ніж маркетинг інновацій, він охоплює місію організації, філософію мислення, сферу наукових досліджень, стиль керування й поведіння [Костіна О.]	Комплекс маркетингових досліджень та заходів, спрямованих на комерційно успішну реалізацію виробів, технологій, послуг що розроблюються фірмою [Бовін А.]

Джерело: складено на основі [11].

Отже, маркетинг інновацій – це маркетинговий супровід інноваційного товару на ринок. Інноваційний маркетинг – це інновації у самому маркетингу, тобто інновації маркетингових інструментів або елементів комплексу маркетингу [11].

Маркетинг інновацій також називають маркетинговою концепцією. Загальноприйняте розуміння терміна "концепція" - це система поглядів на певні явища, процеси; спосіб розуміння, лікування деяких явищ, подій; ідея певної теорії. Однак немає достатньо доказів на користь віднесення маркетингу інновацій (а також інноваційного маркетингу) до окремих концепцій, тобто системи поглядів, ідей, що є основою цілісної незалежної теорії.

Маркетинг інновацій можна розглядати, як:

- концепцію ринкової діяльності підприємства (філософію бізнесу), коли у змінах вбачають джерело доходу;
- аналітичний процес, що передбачає виявлення ринкових можливостей інноваційного розвитку;
- засіб активного впливу на споживачів та цільовий ринок у цілому, що пов'язаний з виведенням та просуванням інновації на ринок;
- функцію інноваційного менеджменту, спрямовану на виявлення можливих напрямків інноваційної діяльності, їх матеріалізацію і комерціалізацію.

У процесі реалізації інноваційної діяльності важливу роль відіграє вибір принципів реалізації маркетингової діяльності. Можна визначити наступні основні принципи маркетингу інновацій:

- 1) зосередження уваги на досягненні практичного результату інновацій;
- 2) зарахування певної частки ринку відповідно до довгострокової мети;
- 3) інтеграція дослідницької, виробничої та маркетингової діяльності в систему управління підприємством;
- 4) орієнтація на довгострокову перспективу, яка потребує пильної уваги до прогностичних досліджень, розвитку інновацій, які забезпечують високопродуктивну економічну діяльність на їх основі;
- 5) застосування взаємозалежних взаємоузгоджених стратегій та тактики активної адаптації до вимог потенційних споживачів інновацій з одночасним цілеспрямованим впливом на їхні інтереси [4].

Маркетинг інновацій слід розглядати як систематичну активність (сукупність цілеспрямованих дій) на ринку щодо створення, виведення та просування інновації, як комплексну функцію менеджменту. Наведений вище підхід не є вичерпним і таким, що усебічно відображує суть маркетингу інновацій.

В узагальненому вигляді суть маркетингу інновацій може бути визначена як систематична активність щодо розроблення і просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів споживачів (та суспільства) у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі підвищення потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.

Очевидно, що ринкове супроводження інновацій (нових товарів, послуг та технологій) потребує нетрадиційних дій, прийомів, методів, тобто інноваційного маркетингу як набору інструментів та напрямів їх використання. Під інноваційним маркетингом, на нашу думку, слід розуміти використання новітніх інструментів у комплексі маркетингу (у дослідженні ринку, сегментації, просуванні, товарній, ціновій політиці, комунікаціях).

Отже, маркетинг інновацій доцільно розглядати як окремий вид маркетингу, напрям маркетингової діяльності, який, у свою чергу, потребує особливих методів, інструментів та прийомів. Термін "маркетинг інновацій" може бути визначений як сукупність дій, прийомів, методів, систематична активність суб'єктів економічних відносин щодо розроблення і просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів споживачів (суспільства) у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі оновлення та підвищення рівня складових потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [5].

Проблема уточнення сутності та змісту маркетингу інновацій потребує більш докладного вивчення. Методологія та теоретичне обґрунтування інструментарію маркетингу інновацій мають стати підґрунтям ринкового успіху та ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Маркетинг інновацій багато в чому перекликається з маркетингом знань. Знання, на думку англійського економіста А. Маршалла, є потужною рушійною силою науково-технічного прогресу, двигуном виробництва. Конкурентні переваги отримують ті, які озброєні знаннями, достатніми для формулювання завдань, їх вирішення й отримання позитивного результату.

Отже, зрозумілими стають визначення нової економіки, яку інтерпретують як "економіку знань", "економіку, що ґрунтується на знаннях".

Сутність поняття "маркетинг знань" розкривається у таких тлумаченнях:

– "маркетинг знань" – це складова маркетингу фірми, тобто маркетинг її нематеріальних активів";

– "маркетинг знань" – це встановлення довірчих партнерських відносин між фірмою, її співробітниками та клієнтами (споживачами) у процесі співпраці у формі нематеріального активу з метою отримання максимального прибутку.

Основна функція маркетингу знань – це управління знаннями, інтелектуальним капіталом, що охоплює використання різноманітних методів залежно від особливостей того чи іншого етапу організації придбання та засвоєння нових знань [13].

Розглянемо у таблиці 3 етапи, які охоплюють процес управління знаннями.

Таблиця 3

Етапи управління знаннями

Етапи	Сутність
Визначити	Які знання мають вирішальне значення для успіху
Зібрати	Здобуття наявних знань, досвіду, методів і кваліфікації
Вибрати	Потік зібраних, впорядкованих знань, оцінка їх корисності
Зберігати	Відібрані знання класифікують і вносять в організаційну пам'ять (у людську, на папері, в електронному вигляді)
Розподілити	Знання отримують з корпоративної пам'яті, стають доступними для використання
Застосувати	Під час вирішення завдань, проблем, прийнятті рішень, пошуку ідей
Створити	Виявляють нові знання завдяки спостереженню за клієнтами; наявність зворотного зв'язку, причинного аналізу, еталонного тестування, досвіду, досліджень, експериментування, креативного мислення, розроблення даних
Продати	На основі інтелектуального капіталу – нові продукти і послуги, які можуть бути реалізовані поза підприємствами

Досвід підтверджує важливість позицій маркетингу знань, здійснення якого необхідно на державному рівні, а саме:

- придбання й адаптація глобальних знань, а також розвиток сфери знань на місцевому рівні;
- інвестиції в людський капітал для розширення можливостей засвоєння та застосування знань;
- інвестиції в технології, що допомагають здобувати і засвоювати знання.

Для того щоб постійно скорочувати дефіцит знань, організації (фірми) повинні вирішувати такі найважливіші завдання:

- придбання знань – використання наявних у світі знань і їх пристосування до потреб організації (наприклад, за допомогою режиму вільної торгівлі, залучення іноземних інвестицій та укладання ліцензійних угод), а також отримання нових знань шляхом проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;

- засвоєння знань (наприклад, створення можливостей для навчання упродовж всього життя, розвиток системи вищої освіти);

- передача знань - використання нових інформаційних і телекомунікаційних технологій, відповідне нормативно-правове регулювання та забезпечення доступу до інформаційних ресурсів.

Розглянемо класифікацію видів маркетингу знань, що наведена на рис. 1.

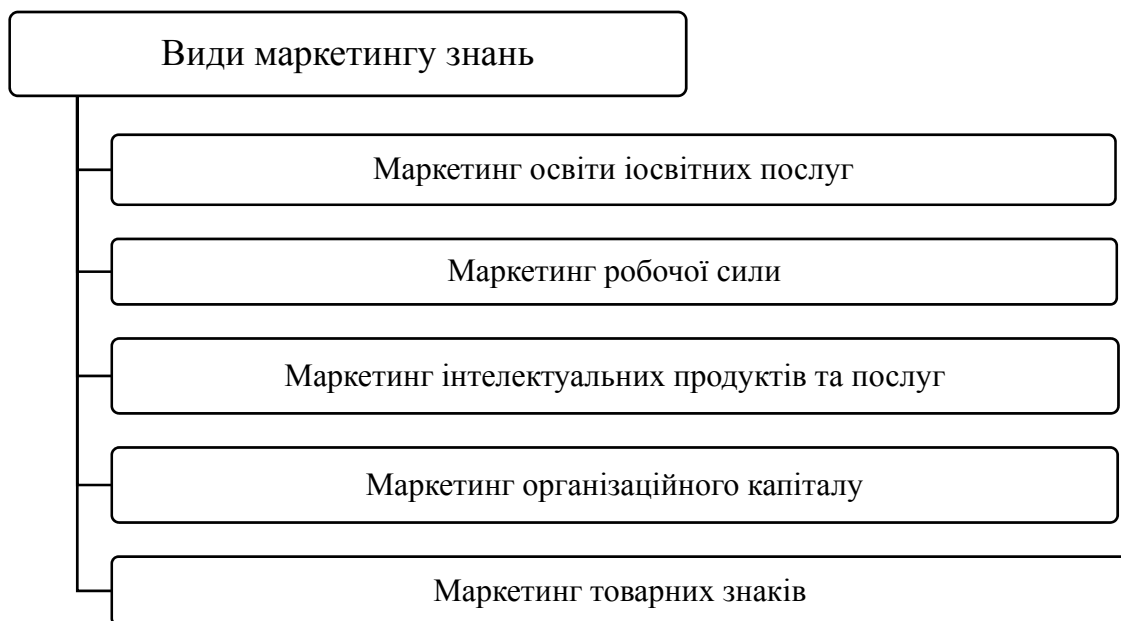


Рис. 1. Класифікація видів маркетингу знань

Маркетинг освіти й освітніх послуг зумовлений тим, що в умовах ринкової економіки освітня послуга має всі ознаки товару, який необхідно

просувати і реалізовувати на ринку освітніх послуг. Особливістю реалізації освітніх послуг є те, що вигоду мають обидва учасники навчального процесу – той, хто навчає, і той, хто вчиться. Темп розвитку ринку освітніх послуг у розвинених країнах становить 10-15 % щорічно.

Маркетинг робочої сили, яка виступає на ринку праці як людський капітал, передбачає дослідження тенденцій і процесів розвитку ринку робочої сили, аналіз попиту на фахівців певної галузі знань, дослідження роботодавців як споживачів робочої сили. Попит інноваційних підприємств та підприємств, які виробляють наукоємну продукцію, зосереджується на фахівцях високої кваліфікації, що враховується освітніми закладами під час формування навчальних програм підготовки відповідних спеціалістів.

Маркетинг інтелектуальних продуктів і послуг переключається з маркетингом інновацій і стосується просування підприємством власних інтелектуальних розробок, що характеризує інтелектуальний потенціал персоналу, його здатності генерувати ідеї, створювати інноваційні продукти.

Маркетинг знань, як і маркетинг інновацій, забезпечує стимули до інноваційного розвитку як людського потенціалу, так і підприємств. Маркетинг знань охоплює маркетинг інтелектуального капіталу, який належить до нематеріальних активів. У вартісному вираженні інтелектуальний капітал виявляється під час продажу підприємства. Фірма з потужним інтелектуальним капіталом легше залучає інвесторів або партнерів для спільних проєктів.

Маркетинг організаційного капіталу стосується дослідження процедур, технологій, систем управління, організаційної структури фірми, культури організації (підприємства), відносин з клієнтами. Організаційний капітал виражає можливості підприємства щодо вимог ринку, характеризує використання людського капіталу в організаційних системах. Особливе місце в маркетингу організаційного капіталу відводиться технічному і програмному забезпеченню. Щодо програмного забезпечення, то мається на увазі управління бізнес-процесами, економічними програмами і проєктами.

Маркетинг товарних знаків як різновид маркетингу знань передбачає роботу зі створення, просування та продажу брендів. Головна маркетингова характеристика бренда – це прихильність до нього споживачів, яка вимірюється кількістю покупців, які надають йому перевагу. Для інноваційних товарів створення бренда забезпечує комерціалізацію інновацій, швидке повернення коштів, витрачених на створення інноваційного продукту.

Організаційно-функціональний аспект регіонального менеджменту визначає регіональний маркетинг як сукупність зв'язків між суб'єктами регіонального управління та "споживачами" результатів їх діяльності (об'єктів регіональної політики) щодо вивчення та використання конкурентних переваг

території, розвитку, пропаганди та впровадження регіонального продукту, різних ідей, стратегічних пріоритетів розвитку адміністративно-територіального устрою.

Елементи маркетингового дослідження як інноваційного засобу регуляторного впливу повинні застосовуватися на всіх рівнях державного управління. Проте використання принципів маркетингу в діяльності місцевих органів виконавчої влади є найбільш обґрунтованим, оскільки воно реалізується на цьому рівні найбільш повно, оскільки місцеві органи виконавчої влади мають безпосередній контакт із громадянами, суб'єктами господарювання, громадськими організаціями, бізнес структурами що працюють на території.

Відповідно, продуктом регіонального маркетингу може бути конкретна територія, послуга, товар, їх поєднання, певна ідея; стратегія (бачення), яка спрямована на розвиток регіонального простору; зміна структури економічної системи регіону, вирішення соціальних проблем населення, формування комфортного життєвого середовища, досягнення екологічної безпеки, забезпечення збалансованого розвитку адміністративно-територіального устрою.

Кажучи про маркетинг інновацій, що реалізовується на рівні регіону, слід зазначити, що важливим суб'єктом управління в цьому випадку, виступає обласна адміністрація. Саме вона сприяє формуванню асортиментної, цінової, розподільчої і комунікативної стратегії, що забезпечують в комплексі досягнення стратегічних цілей розвитку регіону з урахуванням заданих економічних обмежень.

Товарна політика регіону передбачає виявлення перспективних інноваційних напрямів (галузей, конкретних товарів, послуг), які можна поставляти на зовнішній і внутрішній ринки в певних об'ємах, на певних умовах і для визначеного кола споживачів [15, с. 47]. Правильний вибір перспективних напрямів науки і виробництва в майбутньому дозволить отримати всім суб'єктам регіону комерційні, політичні, соціальні результати, а комерціалізацію товарів і послуг щонайкраще сприйме ринок (внутрішній і зовнішній). Такий підхід до визначення пріоритетних для регіону напрямів розвитку його науково-технічного потенціалу, заснований на маркетинговому аналізі і оцінці ринку, дозволяє, на думку автора, з більшою визначеністю здійснювати планування, організацію і фінансування робіт, оскільки передбачає не лише вибір нових, нехай навіть принципово нових, техніко-технологічних інновацій, а виділення створюваних на їх основі товарів і послуг, таких, які будуть досить конкурентоздатні на ринку (зовнішньому і внутрішньому).

Цінова стратегія маркетингу на рівні регіону передбачає розробку принципів планування цінових характеристик, пропонованих для ринку інновацій, внесених в товарну стратегію регіонального маркетингу. Цінова стратегія регіону повинна сприяти позиціонуванню регіону як інноваційно-орієнтованого, сприяти досягненню бажаних ринкових позицій регіону. Цей аспект створення і просування на ринок інноваційних продуктів важливий для нашої країни через істотну деформацію системи цін, що склалася, зокрема через неадекватну роль посередників у процесі руху товару і збуту.

Збутова стратегія маркетингу, що визначає способи доведення інновацій до цільових споживачів, передбачає вибір конкретних місць (областей, міст) для їх виробництва з подальшим привласненням їм особливих статусів (наприклад, вільних економічних зон) з метою забезпечення доступності інформації для цільових споживачів.

Отже, на нинішньому етапі соціально-економічного розвитку України та її регіонів маркетинг інновацій покликаний вирішити багато завдань, пов'язаних з формуванням нової економіки, заснованої на знаннях та інноваціях:

- формування і збереження конкурентоздатних підприємств, розташованих в регіоні;
- формування сприятливого і привабливого іміджу регіону з метою залучення інтелектуальних, трудових, інвестиційних ресурсів;
- підвищення привабливості й просування регіону, а також його окремих галузей, інноваційних проектів на зовнішній ринок;
- формування нового, ринкового стилю управління регіоном, орієнтованого на потреби цільових споживачів і інтереси контактних груп;
- створення в регіоні інноваційної інфраструктури, що дозволяє налагоджувати комунікацію зі споживачами і ефективно розподіляти інноваційні продукти;
- стратегічне планування і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону з використанням маркетингового інструментарію.

Застосування маркетингового інструментарію на регіональному рівні передбачає адаптацію основних методів маркетингового аналізу до особливостей соціально-економічного, природно-кліматичного, етнокультурного і промислово-технологічного розвитку регіону.

Регіональний маркетинг дозволяє оцінювати поточну ринкову ситуацію, прогнозувати перспективи просування регіональних інноваційних продуктів, здійснювати заходи з формування позитивного іміджу регіону і посилення його конкурентних переваг.

Література

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: схвалена указом Президента України від 12.01.2015 р. // Урядовий кур'єр, – 2015. – № 6.
2. Програма діяльності Кабінету Міністрів України //Урядовий кур'єр.– 2016. – № 75. – С 4-5.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
4. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник / В.Г. Медынский. –М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
5. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента: Учебник для вузов / Г.Д. Ковалев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 208 с.
6. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (синергетические эффекты инноваций): монография / В.П. Соловьев. – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
7. Шарко М.В. Формирование инновационного потенциала предприятий: монография / М.В. Шарко. – Херсон: ФОП Гринь Д.С., 2014. – 288 с
8. Закон України “Про інноваційну діяльність” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>
9. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: монографія / Н. Чухрай. –Львів: НУ «Львівська політехніка», 2002. – 315с.
10. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ “Друкарський дім “Папірус”, 2010. – 623 с.
11. Шульгіна Л.М. Маркетинг інновацій. / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://moodle.ipk.kpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=33974>
12. Чухрай Н.І. Особливості маркетингу продуктових інновацій / Н.І. Чухрай, Т.Б. Данилович // Вісник нац. ун-ту “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 605. – С. 162 – 167.
13. Шкарлет С.М. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / С.М. Шкарлет, В.П. Ільчук [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.com/85862/ekonomika/marketing_innovatsiy.
14. Інвестиційна та інноваційна діяльність : моногр. / [О.Є. Кузьмін, С.В. Князь та ін.]. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
15. Чухрай Н. І. Комплексне застосування маркетингу міст в Україні: аналіз теорії та практики / Н.І. Чухрай, О.І. Карий // Аспекти самоврядування.- 2006. - №3. - С.42-49

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ СИСТЕМИ КОМУНІКАЦІЙ В РЕГІОНІ

О.М. Івлієва

Розвиток систем технологій на початку ХХІ ст. вивів процеси комунікації на новий рівень. Предметом комунікацій є виробничо-господарська діяльність суб'єктів господарювання в регіоні, що складалася під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів та відображається у даних статистичного, бухгалтерського та оперативного обліку. Усі види комунікацій взаємопов'язані та взаємообумовлені.

Комунікації в організаціях регіону є основою управлінської діяльності, так як через обмін інформацією усі її елементи пов'язуються в одне ціле, встановлюють однаковий зміст при спілкуванні та сприяють досягненню згоди між керівництвом (керуючі) та робітниками (якими керують). Будь-яке порушення комунікації матиме результатом відповідне порушення кооперації – конвенціональних зразків поведінки. (Конвенціональний – умовний, прийнятий, що відповідає установленим традиціям [2, с.328]). Організації і підприємства існують у комунікаціях і через комунікації (рис.1).

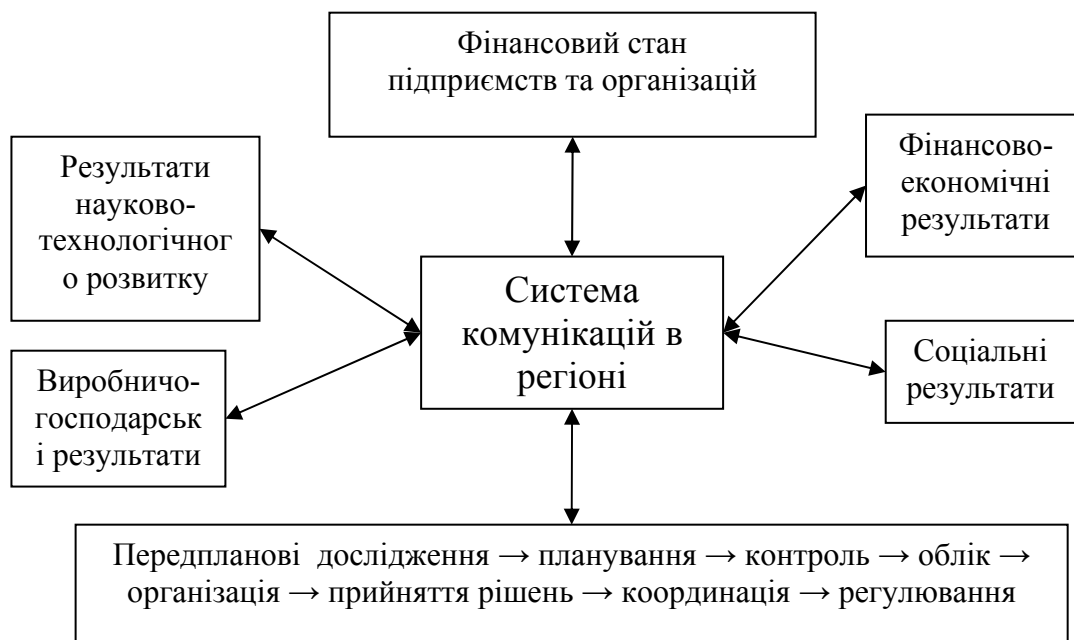


Рис. 1. Взаємозв'язки системи комунікацій регіону з функціями менеджменту

Завдяки комунікації здійснюється збір, аналіз та систематизація інформації як всередині регіону, так за його межами, забезпечується

необхідний рівень взаємодії суб'єктів господарювання з діловими партнерами, конкуруючими фірмами, фінансовими установами, ринками, споживачами і т.д.

Спеціалізація трудових процесів, функціональний та трудовий розподіл праці, що є сумісно з кооперацією джерелами виникнення менеджменту, формують систему організаційних комунікацій. Таким чином, вона є системоутворюючим, формуючим початком або принципом організації (регіону, підприємства) і, отже, основою менеджменту як базова, формуюча функція системи управління соціально-економічною системою.

Теоретики комунікативної взаємодії сходяться в одному: комунікації – це об'єднуюче поняття, що відображає, з одного боку, соціальну єдність та згуртованість організації, а з іншого – ефективність її діяльності. В Україні ця тема майже не досліджувалася або розглядалася з інших теоретичних позицій та в іншому громадсько-економічному контексті [6].

Під системою комунікацій розуміємо логічний розподіл безлічі елементів комунікацій, що утворилися за найбільш загальними ознаками, на окремі категорії або ланки різного рівня. Конкретніше під системою комунікацій розуміємо певну сукупність, набір різних видів, форм, засобів та інструментів, моделей та методів взаємодії та обміну інформацією, об'єднаних цільовою стратегією менеджменту за якоюсь ознакою передачі або формування інформаційного потоку.

За типологією ознак комунікацій можлива побудова класифікатора, що дає можливість керувати організацією внутрішньої та зовнішньої діяльності підприємства, а значить науково обґрунтовано формувати управлінські рішення (рис. 2).

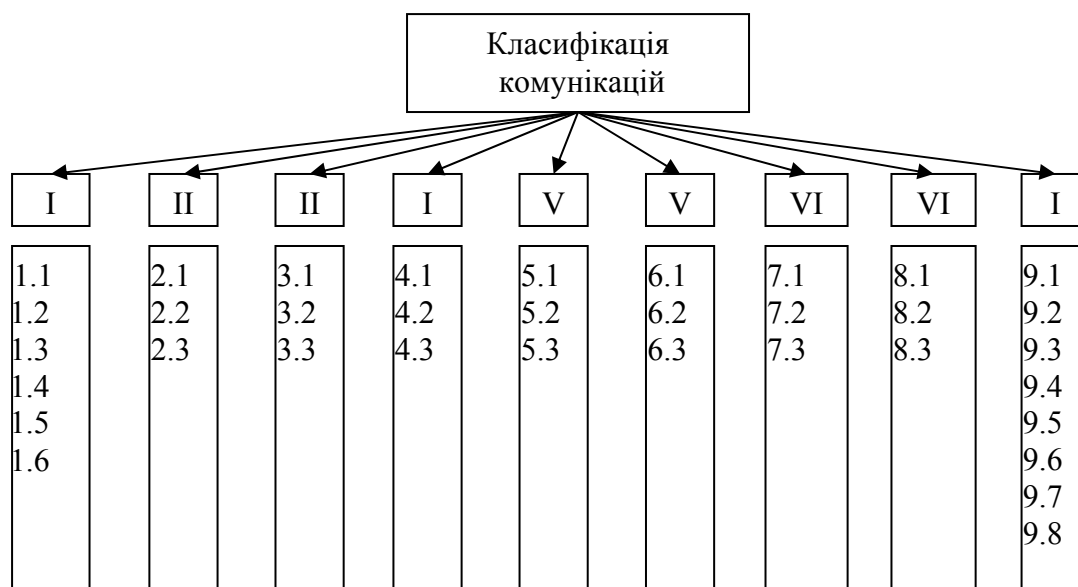


Рис. 2. Класифікатор видів комунікацій для організації управління взаємодіями в регіоні (узагальнення на основі [5, с. 35-39; 7, с. 97])

Слід навести пояснення видових класифікаційних ознак:

а) по ролі:

- інтегруючі – формують загальне уявлення про діяльність регіону;
- регулюючі – підтримують необхідні норми, правила та соціально-економічні показники, що є гарантією стабільності економіки регіону;
- адаптивні – забезпечують взаємний обмін інформацією між підрозділами підприємства, що дає можливість коректувати їх показники до загальних планів регіонального розвитку;
- підтримуючі – здійснюють підтримку управлінських процесів та процедур в регіоні;
- орієнтуючі – спрямовують діяльність підприємств в регіоні у необхідному напрямку;
- мотиваційні – створюють необхідні стимули для виробничої творчої праці співробітника;

б) за сферою взаємодії:

- соціальні (меценатство та участь у державних соціальних та гуманітарних програмах);
- економічні (ринкова взаємодія з постачальниками, споживачами, конкурентами);
- змішані (фінансування та часткова участь з отриманням доходу у державних, міських, районних і муніципальних соціально-економічних програмах);

в) за формою:

- формальні (технічні);
- неформальні (соціально-психологічні, емоційні);
- за характером взаємодії, соціально-психологічним ознакам (антагоністичні, сприятливі);

г) за системними ознаками:

- за функціями;
- за складом елементів;
- за структурою;

д) за міжсередовищною ознакою:

- інтегративні – пов'язують систему із зовнішнім середовищем;
- інтегруючі – пов'язують внутрішнє середовище в єдину систему;

е) за змістом управлінського аспекту:

- функціональні;
- структурно-елементні;

- технологічні;
- е) за концептуальним рівнем взаємозв'язку:
 - мотиваційні (матеріальні, нематеріальні, творчі);
 - когнітивні;
 - семіотичні;
- ж) за цільовим вектором взаємодії:
 - вертикальні;
 - горизонтальні;
 - міжфірмові;
 - міжгрупові;
 - міжособистісні;
- з) за задачами та функціями менеджменту:
 - інформативні комунікації – оферти, відкриті пропозиції (ідеація, цілеполягання);
 - попередні комунікації – протоколи про наміри (тренди, прогнозування, стратегічне планування);
 - розподільні, цільові (погоджувальні) комунікації – договори (конкретні показники, оперативне планування);
 - ресурсні – пов'язують комунікації – організаційні імперативи (організація);
 - підсумкові, завершують комунікації – проміжний контроль і облік;
 - рутинні комунікації – координація;
 - імперативні комунікації – підсумковий контроль, облік прийняття рішень – розпорядження, імперативи.

Комунікації розглядаються як явище і як процес. Як явище комунікації являють собою встановлені норми (правила, інструкції, принципи, закономірності, положення) стосунків між бізнесами в рамках економіки регіону при виконанні ними закріплених функцій, процедур і операцій, а також систему документообігу. Як процес комунікації – це фактичні ставлення співробітників один до одного, до клієнтів, постачальників, споживачів, а також стосунки між людиною та інформаційними технологіями.

Ці стосунки можуть характеризуватися повним взаєморозумінням і підтримкою або наявністю суперечностей між їх учасниками, що обумовлюється різним ступенем задоволення потреб та інтересів як керуючої, так і керованої системи. Реальні відносини включають ці обидва варіанти.

Зміст організаційних комунікацій виявляється в області ефективності всередині між організаційної та міжособистісної взаємодії у процесі спільно орієнтованої на єдину мету діяльності.

Нами комунікації визначаються та розглядаються як інфраструктура регіональної системи управління організаціями та підприємствами.

Підсумовуючи вищесказане, вважаємо за можливе зробити висновок про те, що комунікація – це функція управління, яка дозволяє за допомогою правильно організованої передачі інформації забезпечити надійне з'єднання усіх ланок організацій, підприємств та їх взаємодію у внутрішньому та зовнішньому середовищах їх регіону.

Можна також зробити висновок, що функція комунікації як функція менеджменту, що формує зворотній зв'язок, є основним фактором впливу на формування функцій прийняття рішення і регулювання в системі управління підприємством та займає провідне місце в безперервній процедурі спостереження за ходом виробництва, що дозволяє підвищити продуктивність праці, а отже, і конкурентоспроможність регіону в цілому.

Структура комунікацій, таким чином, є стратегічним ядром системи управління, зорієнтованим на вирішення стратегічних завдань.

На підставі розглянутих сутнісних і змістовних характеристик можливе визначення місця і ролі організаційних комунікацій як системоутворюючої основи формування і управління мережею.

Зміна принципів формування системи комунікацій тягне за собою зміну типу та основ управління регіоном. Формуючи типову систему комунікацій, менеджмент визначає: напрямок і структуру інформаційного потоку, вид, форму і спосіб комунікації, принципи прийняття і якість функції управлінських рішень, фіксує показники досягнення поставлених цілей, оцінку прогнозу розвитку регіону з урахуванням наявних ресурсів, дозволяє вибрати адекватні методи, моделі та інструменти прийняття рішень.

На підставі дослідження можна зробити висновок: маючи зворотний зв'язок, зміна типу комунікації в регіоні тягне за собою зміну вектора пріоритетів в системі принципів управління і якісної зміни всіх елементів в системі методологічних основ управління соціально-економічною системою.

Таким чином, формування і управління комунікативним процесом як похідною методологічної основи управління безпосередньо впливає на ефективність менеджменту, на економічні показники ефективності управління і на ефективність основної діяльності регіону в цілому.

В рамках вивчення мережевої взаємодії можна виділити кілька типів систем мережевих комунікацій, що ґрунтуються на різних сценаріях прийняття рішень. Їх можна позначити як: формальні (орієнтація на задачу) і неформальні

(орієнтація на особисті відносини) взаємодії – з одного боку, з іншого – рівність та ієрархія (рис 3).

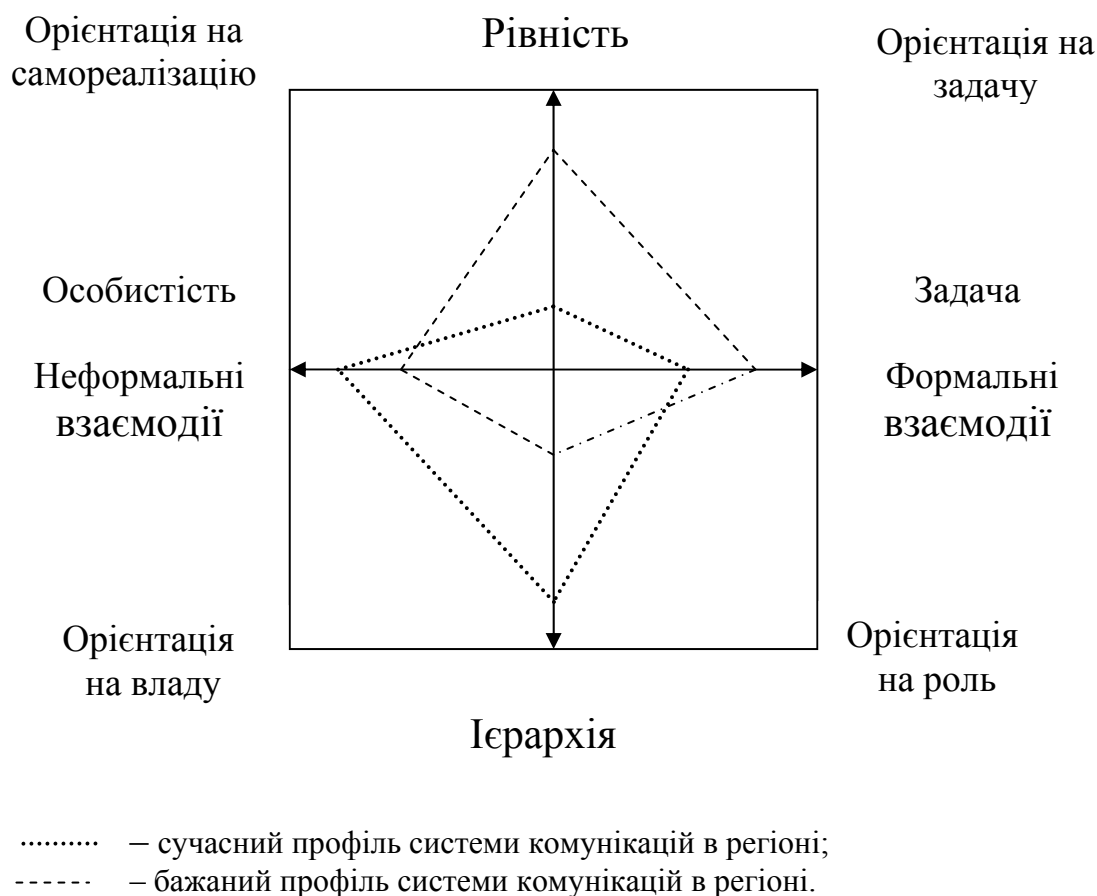


Рис. 3. Оцінка системи комунікацій сітрової організації регіональної економіки

Перш за все, виділяємо два головних вимірювання систем мережевої взаємодії, за якими розглянуті ознаки потрапляють в одну з головних груп. Один вимір відокремлює критерії ефективності організації, які підкреслюють гнучкість, дискретність і динамізм, від критеріїв, які акцентують стабільність, порядок і контроль. Континіум цього виміру простягається від організаційної багатогранності і пластичності на одному краю до організаційної стандартизації і жорсткого нормування на іншому.

Другий вимір відокремлює критерії ефективності, які підкреслюють внутрішню орієнтацію, інтеграцію і єдність, від критеріїв, що асоціюються з зовнішньої орієнтацією, і диференціацією. Континіум цього виміру простягається від організаційної згуртованості і узгодженості з одного боку до організаційної роз'єднаності і незалежності з іншого. Обидва вимірювання утворюють чотири групи, кожна з яких представляє собою чітко помітний набір

індикаторів організаційної ефективності, що визначають показники діяльності, за якими виноситься судження про ефективність обраної форми мережевої організації регіональної економіки.

Критерії оцінки утворюють чотири групи показників, кожна з яких представляє собою чітко помітний набір індикаторів ефективності комунікацій, що визначають, що саме люди цінують в організації взаємодії, тобто ті стрижневі цінності, за якими виноситься судження про ефективність системи організаційної комунікації.

Завдання оцінки полягає у визначенні та порівнянні профілів існуючої і покращеної систем комунікації. Остаточний результат порівняння оформляється у вигляді підсумкової діаграми профілю системи комунікації мережевої організації (рис.3).

Використання рамкової конструкції допомагає діагностувати і змінювати на ранній стадії основи комунікацій, які розвиваються протягом життєвого циклу самих організацій і під впливом навколишнього середовища. Отже, для зміни системи комунікацій потрібно спочатку ці основи ідентифікувати і оцінити, а потім змінити. Завдання ідентифікації та оцінки виявляються ключовою проблемою.

На підставі розроблених показників ефективності [3,с.166] спроектована система комунікацій порівнюється з існуючою (табл.1).

Таблиця 1

Порівняльна оцінка конкурентоспроможності системи організаційних комунікацій в регіоні

Показники	Вагові коефіцієнти	Діюча система (W-оцінка)	Спроекована система (X-оцінка)
1	0,05	W_1	X_1
2	0,15	W_2	X_2
3	0,07	W_3	X_3
...
N	0,25	W_n	X_n
Усього	1,00	–	–

Мережеве партнерство включає в основному моделі і методи комунікацій (вертикальну і горизонтальну диверсифікацію, злиття, стратегічні альянси, довгострокові контакти і т.д.) з діловими партнерами, в тому числі з громадськістю, постачальниками, агентами, посередниками, виконання фірмою договірних зобов'язань і т.д.

Існують два варіанти формування системи взаємодії: в разі, коли структура була відсутня, тобто побудова системи взаємодії відбувається "з нуля", і за умов наявності в регіоні організації, готової стати центром майбутньої системи взаємодії [5,с.73] .

Побудова системи взаємодії підприємницьких структур в регіоні на основі мережевої моделі здійснюється з використанням різних моделей співробітництва та рівня інтеграції [4]. Вибір конкретної моделі залежить від вихідних умов, в яких функціонують ініціатори створення системи взаємодії, зокрема національного законодавства, виду економічної діяльності та інших факторів.

У підсумку слід наголосити, що головними цілями організаційної конструкції системи ділової взаємодії в регіоні можуть бути: зниження загальних витрат мережі, досягнення цінової стабільності, підвищення вартості бізнесу учасників, збільшення частки ринку, конкурентоспроможності, тобто досягнення максимального синергетичного ефекту за рахунок об'єднання ресурсів.

Література

1. Большой толковый словарь бизнеса / К. Пасс и др. – М.: Вече, АСТ, 1998. – 688 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – 5-е изд. – М.: ИНЭ, 2002. – 1280 с.
3. Захарченко В.І. Наукові основи управління ринковою системою регіону: моногр. / В.І. Захарченко, Т.К. Метіль, І.А. Топалова. – Одеса: Атлант, 2016.– 316 с.
4. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике: моногр. / Ю.Г. Лысенко и др. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 350 с.
5. Новаківський І.І. Система управління підприємством в умовах становлення інформаційного суспільства: моногр. / І.І. Новаківський. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2016. – 316 с.
6. Новаківський І.І. Інформаційні системи в менеджменті: системний підхід: навч. посібник / І.І.Новаківський, І.І. Грибик, Т.В. Федак. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 260 с.
7. Тюкова С.Ю. Коммуникации в системе менеджмента и оценка их конкурентоспособности / С.Ю. Тюкова // Вестник Инжэкона, 2009. – Вып.1. – С.96 – 100.
8. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития: кол. моногр. / Под ред. Б.В. Буркинського. – Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2009. – 334 с.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОВГОСТРОКОВОГО ПРОСТОРОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Т.О.Журавльова

Теоретичні основи просторового розвитку економіки були закладені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених-регіоналістів ще в другій половині ХХ ст. Але в умовах розподільчо-галузевої системи управління, коли соціально-економічний розвиток регіонів, по суті, був результатом прийняття галузевих рішень, затребуваність теоретичних основ просторового розвитку була обмеженою. Формування багатокладної економіки, перехід до ринкових відносин принципово змінили становище регіонів у загальній системі управління. Перехід до ринкової економіки викликав процес самовизначення різних економічних структур із з'ясуванням їх місця в новій суспільно-економічній системі, взаємозв'язків з іншими структурами та джерел, які забезпечують їх безперервне відтворення. З'явилася необхідність у визначенні регіональної політики держави, яка сприяла б зміцненню загального економічного простору, зближенню рівня соціально-економічного розвитку регіонів, їх економічного зростання і сталого соціального розвитку.

Економічний простір в науковій літературі трактується як насичена територія, що вміщає безліч об'єктів і зв'язків між ними [1, с. 65 – 66]. Кожен регіон має свій внутрішній простір і зв'язки із зовнішнім простором. Найважливіші характеристики простору: щільність (чисельність населення, обсяг валового регіонального продукту, природні ресурси, основний капітал на одиницю площі); розміщення (показники рівномірності, диференціації, концентрації, розподілу населення і економічної діяльності); взаємопов'язаність (інтенсивність економічних зв'язків між частинами і елементами простору, а також умови мобільності товарів, послуг, капіталу і людей, які визначаються розвитком комунікаційних мереж).

В економічному просторі фіксується велика різноманітність форм організації господарства: промислові та транспортні вузли; територіальні кластери; типи міст (монофункціональні, поліфункціональні та ін.) і міських систем (агломерації, мегаполіси), типи аграрних районів і поселень.

В останні десятиліття ХХ ст. в країнах Заходу популярності набула теорія поляризованого розвитку економічного простору [1; 2]. Відповідно до неї, існує прямий вплив центру на периферійні простори і зворотній вплив – підпорядкування периферії центру. Це забезпечило теоретичну базу для обґрунтування, з одного боку, діяльності великих компаній, яка спрямована на освоєння периферійних просторів, з іншого – активізацію регіональної політики

держави, що забезпечує гармонізацію рівнів соціально-економічного розвитку міст і районів. Теорія поляризованого розвитку обґрунтовує закономірності просторової концентрації населення і господарства в містах і певних районних центрах, які здатні впливати на навколишні райони і стимулювати їх розвиток.

Концепція полюсів зростання була покладена в основу програм розвитку регіонів багатьох країн. Створення полюсів зростання і центрів розвитку спочатку мало на меті активізацію економічної діяльності в інших периферійних районах або просторове розосередження промисловості і населення. Поляризація на районному рівні розглядалася в більшості випадків як засіб територіальної деконцентрації на макрорівні, яка здатна послабити різке домінування окремих міст і регіонів. Класичним прикладом реалізації такого підходу стали італійські та японські полюси зростання, в основному комплекси матеріало- і енергоємних виробництв [2, с. 14].

Вивчення зарубіжного досвіду управління просторовим розвитком показує, що починаючи з другої половини ХХ ст. в країнах Заходу змінюється функціональна структура більшості регіонів, скорочується виробництво товарів і зростає сфера послуг в багатьох районах. Сучасні системи управління виробництвом призводять до переміщення промисловості за межі міських кордонів, зберігаючи в містах лише управлінські структури великих компаній, посилюючи роль міст як центрів управління.

Великі індустріальні райони стають центрами концентрації споживання товарів і послуг, на зміну промислової епохи приходить епоха домінування інноваційного бізнесу, сфери торгово-фінансових та інформаційних послуг. В результаті цих перетворень відбувається зміна напрямків у функціональній структурі регіонів. Ще в першій половині ХХ ст. розвинена інфраструктура, яка обслуговує виробничу діяльність і соціальні потреби населення, виступала як показник високого рівня розвитку міст на тлі відносно бідних сільських районів. Мав бути накопичений певний рівень економічного потенціалу, щоб забезпечити можливість формування сучасної інституційної інфраструктури.

Аналіз українського досвіду розвитку також свідчить про те, що в даний час структурна перебудова економіки регіонів характеризується пріоритетним розвитком ринкової інфраструктури та сфери послуг, які засновані на інноваціях і новітніх технологіях [5, с. 24]. Першочерговий розвиток цієї сфери економіки регіону дозволяє значно збільшити обсяг валового регіонального продукту, податкових надходжень в регіональний бюджет, забезпечити високий рівень зайнятості населення і як результат – підвищити рівень життя населення і ефективність економіки регіону.

Структурна перебудова економіки регіонів вносить корективи в показники концентрації та спеціалізації виробництва на регіональних ринках

товарів і послуг. Специфіка регіонального монополізму сучасного періоду полягає не тільки в висококонцентрованому рівні виробництва товарів і послуг і більшому розмірі підприємств щодо ємності регіональних ринків, скільки в надзвичайно вузькій спеціалізації багатьох виробництв, інфраструктурних послуг – технологічних монополій. У числі заходів, що дозволяють вирішувати завдання подолання монополізму, в тому числі технологічного, слід зазначити диверсифікацію виробництва, формування паралельних конкуруючих підприємств, збалансовані програми стимулювання експорту. Практика розподілу підприємств з метою демонополізації показала, що такий підхід можна використовувати лише у виняткових випадках і саме тому, що технологічні монополії практично нероздільні. Крім того, стимулювання диверсифікації виробництва дозволяє зміцнити економічне становище підприємств області та розвиток їх конкурентоспроможності як на регіональних, так і на зовнішніх ринках.

У розвитку регіонів з'явилися нові тенденції, які пов'язані з трансформацією територіального і міжнародного поділу праці, розвитком технологічного поділу праці на основі подетальної і поопераційної спеціалізації підприємств різних країн і регіонів. Відбувається формування стійких технологічних зв'язків між підприємствами різних країн і регіонів, які багато в чому обумовлені діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК) – найбільших багатогалузевих комплексів, які створюють мережі філій і дочірніх компаній в різних регіонах України. Між ланками ТНК проходять великі товарні, фінансові та інформаційні потоки, які утворюють відносно самостійну сферу торгівлі, до якої залучено як регіони України, так і інші країни світу. Обороти торгівлі всередині фірми складають в основному деталі, які використані при виробництві готової продукції (автомобілів, комп'ютерів, побутової техніки та ін.), а також різноманітні види послуг: інжиніринг, лізинг, обмін інформаційними ресурсами [2].

О.С. Новосьолов надає наступне визначення: «Ринкова система регіону – це сукупність ринків різного типу, пов'язаних між собою, та спрямованих на забезпечення ефективного розвитку регіональної економіки. Така система містить в собі споживчий ринок, ринок засобів виробництва, фінансовий ринок, ринок нерухомості, ринок праці, ринок інформації» [3, с. 13].

Далі він уточнює: «Ринкова система регіону – складне просторове економічне утворення, яке складається з багаточисельних елементів та зв'язків між ними» [3, с. 140].

Серед різноманіття нових тенденцій, характерних для розвитку українських регіонів в XXI ст., істотну роль відіграють трансформація соціально-економічної структури населення, формування середнього класу,

зрушення в розподілі грошових доходів, зміни в системі споживчих переваг, зміни в рівні і структурі цін та їх наближення до цін світового ринку, формування нових сучасних форм сфери обслуговування, інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій, автоматизації управління логістичними процесами та ін.

Практично у всіх країнах існує тенденція нерівномірного просторового розвитку як на національному, так і на світовому рівнях. Великі міста, значно розширюючись, втягують в себе істотну частину населення сільських районів і занепадаючих сусідніх промислових центрів. Подібна експансія міст не послаблює, а посилює проблемність їх економічного життя. Соціально-економічні проблеми, які раніше були розосереджені по великих регіонах, – виявляються просторово сконцентрованими на відносно невеликій частині загальної площі країни. Це підсилює соціальну напругу, потенційно створюючи загрозу економічному розвитку.

Органи регіонального управління стикаються з проблемами довгострокового характеру, глибинні причини яких лежать в соціально-економічній сфері. Тому при всій необхідності формування розумної економічної і соціальної політики стандартні економічні та адміністративні методи управління виявляються неспроможними.

В даний час важливу роль в економіці розвинених країн відіграють великі міста і агломерації, які виконують функції джерела інновацій і прогресу. Для багатьох країн характерний високий рівень просторової концентрації економічного життя, що призводить до формування зон суцільної урбанізації. Міста подібних зон, які пов'язані між собою автомобільними і залізничними магістралями, уздовж яких розташовані поселення, замикаються в єдину мережу. Ці території отримують додаткові імпульси зростання завдяки збільшенню транспортних потоків, поширенню інновацій, розвитку інфраструктури.

Істотний вплив на ці процеси надали регіональні бюджетно-фінансові чинники, так як більшість приміських поселень формально незалежні від міста-центру [5]. Це знімає з населення приміських районів економічну відповідальність за вирішення проблем центральної частини міста, а місцеві податки, які виплачуються цим населенням використовуються для розвитку інфраструктури передмість. Слідом за міськими жителями переміщуються в передмістя підприємства сфери обслуговування, які орієнтовані на близькість до споживачів. Крім того, відбувається переміщення в передмістя підприємств інших галузей, що стало можливим завдяки технологічному прогресу в промисловості і транспорті.

При вивченні досвіду просторового розвитку в зарубіжних країнах стає очевидним, що ці країни досить довго йшли до визнання необхідності державного управління на регіональному рівні [2, с. 44]. Орієнтуючи економіку виключно на попит, ринкові сили стимулювали все більше залучення природних ресурсів в господарський оборот, що негативно позначалося на стані навколишнього середовища, сприяло загостренню проблем просторового розвитку, нерівномірності розміщення населення і виробництва, виникнення регіональних диспропорцій і т.д. В останні десятиліття серйозне погіршення екологічної ситуації призвело до того, що в господарських механізмах розвинених країн на регіональному рівні управління з'явилися спеціальні державні регулятори, які спрямовані на ліквідацію або запобігання негативних наслідків. Набули широкого поширення попередня державна експертиза екологічної безпеки інвестиційних проєктів, перерозподіл доходів регіонів через механізм державного бюджету і т.д.[1, с. 184].

Аналіз регіональної динаміки і трансформації економічного простору необхідний, по-перше, для розуміння сутності спостережуваних процесів і ролі чинників, що впливають на них, по-друге, для виявлення важливих особливостей регіонів, проблемних і критичних ситуацій в їх розвитку, по-третє, для оцінки можливих наслідків процесів, що відбуваються, по-четверте, для розробки стратегії просторового розвитку і вироблення заходів впливу на цей процес в потрібному напрямку за допомогою різних засобів державного регулювання.

Відомо, що неоднорідність економічного простору України, що історично склалася, робить значний вплив на еволюцію державного устрою, структуру і ефективність економіки, стратегію і тактику інституціональних перетворень і соціально-економічної політики. Тому питання про те, збільшується або зменшується неоднорідність (чи диференціація) економічного простору, має велике значення з різних точок зору [2, с.57].

Зменшення просторової неоднорідності створює сприятливіші умови для розвитку загальнонаціонального ринку, гармонізації соціально-економічних перетворень, розвитку на якісно більш високому рівні людського потенціалу, зміцнення єдності української держави. Навпаки, посилення неоднорідності утрудняє проведення єдиної політики соціально-економічних перетворень і формування загальнонаціонального ринку, збільшує небезпеку регіональних криз і міжрегіональних конфліктів, дезінтеграції національної економіки, послаблення цілісності суспільства і держави.

Для кожного регіону характерне певне поєднання галузей і кластерів, їх спеціалізація і рівень розвитку, що формує напрями і структуру міжрегіональних і міжнародних економічних зв'язків. Саме просторова

віддаленість місць виробництва і споживання продукції служить основою формування міжрегіональних економічних зв'язків і взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

У здійсненні міжрегіональних і міжнародних економічних зв'язків велике значення має розвиненість інфраструктурної бази і, в першу чергу, таких її елементів, як різні види транспорту, зв'язку, засобів комунікації, комп'ютерних мереж, що забезпечують формування, обробку і використання ринкової інформації про розміщення виробництва і споживання ресурсів, товарів і послуг.

Регіони характеризуються певними особливостями, як в розміщенні виробництва, так і в структурі економічних зв'язків регіональних ринків. Для сучасних міжрегіональних економічних зв'язків, що включають обмін товарами, послугами, фінансовими, інформаційними ресурсами, характерні великі обсяги і відстані перевезень товарів і висока концентрація потоків ресурсів, що зумовлює відповідний організаційний і технічний рівень комерційної діяльності, фінансово-кредитного і інформаційно-правового супроводу ділових контактів.

Формування міжрегіональних економічних зв'язків регіональних ринків багато в чому залежить від розміщення продуктивних сил і особливостей розвитку регіональних систем різного рівня і їх економіко-географічного положення.

Причорномор'я є найбільшою територією зі своїми характерними природно-кліматичними умовами і ресурсними можливостями, а також з глибокими відмінностями в національному і історичному розвитку і, відповідно, з нерівномірністю розміщення промислового і сільськогосподарського виробництва і інфраструктури. Усе це визначає характер спеціалізації регіональних систем і посилює їх залежність від міжрегіональних зв'язків і інтеграційних процесів [5, с.244].

Регіони Українського Причорномор'я характеризуються різними умовами функціонування, що викликає необхідність в диференційованому підході при аналізі стану, виявленні диспропорцій і розробці стратегії соціально-економічного розвитку. Кожен регіон відрізняється своєрідністю умов і можливостей, що визначає його місце в системі міжрегіональних зв'язків і напрямки формування і розвитку виробництва і регіональних ринків. Роль і значення окремих ринків визначається економічною структурою і станом господарства регіону, його спеціалізацією. Відповідні відмінності мають місце у формуванні елементів ринкової інфраструктури, при чому темпи розвитку ринкових відносин, створення необхідних умов і передумов розвитку, різних в залежності від функціональної і структурної характеристики регіону. У процесі

формування міжрегіональних зв'язків велике значення мають такі характеристики регіонів:

- можливість участі в міжрегіональній економічній інтеграції та зовнішньоекономічній діяльності;
- здатність задовольняти внутрішньорегіональні потреби населення в товарах і послугах;
- наявність фінансово-кредитних ресурсів, достатніх для здійснення інвестиційної політики і забезпечення високого рівня життя;
- потреба в залученні вітчизняного та іноземного капіталу для модернізації виробництва і ефективного використання природно-сировинних ресурсів.

Тип регіону і його характеристики визначають можливі напрямки розвитку міжрегіональних зв'язків. При цьому важливо враховувати не тільки можливості міжрегіонального взаємодоповнення, що може забезпечувати ефективне функціонування економіки регіону, а й роль кожної регіональної системи в розвитку міжрегіональних і міжнародних економічних зв'язків.

При виборі напрямів розвитку регіону кожне управлінське рішення і міжгалузевий довгостроковий проект, що відносяться до певної території, повинні розглядатися з точки зору можливостей міжрегіональної взаємодії та з урахуванням найбільш ефективної просторової організації руху товарних і фінансових потоків. Такий підхід дозволяє створити умови для формування єдиної інфраструктурної системи, оптимальних форм міжгалузевого та міжрегіонального кооперування і фінансово-економічних зв'язків, а також створення умов міжрегіональної взаємодії для спільного вирішення проблем, економічно вигідних для зацікавлених регіонів.

До умов розвитку міжрегіональних економічних зв'язків, що визначають досягнення суб'єктами економіки регіону своїх функціональних цілей, відносяться: єдина грошова і фінансово-кредитна система, що діє в межах економічного простору країни; пріоритетність розвитку системи міжрегіональної інфраструктури і створення резервів інфраструктурних потужностей; збалансованість товарних, фінансових, людських ресурсів і потреб при обліку динаміки попиту і пропозиції; вдосконалення механізму регулювання економічних зв'язків.

Питання формування ефективних міжрегіональних і внутрішньорегіональних зв'язків вимагають вивчення розміщення виробників і споживачів товарів і послуг, можливих просторових ареалів реалізації різних товарів, ефективності різних видів транспорту, територіальних схем товарних потоків.

Міжрегіональні зв'язки змінюються залежно від географії виробництва товарів, поширення інновацій, транспортних умов. При вивченні просторової організації міжрегіональних економічних зв'язків необхідно:

- всебічно вивчити потребу регіону в різних видах товарів і послуг, його галузеву і просторову структуру;

- оцінити можливі виробничі, фінансові та інші внутрішньорегіональні ресурси, які можуть бути спрямовані в сферу ринкових відносин для забезпечення потреб господарства регіону;

- вивчити чинники і умови, що впливають на формування міжрегіональних зв'язків, у т.ч. на процеси просування товарів від виробників до споживачів, оборот фінансово-кредитних ресурсів.

В основі просторового розвитку лежать принципи територіальної організації економіки регіону і раціоналізації міжрегіональних і міжнародних зв'язків між підприємствами і організаціями по поставках сировини, матеріалів і готової продукції. Серед цих зв'язків в першу чергу виділяються зв'язки, що випливають з технологічних основ взаємодії підприємств. Йдеться про послідовність стадій переробки сировини до отримання готової продукції. Ці зв'язки відносяться до стійких, що склалися протягом багатьох десятиліть і засновані на технолого-економічних залежностях.

З розвитком ринкових відносин зростає роль торгово-посередницьких і зовнішньоекономічних зв'язків. На відміну від виробничо-технологічних вони є відносно нестійкими і змінюються в залежності від характеру споживання і економічної ефективності взаємодії партнерів. Щоб оцінити роль і місце торгово-посередницьких і зовнішньоекономічних зв'язків у формуванні регіональних ринків, слід виділити групи товарів, вироблених в регіоні та надходять з інших регіонів і країн.

Територіальний поділ праці обумовлює просторовий аспект суспільного відтворення, необхідність врахування рангу і положення регіону в загальній територіальній системі країни, оскільки відтворювальні завдання кожного її елемента істотно розрізняються.

Просторова схема розвитку продуктивних сил і спеціалізація регіонів динамічні і з часом можуть змінюватися під впливом дозволу реально існуючих протиріч. Наприклад, протиріч між розміщенням природних ресурсів і галузей виробництва, розселенням населення і розміщенням нових робочих місць, спеціалізацією регіонів і комплексним розвитком регіональних систем, просторовою структурою виробництва національного доходу і географією його використання, інтересами поточного розвитку і стратегічними інтересами майбутніх поколінь.

На розв'язання суперечностей просторового розвитку економіки впливають численні чинники:

- науково-технічний прогрес і поширення інновацій;
- транспортна освоєність регіонів і надійність зовнішніх зв'язків, зміна яких змінює оцінку економічного потенціалу регіонів та уявлення про перспективні напрямки їх спеціалізації;
- створення нових форм територіальної організації виробництва (кластерних, мережевих), що забезпечують інноваційний розвиток, багатоцільове використання регіональних ресурсів, і розвиток багатогалузевих комплексів на базі використання єдиної виробничої інфраструктури;
- інерційність, породжувана економічним потенціалом і його структурою (наявність великої будівельної бази, масштаби міського господарства та ін.);
- диференціація в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів і прагнення до скорочення цього розриву.

Економічний простір Українського Причорномор'я є сильно неоднорідним і дезінтегрованим, з безліччю внутрішніх деформацій. Перелом негативних тенденцій і стійка прогресивна еволюція економічного простору можуть здійснюватися тільки під впливом консолідованої політики держави у взаємодії з бізнесом та громадськими організаціями. Для цього необхідна розробка довгострокових стратегій просторового соціально-економічного розвитку регіонів України, розрахованих як мінімум на 20 років.

Такий значний часовий горизонт для стратегії необхідний тому, що він повинен включити в себе кілька етапів: завершення перехідного періоду; здійснення великих програм, здатних привести до якісних змін в сферах виробництва, транспорту, розселення, освіти та охорони здоров'я, природокористування та екології; вихід регіонів на траєкторію сталого розвитку. Стратегія повинна орієнтуватися на використання переваг регіонального різноманіття і міжрегіональної інтеграції, взаємодії інтересів бізнесу і суспільства, реалізації принципу рівних можливостей для всіх громадян незалежно від їх місця проживання.

Слід зробити спробу дати наступне визначення ринкової системи регіону – це всі формуючі економіку територіального утворення ринки продукції, послуг і ресурсів та діючі між ними зв'язки; механізм, який дозволяє на цих ринках розподіл ресурсів з урахуванням економічної ренти, забезпечувати інформацію про рішення відносно споживачів, підприємства та постачальників ресурсів, узгоджувати ці рішення.

Література

1. Василенко В.Н. Многомерность параметров региона: территории, системы, пространства : моногр. /В.Н. Василенко. – Дружковка: Юго-Восток, 2016. – 408 с.
2. Захарченко В.І. Наукові основи управління ринковою системою регіону : моногр./В.І. Захарченко, Т.К. Метіль, І.А. Топалова. – Одеса, Атлант, 2016. – 333 с.
3. Новоселов А.С. Рыночная система региона : проблемы теории и практики /А.С. Новоселов. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 568 с.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» //Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6. – С. 8.
5. Шульц С. Економічний простір України: формування, структурування та управління /С. Шульц. – Львів : ІРД НАН України, 2010. – 408 с.

РОЗДІЛ 3

ОЦІНКА І ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ У МАШИНОБУДІВНОМУ ВИРОБНИЦТВІ ТА ФОРМУВАННЯ ОБҐРУНТУВАНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ

Л.В. Ширяєва

Особливість ціноутворення для нової машинобудівної продукції полягає в тому, що з одного боку собівартість навантажується інвестиційною складовою і на перших етапах освоєння поточні витрати також підвищені, з іншого боку володіючи новизною та комерційною привабливістю, ціни на цю продукцію можуть бути встановлені з підвищеною нормою рентабельності. Вибір ціни зумовлює ефективність проекту зі створення нового виробництва [1, с.34].

Інвестиційна складова в ціні залежить від: ступеня відповідності конструкції виробу технологічним можливостям наявного на підприємстві обладнання та професійному рівню персоналу; умов кредитування проекту з освоєння виробництва даної продукції. Вона складається з двох частин. Перша частина входить до собівартості та відноситься на статтю видатків по освоєнню, а друга - витрачається за рахунок чистого прибутку у вигляді платежів за кредитом. Частка інвестиційної складової визначається на основі цінового аналізу інвестиційного проекту як відношення суми дисконтованих капітальних вкладень до сумарної дисконтованої виручки від реалізації продукції [2, с.31].

Для того, щоб зменшити інвестиційну складову в ціні рекомендується використовувати ідею функціонального підходу. Сенс цього підходу полягає в наступному. При проектуванні виробу будується його функціонально-структурна схема; для реалізації функції конструкції пропонуються різні варіанти конструкторських рішень; кожен варіант задає певну номенклатуру деталей і вузлів. Потім отримані номенклатури піддаються аналізу та оцінці з точки зору можливості їх виробництва на існуючій виробничій базі.

Первісна оцінка варіантів може бути виконана за показником освоєвання. Освоєвання як комплексна властивість характеризується низкою приватних показників, які вказують на рівень ймовірних витрат за такими

стадіями, як науково-дослідницькі дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), технологічна підготовка виробництва та освоєння випуску [3, с.140 – 144].

Під час аналізу всі елементи (деталі і вузли) по кожному варіанту розбиваються на п'ять груп:

- 1) елементи, повністю запозичені з виробів, які випускалися раніше;
- 2) елементи, запозичені з виробів, які випускалися раніше, але вимагають невеликих конструктивних змін;
- 3) елементи нові, легкі для освоєння на наявній виробничій базі;
- 4) елементи нові із середнім ступенем освоєння;
- 5) елементи нові, важкі для освоєння.

Для кожного варіанта розраховують показник освоєння попередньо підрахувавши кількість елементів кожної групи. Розрахунок показника виконується за формулою:

$$k_{oc} = \sum_{i=1}^5 V_i \cdot n_i, \quad (1)$$

де: V_i - середня вагомість одного елемента і-тої групи, n_i - кількість елементів і-ї групи.

Показник освоєння характеризує (в узагальненому вигляді) дві сторони процесу освоєння виробництва: тривалість циклу підготовки виробництва і освоєння, а також інвестиції на підготовку і освоєння. З декількох варіантів перевага віддається тому у якого показник освоєння найменший.

Середню вагомість елементів визначають виходячи з середніх одноразових витрат, що обумовлені необхідністю: виконання НДДКР; виготовлення технологічного оснащення; придбання і монтажу нового обладнання[5].

У наведеній таблиці 1 показана класифікація елементів по групах та їх вагомість в залежності від наявності витрат на освоєння.

Таблиця 1

Класифікація елементів машинобудівної продукції

Група	Елементи	Витрати на:		
		НДДКР	Оснащення	Обладнання
1	Повне запозичення	Відсутні	Часткові	Відсутні
2	Запозичення з невеликими змінами	Часткові	Так	Відсутні
3	Нові, легко освоїти	Так	Так	Відсутні
4	Нові, середнє освоєння	Так	Так	Відсутні
5	Нові, важко освоїти	Так	Так	Часткові

Обраний за показником освоєння варіант конструкторського рішення нового виробу буде відрізнятися найбільшою технологічністю для даних умов виробництва. За допомогою цього показника можна більш обґрунтовано розрахувати інвестиційну складову при розрахунку ціни для підготовки договорів з замовниками.

Якщо традиційне використання функціонального підходу в методиці вартісного аналізу спрямоване на вибір варіанта, який відрізняється малими поточними витратами, то в запропонованій методиці вибір варіанту, ведеться в першу чергу з позиції призначення такої ціни нового виробу, яка забезпечить покриття не тільки поточних, але й інвестиційних витрат, а вони при здійсненні стратегії диверсифікації виробництва досить значні.

Крім того оцінка показника освоєння дозволяє судити про те, наскільки ефективно справляються конструктори і технологи з завданням створення технологічних та економічних у виробництві виробів.

Щоб сформувавши правильну цінову політику, економісту-ціновіку потрібно виявити: фактори впливу; побудувати алгоритм формування цін; розробити цінові моделі; оцінити ризики через помилки при призначенні цін; намітити шляхи підвищення рентабельності продукції, що випускається та забезпечення рентабельності освоєваних нових виробів. У вирішенні названих завдань істотну допомогу може надати використання прийомів і процедур вартісного (функціонально-вартісного) аналізу[7]. Такий аналіз позитивно зарекомендував себе стосовно промислово-інвестиційної продукції, характерної для ПАТ “Одеський завод радіально-свердлильних верстатів”[4].

Сам по собі вартісний аналіз не є самоціллю, він підпорядкований вирішенню будь-якої конкретної задачі, зв'язаною зі зміною господарської, ринкової або соціальної ситуації. Потреба в проведенні вартісного аналізу виникає тоді, коли фактичні характеристики, параметри або економічні показники продукції входять в протиріччя з вимогами, що до неї пред'являються споживачами або виробниками. Наприклад, до вартісного аналізу звертаються, якщо продукція стала або морально застарілою та не користуються попитом, або занадто дорогою та нерентабельною у виробництві, або не відповідає будь-яким введеним нормам (безпечної експлуатації, санітарно-гігієнічним, екологічним та іншим).

Залежно від умов проведення аналіз може бути внутрішнім або зовнішнім.

Внутрішній аналіз виконують самі працівники підприємства, його фахівці в області економіки, фінансів, цін, техніки, технологій, маркетингу і т. д. При цьому менеджери підприємства хочуть з'ясувати для себе, в чому криються: причини незадовільного стану виробництва; недоліки в реалізації або

експлуатації того чи іншого виробу, що випускається. Цей вид аналізу залишається найбільш поширеним і до теперішнього часу.

Зовнішній аналіз виконується силами незалежних вартісних аналітиків, яких запрошує підприємства з зовнішнього середовища. При цьому аналітики стають як би експертами або аудиторами, так як від них чекають об'єктивний висновок щодо вирішення конкретної проблеми[5].

В міру розвитку ринку, мабуть, все частіше буде відбуватися зіткнення інтересів між господарюючими суб'єктами і все частіше виникатиме потреба в незалежному та неупередженому зовнішньому аналізі.

Ціна – це не тільки економічний показник, а й потужний важіль управління. Від цінової політики залежить фінансова стійкість підприємства[6]. Тому функціонально-вартісний аналіз в системі ціноутворення повинен активно застосовуватися поряд з іншими сучасними економіко-математичними методами.

Існує безліч різноманітних господарських ситуацій, коли використання функціонально-вартісного аналізу сприяє прийняттю правильних цінових рішень. Відзначимо лише найбільш характерні.

1. Конкуренти знизили ціни на аналогічну продукцію. Тому при старій ціні продукція аналізованого підприємства перестала користуватися попитом. За допомогою аналізу треба знайти рішення, яке дозволить знизити собівартість виробництва (і відповідно ціну) шляхом економного витрачання будь-якого ресурсу, або утримати ціну на колишньому рівні, але підкріпити попит за рахунок - зростання якості, поліпшення сервісу, розширення функціональних можливостей продукції.

2. Конкуренти підвищили якість своєї продукції, внаслідок чого попит на продукцію аналізованого підприємства впав. Функціонально-вартісний аналіз може підказати найбільш раціональне рішення. Йти слідом за конкурентами по шляху підвищення якості або знайти рішення щодо зниження собівартості і відповідно ціни. Або сконцентрувати увагу на освоєнні виробництва нової, більш рентабельної продукції.

3. Під час виконання замовлення між підприємством-виробником та підприємством-замовником виникли певні розбіжності. Наприклад, замовник затримує проміжні або кінцеві платежі, своєчасно не вивозять продукції, через що виробник зазнає збитків. Можуть мати місце затримки термінів поставки з вини виробника і тоді збитки несе замовник. Можуть виникнути пропозиції від виконавця щодо коригування ціни в більшу сторону з тих чи інших обставин, проти яких заперечує замовник. Тільки за допомогою незалежного функціонально-вартісного аналізу можна довести правомірність тих чи інших претензій [7].

4. Пропонується здійснення організаційно-технічного заходу, який для машинобудівного підприємства в цілому начебто ефективне. Однак інновація поліпшить показники роботи одних цехів, а інших, навпаки погіршить. У даного заходу з'являються як активні прихильники, так і активні противники. Завдання вартісного аналізу відповісти на питання, чи дійсно ефективний пропонований захід та чи потрібно його реалізувати з огляду на фактор зміни ціни і собівартості?

5. Переглядаючи звіти окремих виробничих підрозділів підприємства виявили те, що в деяких підрозділах накладні витрати надзвичайна великі. А це негативно відбивається на сумах калькуляційних статей при обґрунтуванні або перевірки цін. Пояснення менеджерів можуть виявитися непереконливими. Функціонально-вартісний аналіз, який проводиться силами незалежних аналітиків, покликаний дати відповідь, наскільки виправдані підвищені накладні витрати.

6. Діючі на підприємстві технології здійснюють шкідливий вплив на навколишнє середовище. Треба вирішити, зберігати дані технології та нести великі збитки від штрафів або намагатися отримати кредит для інвестування коштів у природоохоронні заходи. Відповідь на це питання може дати також функціонально-вартісний аналіз.

7. При існуючому обсязі виробництва на підприємстві багато одиниць обладнання є незавантаженими, від чого в калькуляції є значні амортизаційні відрахування. Виникає питання, яким чином і до якого рівня потрібно підняти випуск продукції, щоб амортизація, так само, як і інші умовно-постійні витрати були невеликими. Тут теж необхідний функціонально-вартісний аналіз.

8. За результатами звітної періоду виявилися значна розбіжність між плановими і фактичними витратами. Звітна та планова калькуляція різняться між собою. В цьому випадку завдання функціонально-вартісного аналізу полягає в тому, щоб з'ясувати причини цих розбіжностей та уточнити нормативи витрат для планування собівартості і, відповідно, цін на наступний період.

Для вирішення розглянутих завдань аналітики вартості застосовують різні прийоми і підходи. В той же час будь-яка аналітична процедура буде включати такі напрямки, як:

- визначення корисного потенціалу аналізованого об'єкта та умови його найбільш повного використання;
- виявлення прихованих резервів у об'єкта, які не знаходять використання в нормальних умовах експлуатації;
- розробка пропозицій щодо приведення витрат до доцільного рівня.

Література

1. Азоев Г.Л. Анализ деятельности конкурентов : уч. пособие/ Г.Л. Азоев. – М.: Гос. акад. управления, 1995. – 510 с.
2. Байбиков Ю. Диверсификация производства и ценообразования / Ю. Байбиков, А. Гарнов // РИСК. – 1998. – №4. – С.29-33.
3. Елементи стандартної моделі сучасної трансформаційної економіки: навч. посібник/ За ред. В.І. Захарченко. – Одеса: Наука і техніка, 2016. – 336 с.
4. Захарченко В. Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на підставі удосконалення його цінової політики / В.Захарченко, С. Чумакова //Економіка: реалії часу. – 2014. – №1. – С.96 –100.
5. Литвак Б. Экспертные технологии в управлении: уч. пособие/ Б. Литвак. – М.: Дело, 2004. –400с.
6. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення : навч. посібник /О.Є. Мазур. – К.: ЦУЛ, 2012. – 480 с.
7. Функционально-стоимостной анализ издержек производства/Под ред. Б.И. Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 240с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

О. І. Яковенко

Розвиток суспільно-економічних відносин та впровадження результатів науково-технічного прогресу й інноваційних технологій спричинило виникнення і поглиблення такого явища як конкуренція. Посилення рівня конкуренції змушує суб'єктів господарювання до безперервного вдосконалення різних аспектів своєї діяльності, тобто підвищення конкурентоспроможності.

Наголосимо, що конкурентоспроможність в умовах глобалізації є безсумнівно найголовнішим критерієм результативності функціонування окремого підприємства регіону та країни, умовою ефективності здійснення господарської діяльності, основою вибору підходів засобів і методів здійснення підприємницької діяльності, запорукою успіху в конкурентній боротьбі. Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України особливо гостро постає питання визначення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств різних галузей.

Аналіз наукових літературних джерел показав, що В. Ковальська [5], З. Герасимчук [1] досліджують питання конкурентоспроможності регіонів і розробляють механізми їх підвищення. Питанню класифікації індикаторів рівня конкурентоспроможності, оцінці конкурентоспроможності продукції та окремого підприємства присвячені праці О. Виханського [2], Р. Фатхутдінова [10] та інших. Але науковці й досі не дійшли до єдиної думки щодо визначення дефініції «конкурентоспроможність», методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств, доцільності використання певних методів у процесі їх реалізації, обґрунтованої системи показників визначення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Під конкурентоспроможністю у своєму дослідженні розуміємо властивість елементів системи, яким притаманна здатність потенціалу підприємства адаптуватись до регіональних утворень та особливостей їх розвитку, швидко реагуючи на виклики зовнішнього середовища, враховуючи перспективні тенденції до змін відновлювати економічну систему. Тобто, конкурентоспроможність є комплексною характеристикою підприємства, що відбиває здатність і потенційну можливість підприємства пристосуватися до недетермінованих умов функціонування ринку та впливає на ефективність його господарської діяльності.

Акцентуємо увагу, що конкурентоспроможність підприємства можна визначити через систему конкурентних переваг різного рівня.

Узагальнення думок науковців дозволило визначити наступні структурні елементи системи показників конкурентних переваг: достатність стратегічного потенціалу для здійснення розширеного відтворення та підвищення соціально-економічної ефективності; наявність інноваційного потенціалу для розвитку та його якості; стійкість конкурентної позиції на ринку; наявність ресурсного потенціалу підприємства і ефективність його використання; володіння нематеріальними активами, що створюють бар'єри входження в галузь; рентабельність капіталу; рівень якості та асортимент продукції; доступність ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних); рівень забезпечення екологічної рівноваги; наявність розвиненої інфраструктури; рівень інституційної підтримки, тощо [9, с.47].

Урахування багатоаспектності характеристик кожного структурного елементу конкурентоспроможності підприємства дає підставити стверджувати про необхідність дослідження сучасних методичних підходів до оцінки його рівня.

Теоретичний аналіз наукових джерел показав, що найбільш сучасними є такі методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства як: структурний (галузевий) підхід; функціональний підхід; процедурний та цільовий підхід[2, с.54; 1, с. 67; 10, с. 28].

Зазначимо, що використання кожного з них потребує врахування наступних принципів [7, с.15]:

- комплексності – розрахунки проводяться на основі аналізу груп чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства;
- системності – оцінка потребує використання послідовних та взаємозв'язаних етапів;
- об'єктивності – підбір методів розрахунку є обґрунтованим і не допускає неоднозначності трактування результатів оцінювання;
- достовірності – розрахунок показників конкурентоспроможності підприємства здійснюється з врахуванням достатньої вибірки релевантних показників даних;
- адекватності – розраховані показники прості та однозначні для сприйняття, інформативні і відповідають певній ситуації і сучасним вимогам, володіють достатньою роздільною здатністю для об'єктів дослідження;
- відкритості та прозорості – застосування підходу є зручним для практичного використання і допускає можливість розвитку.

Розглянемо більш докладно визначені підходи та доцільність їх застосування у сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

Відмітимо, що оцінка конкурентоспроможності підприємства це, перш за все, порівняльний аналіз, тому вважаємо за необхідне починати її з

використання структурного (галузевого) підходу. Застосування такого підходу дозволить визначити перспективи та загрози зовнішнього середовища, щодо розвитку підприємства, а також визначити його конкурентний стан і обрати підприємство-базу порівняння. Зміст структурного (галузевого) підходу полягає у поділі всіх чинників зовнішнього середовища, що впливають на результати діяльності підприємства на дві групи: чинники макрооточення та мікрооточення, та їх по елементну оцінку. Так, чинники макрооточення слід оцінювати за такими елементами: стан економіки (за загальноекономічними показниками); правовий господарський режим; політичні процеси; природне середовище та ресурси; соціальні та культурні фактори; науково-технологічний процес та рівень інноваційного розвитку; інфраструктура (ринкова, виробнича, соціальна); профспілки; міжнародні фактори; державні органи управління; податкова система; політика державного регулювання економіки; національні фактори; регіональні фактори; освітні фактори тощо[6, с. 24].

Найбільш змістовне дослідження, щодо характеристик основних груп елементів мікро оточення та методологічну базу для аналізу галузевої структури вперше запропонував М. Портер. Згідно з моделлю Портера мікросередовище складається з низки конкурентних сил, що мають подвійний характер впливу: нові можливі (потенційні) конкуренти, які входять в галузь; загрози з боку товарів-субститутів; компанії-конкуренти, які вже надійно закріпили свої позиції в галузі; потенційні конкуренти, що можуть вступити в галузь; дії продавців (постачальників); дії споживачів (клієнтів, покупців). Зазначимо, що феномен подвійного впливу проявляється у тому, що з одного боку, зазначені конкурентні сили несуть загрозу функціонуванню підприємства, а з другого - створюють передумови для підвищення ефективності його діяльності та рівня конкурентоспроможності. Здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства з використанням структурного підходу передбачає здійснення трьох послідовних етапів: сканування середовища; моніторингу середовища; прогнозування майбутнього стану середовища.

Зауважимо, що для проведення розрахунків на кожному етапі можна застосовувати одно- та багатокритеріальні підходи. Однокритеріальний підхід ґрунтується на визначенні ключового чинника успіху, наприклад на зростанні ринку (попиту) або галузі діяльності підприємства та його оцінці.

Для оцінки конкурентної позиції підприємства на ринку за багатокритеріальним підходом розраховують комплексні показники конкурентного статусу підприємства, на якому функціонує підприємство.

Науковці пропонують два підходи до їх розрахунку. Сутність першого полягає у тому, що конкурентний статус підприємства та привабливість того

сектора економіки, на якому воно діє, оцінюється за загальною системою зовнішніх факторів (наприклад, місткість ринку, перспективи зростання ринку, циклічність чи сезонність, рівень конкуренції, бар'єри вступу в галузь, рентабельність галузі, технологія, рівень інфляції, законодавство, соціальні, екологічні, політичні, правові чинники тощо). При цьому оцінка даного показника здійснюється в балах, шляхом розрахунку сумарних зважених оцінок впливу усіх зовнішніх чинників на конкурентну позицію підприємства на ринку його функціонування (табл. 1). Відмічаємо, що важливість чинника визначає його відносний ранг, значимість для привабливості сфери діяльності підприємства та перспектив підвищення конкурентоспроможності підприємства; бальна оцінка факторів характеризує інтенсивність (силу) впливу чинника (1 - слабку, 5 або 10 - сильну) на рівень конкурентоспроможності. Оцінювання інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища на рівень конкурентоспроможності може здійснюватися і за такою схемою (за п'ятибальною шкалою): від «-5» (негативна зміна) через «0» (збереження попереднього стану) до «+5» (позитивна зміна).

Таблиця 1

Розрахунок комплексного показника впливу зовнішнього середовища на рівень конкурентоспроможності підприємства

Чинник	Важливість чинника	Оцінка в балах (від 1 до 5 або 10)	Зважене значення
1	2	3	$4 = 2 \times 3$
1.			
2.			
п.			
Сума	1,0		

Другий підхід є більш складним, але й більш точним, тому що ґрунтується на більш детальній і диференційованій системі оцінки інтенсивності впливу чинників на формування привабливості сфери діяльності для підприємства взагалі та перспектив підвищення рівня конкурентоспроможності зокрема. Отже, процедури оцінки привабливості сфери діяльності та можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства наступна: визначаються групи чинників, що мають значний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства; по кожній групі визначається перелік ключових показників та їх важливість; розраховується зважене значення за кожною групою показників; розраховується комплексний показник за формулою (1) [2, с. 68]:

$$K = a \times G + b \times P + c \times O - d \times T, a + b + c + d = 1, \quad (1)$$

де G, P, O, T - комплексні показники оцінки перспектив зростання попиту, зміни рентабельності, можливостей і загроз;

a, b, c, d – питома вага важливості коефіцієнту відносного внеску кожного чинника у формування рівня конкурентоспроможності та привабливості ринку;

Слід звернути увагу на те, що ключові чинники формування конкурентоспроможності підприємства і шкала оцінок (в балах) для кожного підприємства і кожного конкретного сектора економіки повинні визначатися групою експертів індивідуально. Варто пам'ятати, що важливість кожного окремого коефіцієнта залежить перш за все від стадії життєвого циклу підприємства і галузі його функціонування.

Доцільно відмітити, що для застосування структурного підходу в оцінці конкурентоспроможності підприємства аналітики найчастіше використовують такі методи стратегічного аналізу, як PEST-аналіз і SWOT-аналіз[2, с.115].

Особливість використання PEST-аналізу полягає у здійсненні оцінки впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства за такими групами показників: суспільство (зміна базових цінностей, зміна рівня та стиля життя, ставлення до роботи і відпочинку, демографія, зміни в структурі доходів), технологія (державна інноваційна політика, технологічні зміни в виробництві, швидкість оновлення асортименту продуктів та технологій, тощо), економіка (загальний стан економіки, рівень інфляції, динаміка експорту імпорту, стабільність національної валюти, тощо), політика (зміна законодавства, вибори Президента, вибори Верховної Ради, державне галузеве регулювання, тощо). Власне від перших літер назв цих груп показників англійською мовою і походить назва методу. У PEST-аналізі домінуючими є такі дві позиції:

- стратегічний аналіз кожного із зазначених чотирьох груп чинників повинен відповідати принципам системності, тому що значна зміна кожного з компонентів зазвичай впливає на загальну оцінку;
- PEST-аналіз – використовують для визначення впливу факторів макросередовища на конкурентоспроможність підприємства.

Алгоритм застосування даного методу полягає у: визначенні переліку показників за кожною групою чинників; оцінці значення впливу показника на діяльність підприємства; розрахунку загальних показників; формулюванні висновків. Тобто схематично реалізація цього методу виглядає так: чинник – підприємство. Результати аналізу оформлюються у вигляді матриці, на горизонтальній осі якої визначаються чинники макросередовища, на вертикальній — сила їх впливу в балах, рангах або інших одиницях виміру. За

результатами оцінки розробляються сценарії підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Проведення SWOT-аналізу дозволяє узагальнити ситуацію на підприємстві і на ринку, побачити перспективи та загрози для функціонування підприємства, визначити слабкі та сильні сторони діяльності підприємства у порівнянні з найбільш сильним конкурентом. Здійснення такого аналізу в загальному вигляді можна описати як процес, що складається з наступних етапів: ідентифікації сильних і слабких сторін; ідентифікації можливостей і ризиків; формулювання стратегічних альтернатив створення конкурентних переваг за рахунок використання можливостей, що надає зовнішнє середовище, сильних сторін діяльності свого підприємства та використання вузьких місць в діяльності конкурента; формулювання стратегічних альтернатив, щодо зниження негативного впливу ризиків на діяльність підприємства; формулювання стратегічних альтернатив, щодо усунення слабких місць своєї діяльності.

Зазначимо, що для розрахунків показників за методами PEST-аналізу і SWOT-аналізу використовують методіку критеріальної оцінки, що описана вище.

Функціональний підхід до оцінки конкурентоспроможності передбачає структурування об'єктів аналізу за двома напрямками: вид діяльності та функціональна належність підрозділу.

Для визначення конкурентоспроможності окремих видів діяльності мультибізнесового підприємства зазвичай використовують матричні методи стратегічного аналізу: матрицю Бостонської консалтингової групи, матрицю GE/Mc Kinsey, матрицю Shell/DPM тощо. Зазначимо, що матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на побудові таблиць-матриць, в яких позиція бізнесу підприємства визначається за певними показниками, значення яких відображається на осях координат. Так, наприклад, матриця «Бостонської консалтингової групи», передбачає побудову за принципом системи координат за результатами розрахунку двох показників: на вертикальній осі – темпи зростання ринку (попиту), на горизонтальній осі – відносна доля ринка, яку займає виробник. За допомогою визначення питомої ваги певного виду діяльності у загальному портфелі бізнесу підприємства, значення якої слугує діаметром кола-бізнесу на матриці, можна репрезентувати значимість окремого напрямку діяльності для підприємства. Відмічаємо, що найбільш конкурентоздатними вважаються підприємства, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку. Серед головних недоліків застосування матриці БКГ можна виокремити наступні: врахування тільки двох критеріїв оцінки конкурентоспроможності бізнесу; темпи зростання ринку не завжди

об'єктивно оцінюють привабливість ринку; відносна частка ринку не завжди точно характеризує конкурентний статус підприємства; не враховується взаємозв'язок різних напрямів діяльності фірми, тобто синергетичний ефект.

Акцентуємо увагу, що матриця GE/Mc Kinsey має більш ширшу сферу застосування і більш гнучкий підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства за видами його діяльності. Отже, її призначення - визначення конкурентоспроможності бізнесу, щодо інвестицій та розвитку. У процесі побудови матриці GE/Mc Kinsey замість темпів зростання ринку використовується комплексний показник привабливості ринку, а замість відносної частки ринку – комплексний показник конкурентоспроможності підприємства (конкурентного статусу підприємства). Використання комплексних показників дає змогу врахувати більше чинників при оцінці конкурентоспроможності підприємства. Але і цей метод не є досконалим і має свої недоліки, зокрема: не враховується можливість активного впливу підприємства на зовнішнє оточення; припускається, що майбутнє можна передбачити достатньо точно; нечіткість рекомендацій; необхідність великих обсягів інформації для оцінки параметрів чинників матриці [3, с.191].

Застосування функціонального підходу до оцінки конкурентоспроможності потребує структурування об'єктів аналізу за функціональною належністю підрозділів та подальшою оцінкою показників ефективності діяльності кожного з них. За таких умов, вважаємо доцільним використання методу, заснованого на теорії ефективної конкуренції [2, с.75].

Аналіз наукових джерел показав, що згідно цієї теорії найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів і служб. На ефективність діяльності кожної із служб впливає велика кількість чинників та продуктивність використання ресурсів фірми. Оцінка ефективності функціонування кожного з підрозділів передбачає розрахунок загальних показників ефективності їх діяльності та оцінку ефективності використання в них ресурсів. Отже, виходячи з того, що у будь якій сфері бізнесу можна виокремити наступні види функціональної діяльності: виробнича, фінансова, збут та просування продукції (послуг), управління якістю, то оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства можна шляхом розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності, що буде враховувати результати діяльності кожного підрозділу. Розрахунок інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства (Ккп) проводиться за формулою (2) [2, с. 89]:

$$Ккп = 0,15 \times E_v + 0,29 \times \Phi_p + 0,23 \times E_z + 0,33 \times K_t, \quad (2)$$

де: 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв;

Ев– значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

Фп– значення критерію фінансового стану підприємства;

Ез– значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

Кт– значення критерію конкурентоспроможності товару.

Звернемо увагу, що для обчислення окремих критеріїв показників ефективності рекомендовано враховувати певні показники. Так, для визначення критерію ефективності виробничої діяльності доцільно обчислити витрати на одну гривню товарної продукції, собівартість одиниці продукції, фондівіддачу, фондоємність, продуктивність праці, рентабельність продукту тощо; для оцінки фінансового стану – коефіцієнти автономії, платоспроможності, ліквідності, оборотності оборотних коштів, рентабельності капіталу, операційний та фінансовий леверидж; для оцінки ефективності організації збуту і просування продукції – рентабельність продажів, обсяги готової продукції, коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей, ефективність рекламних і стимулюючих заходів з продажів тощо; для розрахунку значення критерію конкурентоспроможності товару – якість, відповідність міжнародним стандартам, унікальність, ціна тощо.

Акцентуємо увагу, що для подальшої оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства доцільно використовувати методи, що характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства: фінансово-економічного аналізу, прогнозування фінансового стану підприємства, екстраполяції, бюджетування, складання прогнозної звітності підприємства [8, с. 87].

Процедурний та програмно-цільовий підхід щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає дослідження і оцінку процесу формулювання цілей, розробку і особливості застосування стратегічного набору підприємства. Зазначимо, що для реалізації такого підходу можна доцільно використовувати метод GAP-аналізу, метод LOTS-аналізу, метод бенчмаркінгу, метод SPACE-аналізу тощо.

Акцентуємо, увагу що GAP-аналіз дає можливість визначити методи управління та розробки стратегії, які дають змогу привести стан справ компанії у відповідність до найвищого рівня прагнень її вищого керівництва та власників та забезпечити високий рівень конкурентоспроможності.

Особливість LOTS-аналізу полягає в концентрації уваги на тому, що кожна організація має формувати й пристосовувати свої конкурентні переваги та дії до вимог покупців. Методика LOTS передбачає глибоке, послідовне обговорення таких проблем і напрямів діяльності підприємства: фактичний

стан справ; стратегії розвитку; стратегічні цілі; короткострокові цілі; методи і об'єкти аналізу; кадровий потенціал; система планів розвитку; організації і рівень менеджменту та звітності.

Метод бенчмаркінгу вважається найбільш сучасним підходом до вивчення особливостей діяльності та застосування стратегій та стратегічної поведінки конкурента, який успішно використовується в практичній і дослідній діяльності підприємців та науковців [4, с. 185]. Цей метод ще називають конкурентною розвідкою. Отже, зміст бенчмаркінгу полягає у тому, що певне підприємство, здійснює порівняння своєї діяльності, цілей та стратегічного набору з практикою найбільш успішних підприємств галузі, з метою визначення напрямів та конкретних заходів, що дозволять сформувати конкурентні переваги та підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства. Тобто специфіка бенчмаркінгу полягає у загальносистемному характері, чіткій спрямованості на досягненні кращого рівня; прикладній орієнтації на досягнення конкурентних переваг.

SPACE-аналіз – це метод оцінки середовища функціонування підприємства з метою визначення конкурентоспроможності стратегії, що використовує підприємство. Таку оцінку виконують, виходячи з виявлених сильних і слабких сторін, загроз і можливостей. За допомогою SPACE-матриці можна визначити стратегію, яку використовує організація, навіть не підозрюючи про це, що є дуже цінним у сучасних конкурентних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

Отже, побудова матриці SPACE здійснюється за такими групами показників: фінансова сила, конкурентна перевага, виробнича сила, стабільність середовища. Оцінку груп показників можна здійснити двома шляхами: простим ранжируванням з вибором найбільш значимих для подальшого аналізу, а можна розв'язати завдання матричним методом з урахуванням ймовірності використання виявлених можливостей. Обидва підходи вимагають залучення праці експертів, але другий шлях, хоча й трохи складніший, дає більш наочні результати, які пов'язані з позиціонуванням кожної конкретної можливості, особливо якщо їх представити в табличному і матричному варіантах. Побудована графічна модель за результатами матриці SPACE дає можливість оцінити тип конкурентної поведінки підприємств в галузі і відповідно обрати підприємству свою унікальну конкурентну стратегію, реалізація якої приведе до успіху.

Отже, розгляд найбільш сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства та методів, що застосовуються для їх реалізації стосуються всіх основних організаційних складових, включаючи структуру кадрів, зайнятість, кваліфікацію, технологію, обладнання,

продукцію, на які впливають чинники зовнішнього середовища. Тому, відповідно, вихідним моментом підвищення конкурентоспроможності виступає розробка стратегії такого підвищення. Процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, плани) по досягненню цілей підвищення конкурентоспроможності, а це, в свою чергу, потребує застосування різних підходів для оцінки конкурентоспроможності підприємства в залежності від цілей такої оцінки.

Література

1. Герасимчук З. В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 248 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2008. – 296 с.
3. Іванова М. І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності [Текст]: зб. наук. пр. / М. І. Іванова, О. Е. Маркус // Економічний простір. – 2011. – № 48/2. – С. 189–196.
4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. – Суми, 2003. – 278 с.
5. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення [Текст]: моногр. / Л. Л. Ковальська. — Луцьк: Надстир'я, 2007. – 419 с.
6. Лазарева Є. В. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону / Є. В. Лазарева, Н. В. Яблонська // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 23–31.
7. Новаківський І. І. Розвиток вітчизняної ІТ-галузі як основа формування конкурентоздатної національної економіки / І. І. Новаківський // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: збірник наукових праць ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». - Л., 2015. – №13(113). – С. 14–18.
8. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації / І. В. Смолін. – К.: КНТЕУ, 2004. – 174 с.
9. Ткач С. М. Управління ризиками інвестиційної діяльності: теоретичні основи та прикладні аспекти [Текст] : моногр. / С. М. Ткач. – ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». – Л. : 2015. – 234 с.

10. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації [Текст]: підручник / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 468 с.
11. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: моногр. / Н. А. Хрущ, М.В. Желіховська / за наук. ред. Н.А. Хрущ. – К.: Освіта України, 2010. – 316 с.
12. Шандова Н. В. Ключові елементи системи забезпечення конкурентних переваг підприємства / Н. В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. –2004. – №11 (41). – С. 48-58

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПОСТАЧАЛЬНИКА

В.В. Лантєва

Основні фактори, які впливають на конкурентоспроможність постачальника – це ціна, транспортні витрати, якість продукції, рівень виконання договірних зобов'язань. Конкурентоспроможність продукції багато в чому залежить від встановленої на неї ціни, яка є основним показником, в якому, як у фокусі, відображаються всі витрати постачальника та ефективність його роботи.

Певний взаємозв'язок існує між ціною і рівнем конкурентоспроможності постачальника: чим сильніша конкуренція між постачальниками, тим зазвичай нижче ціна; чим конкурентоздатніший постачальник, тим більша ймовірність того, що він зможе продати свою продукцію споживачеві за тією ціною, яка влаштовує останнього.

Через цінову конкуренцію постачальники впливають на обсяг попиту, підвищуючи або знижуючи ціну. З ростом ціни обсяг попиту зменшується, а при зниженні ціни - зростає. Однак між рівнем ціни і розміром попиту не існує прямої залежності. На одні види товарів при підвищенні цін попит знижується, а на інші - залишаються на колишньому рівні або навіть зростає (наприклад, на товари по відношенню до яких застосовується фактор нецінової конкуренції).

Залежність попиту від ціни дозволяє визначити максимальний її рівень. Разом з тим в умовах цінової конкуренції ціна має тенденцію до зниження (правда, не до безмежного)[4,с.19]. Мінімальний рівень ціни не може бути нижче витрат на виробництво та реалізацію продукції. Різниця між максимальною і мінімальною цінами становить діапазон ціни. Мінімальний рівень ціни не дозволяє постачальнику отримати прибуток. Але ціни на продукцію повинні забезпечувати кожному нормально працюючому підприємству відшкодування витрат і отримання прибутку в розмірах, необхідних для сплати податків, зборів, обов'язкових платежів і утворення фондів споживання і накопичення. В зв'язку з цим постачальник встановлює ціну вище мінімального рівня.

На розмір ціни значною мірою впливають такі зовнішні фактори, як поведінка споживачів на ринку, урядові заходи з регулювання ціноутворення, канали збуту, ціни на сировину, матеріальні та трудові ресурси. Рівень ціни товару багато в чому залежить від ціни на сировину, матеріали і трудові ресурси, вплив яких проявляється через витрати виробництва та обігу (при розробці цін необхідно враховувати прогресивні трудові та матеріальні норми).

Стратегія ціноутворення повинна бути пов'язана з загальними цілями постачальника [7,с.55]. При плануванні цін визначаються цілі ціноутворення, які засновані, на збуті, прибутках і підтримці існуючого положення. Постачальник, орієнтований на високий рівень реалізації або збільшення своєї частки на ринку, використовує цінову стратегію, засновану на встановленні більш низької ціни, ніж у конкурентів. Це дозволяє залучити покупців яким не байдужий розмір ціни, відтіснити конкурентів та в деяких випадках вступити на новий ринок. Втрати прибутку на одиницю продукції компенсуються збільшенням обсягу продажів. Якщо метою постачальника є отримання максимального прибутку, то в цьому випадку він обирає і відповідну ціну, яка забезпечить максимальні доходи і відшкодування витрат в порівняно короткі терміни. Зазвичай використання цього підходу виправдано в тому випадку, якщо існує гарантія відсутності найближчим часом помітної конкуренції на ринку. (Основою даного методичного підходу було узагальнення досвіду роботи російських представництв "Радарс" і "Станкомод" ПАТ "Одеський завод радіально-свердлильних верстатів " у 1990-х рр. на російському ринку металеворізальних верстатів [3].

Зазначена стратегія ціноутворення змінюється, коли на ринку є багато конкурентів або різко змінюються потреби покупця. При цьому постачальник використовує методи зниження цін, щоб протидіяти скороченню збуту. В даний час у зв'язку з підвищенням тарифів на всі види перевезень значну питому вагу в структурі собівартості підприємства-споживача становлять транспортні витрати, які впливають на вибір найбільш раціонального постачальника і встановлення більш оптимальних зв'язків. Поставки виробів по кооперації можуть здійснюватися як самим постачальником, так і споживачем: в першому випадку в ціну підприємства-постачальника включаються транспортні витрати, а в другому - вони сплачуються споживачем [1,с.91].

Значний вплив на конкурентоспроможність постачальника здійснює якість продукції, яку він постачає [6,с.199]. В сучасних умовах особливий інтерес представляє нецінова конкуренція, або конкуренція якості, яка, як відзначають фахівці, приходить на зміну ціновій конкуренції. Це пояснюється дією закону, згідно з яким підвищення рівня потреб зростає необхідність поліпшення якості. В даний час в конкурентній боротьбі за ринки збуту, перемагає той, хто пропонує продукцію більш високої якості (незалежно від ціни).

Якість товару є одним з вирішальних показників конкурентоспроможності. Більш якісний товар, не дивлячись на його високу ціну, відрізняється значною ефективністю в експлуатації або споживанні. Прагнучи встояти в конкурентній боротьбі, постачальники змушені постійно

покращувати якість товарів, які вони виробляють, та розширювати гамму умов поставок і послуг (все це в тій чи іншій формі враховується в ціні, і в кінцевому результаті сплачується споживачем). Тому не можна стверджувати, що в умовах науково-технічного прогресу цінова конкуренція втратила своє значення. При відносній стабільності цін вільна конкуренція проявлялася в зниженні цін, однак в період науково-технічного прогресу в умовах інфляції конкуренція цін виражається в різному ступені зростання цін на аналогову продукцію різної якості.

Зростання споживчих властивостей продукції та розширення сфери послуг призводить до того, що відбувається одночасне і, як правило, нерівнозначне зростання якості і цін (ріст якості випереджає підвищення цін). Таким чином, конкуренція якості є всього лише однією з форм прояву конкуренції цін.

Важливе значення має розробка підприємством-постачальником системи якості як засобу, який забезпечує проведення певної політики і досягнення поставлених цілей в області якості. Політика в області якості є елементом загальної політики в постачальника та дозволяє споживачу скласти уявлення про ставлення постачальника до його запитів і потреб. Політика в області якості може бути сформульована у вигляді принципу діяльності постачальника (довгостроковій цілі), а також конкретних напрямків в області якості. Політика постачальника в області якості повинна бути орієнтована на споживача, так як збігається з його вимогами. Споживачеві потрібна така продукція, яка не тільки перевершує світовий рівень, але й обов'язково задовольняє його певним конкретним вимогам [5, с.330-333].

Рівень якості можливо оцінити за допомогою коефіцієнта якості продукції постачальника за формулою:

$$\text{КЯПП} = 1 - 0,01B_{\text{п}} - 0,1B_{\text{п}} - 0,3P, \quad (1)$$

де $B_{\text{п}}$ – відсоток повернення продукції від контролюючого підрозділу; $B_{\text{п}}$ – кількість випадків браку, які виявлені під час випробувань продукції або розкритих споживачами; P – кількість рекламаций.

Для забезпечення високої якості товару та його конкурентоспроможності важливо не стільки виявлення браку продукції, скільки його попередження (рис.1). Тому необхідно вдосконалювати єдину систему управління якістю товарів. Комплексне системне управління якістю товару здійснюється за участю виробничого відділу, відділу маркетингу, оптових фірм шляхом охоплення процесів виробництва, реалізації та споживання продукції.

Важливий взаємозв'язок процесу з контролем якості, коли виконавець на кожній наступній стадії розробки товару, його виробництва і збуту сприймається як споживач, який оцінює та контролює якість прийнятих

матеріалів, деталей, вузлів і т. д. Всеохоплюючий контроль якості гарантує єдині узгоджені методи і засоби його проведення для всіх виробів, які безпосередньо виготовляються підприємством-постачальником.

Для оцінки виконання договірних зобов'язань використовується коефіцієнт їх виконання, який розраховується за формулою:

$$\text{КДЗ} = \frac{O_{\text{пл}} - O_{\text{нп}}}{O_{\text{пл}}}, \quad (2)$$

де $O_{\text{пл}}$ – плановий обсяг продукції під час заключення контрактів, тис. грн;
 $O_{\text{нп}}$ – недопоставка продукції за договірними зобов'язаннями, тис. грн.

Дотримання договірних зобов'язань з поставок залежить не тільки від виконання плану виробництва, але і від стану запасів готових виробів, недостатній рівень яких може негативно позначитися на договірних зобов'язаннях, а наднормативний - призвести до погіршення фінансових показників діяльності підприємства -постачальника.

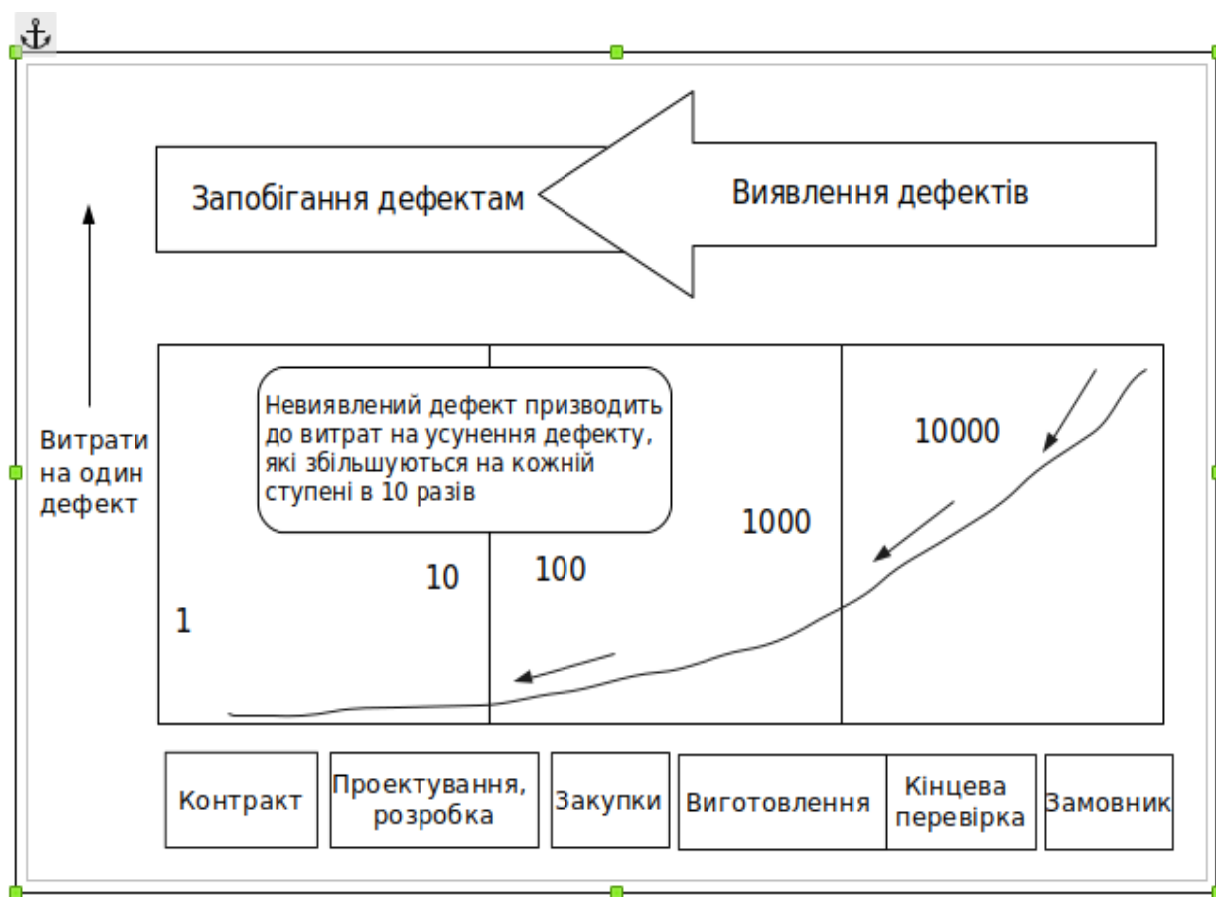


Рис. 1. Правило десятикратного збільшення витрат, які пов'язані з дефектами [2,с.108]

З урахуванням основних факторів, що впливають на конкурентоспроможність, кількісну їх оцінку можна вивести формулу для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності постачальника. При цьому необхідно виходити з таких методичних передумов: в чисельнику формули

повинні знаходитися нормативні (планові) показники даного постачальника, а в знаменнику фактичні показники. Коефіцієнт конкурентоспроможності постачальника визначається з точки зору підприємства-споживача. В цьому випадку вартість продукції постачальника є витратами для споживача. Споживач згоден оплачувати тільки нормативні витрати постачальника. Якщо такі показники, як коефіцієнти якості та виконання договірних зобов'язань знижуються, то фактичні витрати постачальника повинні зростати, тобто фактичні витрати зростають в порівнянні з нормативними, а отже зменшується конкурентоспроможність постачальника.

При визначенні коефіцієнта конкурентоспроможності необхідно виходити з того, що істотним чинником, який впливає на рівень ціни, встановленої постачальником, є ціни конкурентів на аналогічну продукцію. Їх рівень - це відправна точка при визначенні ціни власної продукції.

Коефіцієнт конкурентоспроможності постачальника можливо розрахувати за формулою:

$$\text{ККП}_{ij} = (C_{Hi} + \text{ТВ}_{Hi})/k_{Hi} \cdot k_{gHi} + (C_{ij} + \text{ТВ}_{ij})/k_{ij} \cdot k_{gij}, \quad (3)$$

де: C_{Hi} - нормативна ціна одиниці продукції i -го виду; ТВ_{Hi} - нормативні транспортні витрати на одиницю продукції i -го виду; k_{Hi} - нормативний коефіцієнт якості по i -му виду продукції; k_{dHi} - нормативний коефіцієнт виконання договірних зобов'язань по i -му виду продукції; C_{ij} - ціна одиниці продукції i -го виду по j -му постачальнику; ТВ_{ij} - транспортні витрати на одиницю продукції i -го виду по j -му постачальнику; k_{ij} - коефіцієнт якості по i -му виду продукції j -го постачальника; k_{dij} - коефіцієнт виконання договірних зобов'язань по i -му виду продукції j -го постачальника.

В якості нормативної ціни і транспортних витрат по i -му виду продукції може бути прийнята мінімальна сума $(C_{Hi} + \text{ТВ}_{Hi})$ цих показників у конкурентів, які постачають i -ту продукцію. Нормативні коефіцієнти якості та виконання договірних зобов'язань дорівнюють одиниці. Середній коефіцієнт конкурентоспроможності j -го постачальника можливо розрахувати за формулою:

$$\text{ККП}_{cpj} = \sum_{i=1}^n \text{ККП}_{ij} \cdot S_{ij} / \sum_{i=1}^{i=1} S_{ij}, \quad (4)$$

де n - кількість видів продукції; ККП_{ij} - коефіцієнт конкурентоспроможності по i -му виду продукції j -го постачальника; S_{ij} - вартість i -го виду продукції по j -му постачальнику.

Запропонована методика дозволяє більш об'єктивно визначити кращого постачальника i , в кінцевому рахунку, підвищити ефективність роботи підприємства-споживача.

Література

1. Елементи стандартної моделі сучасної трансформаційної економіки : навч. посіб. / За ред. В. І. Захарченко.- Одеса: Наука і техніка, 2016. – 336с.
2. Захарченко В. И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности: уч. пособие / В.И. Захарченко. – Харьков: Одиссей, 2003. – 384 с.
3. Захарченко В. И. Оценка и анализ конкурентноспособности предприятия/ В.И. Захарченко // Машиностроитель. – 1999. – №11.– С.13–17.
4. Кобринский Г.Е. Методика определения конкурентноспособности поставщиков/ Г.Е. Кабринский // Машиностроитель. – 1996.– №6.– С.19 – 21.
5. Конкуренция, конкурентноспособность, рыночная конъюнктура: уч. пособие / Под ред. В. И. Дубницкого.– Днепропетровск: ГВУЗ "УГХТУ", 2016.– 400с.
6. Криворотов В. В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем: уч. пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина, С.Е. Ерипалов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2016. – 351с.
7. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ, 2017. – 541с.

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ

О.М. Головченко, М.Ф. Головченко

Головними рушійними факторами в проведенні оцінки ефективності роботи некомерційних установ є пошук каналів комерційної активізації, а також оптимальне використання бюджетного фінансування. Другий фактор є більш пріоритетним для більшості установ культури. Якщо раніше установи культури могли собі дозволити задовольнятися незначним фінансуванням, яке виділялося з державного бюджету, то зараз все більше постає питання про скорочення або реорганізації форм участі держави в підтримці закладів культури.

Проблеми економічної ефективності установ культури, їх окупності в останні роки особливо актуальні у зв'язку з погіршенням загальної економічної ситуації в Україні і монетаризації багатьох видів діяльності, які раніше вважалися виключно витратними.

Сьогодні галузь культури все ще сприймається як галузь, яка фінансується виключно за рахунок державного бюджету, а всі спроби оцінити цю сферу робляться виключно з точки зору її господарської діяльності, що цілком виключає облік інших видів ефекту, в тому числі і соціального, що є невід'ємною частиною ефекту, очікуваного від культурної галузі.

Питання визначення специфіки соціальної ефективності висвітлюються в роботах Л.І. Абалкіна, А.І. Архипова, О.О. Барсова, С.О. Вешкурцевой, Б.А. Райзберга, Л. І. Якобсона, М.В. Ільіной та ін. Специфіка підходів до оцінки ефективності діяльності некомерційних організацій розкривається в працях Є. Борисової, Д. Бріггема, Б. Вайсборда, Л. Гапенські, П. Дойля, А.А. Давидова, Б. Рендера, Р. Рассела, К. Хаксевера, Р.Хермана, А. Шліхтера та ін.

Незважаючи на достатню кількість досліджень, присвячених ефективності діяльності некомерційних організацій, слабо відпрацьовані теоретичні питання і методики оцінки ефективності установ культури, які можна реалізувати на практиці. Більшою мірою робиться акцент на економічній ефективності, і не в повній мірі враховується її соціальна складова.

Установи культури в силу специфічних цілей своєї діяльності виділяються рядом особливостей управління, які не дозволяють порівнювати їх діяльність з підприємствами, які мають на меті отримання прибутку. Теоретичні концепції, які присвячені особливостям економіки і управління установ сфери культури, відображають цю специфіку. Серед них можна

виділити теорії «виробництва суспільних благ», «невиконаного контракту», «контролю стейкхолдерів».

Відповідно до теорії «виробництва суспільних благ» американських вчених Д. Шифа і Б. Вайсброда, сфера культури надає населенню різні суспільні блага, споживання яких призводить до таких позитивних результатів, як підвищення культурного, інтелектуального, морального потенціалу суспільства[9].

Доступ до суспільних благ всіх груп населення, незалежно від рівня доходів, не дозволяє в більшості випадків виробникам встановлювати на суспільні блага такі ціни, які забезпечували б прибуток. В результаті доходи від випуску суспільних благ можуть не покривати всіх витрат, пов'язаних з їх виробництвом. В таких умовах вкрай важливим стає застосування фандрейзингу - напрямку менеджменту по залученню і акумулюванню зовнішніх джерел фінансування, таких як благодійні та спонсорські внески, гранти, державні субсидії, тощо[1].

Відповідно до теорії «невиконаного контракту» І. Ілмана і Г. Хансмана, в ряді випадків ринковий механізм не забезпечує ефективного контролю за діяльністю виробників, в зв'язку з чим останні можуть навмисно завищувати ціну, що призводить до погіршення добробуту клієнта. Таким чином, з боку виробника може мати місце порушення звичайних контрактних зобов'язань, що Г. Хансман називає «невиконаним контрактом». У цих умовах споживачі виявляються більш захищеними, якщо вони працюють з некомерційними організаціями. Некомерційні структури законодавчо обмежені в можливостях внутрішнього розподілу доходів між працівниками та повинні спрямовувати отримані кошти на розвиток основної діяльності організації, що контролюється з боку суспільства. Г. Хансман підкреслює, що «перевагою некомерційних виробників є те, що ринковий контроль в них підкріплюється додатковим захистом споживача іншим, більш сильним «контрактом» - офіційним зобов'язанням організації перед суспільством направляти всі свої доходи на розвиток некомерційної діяльності». Це зобов'язання реалізується на практиці за допомогою законодавчого обмеження на розподіл доходів некомерційних організацій серед засновників, управлінського корпусу і персоналу [8].

Концепція контролю стейкхолдерів або громадського контролю (А.Беннер, Б. Гуи і Т. ван Хоміссен, І. Фама та М. Дженсен) [6, с.476] передбачає, що даний контроль, на їхню думку, «сприяє довірі організації, визначає соціальну значимість її роботи і необхідність її фінансування». Соціальна значущість, або соціальний ефект, відображає результати діяльності некомерційної організації, не пов'язані з отриманням матеріальних вигод, а спрямовані на зростання добробуту суспільства. Менеджмент некомерційних

організацій культури також спирається на контроль з боку стейкхолдерів. Як стейкхолдери можуть виступати благодійники, фонди, профспілки, тощо. У більшості випадків контрольні функції стейкхолдерів реалізуються через піклувальні ради в некомерційних організаціях культури.

Однак якою б концепції не дотримувалися дослідники в поясненні специфіки економічної діяльності установ культури, в будь-якому випадку виникає питання оцінки ефективності діяльності установ культури.

Поняття ефективності має кілька значень. Ефективність в сенсі продуктивності, економічності - це показник ефективності діяльності установи культури, який відображає суму вироблення на одиницю витрат. Цей показник виражається у вигляді відсотка від ідеальної продуктивності. Чим менше ресурсів витрачено на досягнення запланованих результатів, тим вище продуктивність. Це поняття нерідко ототожнюють з ефективністю, маючи на увазі економічний її сенс. Наприклад, продуктивність, або продуктивність праці може вимірюватися як кількість обслужених відвідувачів в одиницю часу.

Ефективність в сенсі дієвості - це здатність виробляти ефект (результат) деяких дій, яка не завжди може бути виміряна за допомогою кількісних показників.

Ефективність в сенсі результативності, оптимальності – це здатність виробляти намічений результат в бажаному обсязі, може виражатися мірою фактично виробленого результату до нормативного або запланованого.

У побудові критеріїв ефективності, результативності та якості враховують зміст цільових і ціннісних установок, що задаються організацією, установою культури. У цьому випадку важливим критерієм є виконання установами культури поставлених перед ними завдань, а саме:

1) реалізація державної політики у сфері культури, охорони культурної спадщини, а також державної мовної політики;

2) забезпечення: вільного розвитку культурно-мистецьких процесів; доступності всіх видів культурних послуг і культурної діяльності для кожного громадянина України;

3) сприяння: відродженню та розвитку традицій і культури української нації, етнічної, культурної і мовної самобутності корінних народів і національних меншин;

4) захисту прав професійних творчих працівників та їх спілок, соціальному захисту працівників підприємств, установ та організацій у сфері культури та охорони культурної спадщини, а також споживачів культурного продукту, встановленню контролю за його якістю;

5) загальнонаціональній культурній консолідації суспільства, формуванню цілісного культурно-інформаційного простору, захисту та просуванню високоякісного різноманітного культурного продукту;

б) участь у розробленні та виконанні державних і регіональних програм розвитку культури, охорони культурної спадщини, а також державної мовної політики [2].

Для сфери культури проблема ефективності пов'язана з неможливістю вимірювання кінцевого результату діяльності, тому що для цієї сфери не підходять критерії ефективності матеріального виробництва[7].

Вчені-економісти в сфері управління культурою виділяють кілька видів ефективності, кожен з яких розкриває в найбільш повній мірі ту чи іншу якісну сторону цього складного соціального явища.

На думку Г Тульчинського і Е. Шековой [6, с.485 – 490], розрізняються три основних види ефективності:

- ефективність як відношення витрат до отриманих результатів, що виражає економічність використання коштів і ресурсів - ефективність тим вище, чим менші витрати дозволяють отримати один і той же результат:

$$E = P/P, \quad (1)$$

де E – економічна ефективність,

P – потенційний ефект,

P – ресурсомісткість.

- ефективність – як відношення результату до поставлених завдань, що виражає ступінь реалізації цілей діяльності Z - ефективність тим вище, чим більшою мірою результати відповідають завданням:

$$E = P/Z, \quad (2)$$

- ефективність – як відношення цілей реальним потребам, проблемам, що виражає ступінь раціональності висунутих цілей - ефективність тим вище, чим більшою мірою цілі вирішують реальні проблеми H :

$$E = Z/H. \quad (3)$$

Стосовно до установ культури слід розглядати економічну, соціальну і соціально-економічну ефективність.

Економічна ефективність визначається як результативність діяльності установи культури, що виражається у відношенні отриманих ним доходів до витраченим ресурсам.

Соціальна ефективність - відповідність результатів діяльності установи культури основним соціальним потребам і цілям суспільства, а також інтересам окремої людини. Соціальна ефективність тісно пов'язана з такими поняттями, як «рівень життя» і «якість життя населення». Ці поняття характеризують сукупність умов життя населення країни, зміст і умови праці, житлові умови,

екологічну обстановку, духовну атмосферу і т.д. Соціальна ефективність передбачає, що економічні рішення приймаються на основі - перш за все - соціальних цілей.

Економічна і соціальна ефективність перебувають в тісному взаємозв'язку. Але соціальна ефективність проявляється не відразу, тому вона відбивається на економічній ефективності наступних періодів. Часто ці поняття об'єднують в єдине поняття - «соціально-економічна ефективність», що особливо виявляється природним, коли мова йде про діяльність організацій і установ культури.

Соціально-економічна ефективність – це співвідношення отриманого установою культури соціального ефекту і витрат, які сприяють його досягнення.

Розрахунок ефективності діяльності закладів культури повинен спиратися на нормативно-правові акти, які регулюють діяльність в даній сфері.

Базою для формування національного законодавства у галузі культури, як і для всіх інших галузей виступає Конституція. Питанням культури в Основному Законі України прямо чи опосередковано приділено увагу в ст. 11, 12, 24, 53, 54, 66, 92, 117, 119, 132, 137, 138, 143. Вже з кількості статей Конституції, що стосуються культурного питання вбачається важливість цієї галузі для держави [3].

Наступним за значенням нормативно-правовим актом у сфері культури є Закон України «Про культуру» [5]. Цей Закон визначає правові засади діяльності у сфері культури, регулює суспільні відносини, пов'язані із створенням, використанням, розповсюдженням, збереженням культурної спадщини та культурних цінностей, і спрямований на забезпечення доступу до них.

Ряд законів і нормативно-правових актів також регулює такі важливі галузі державної діяльності, як галузь мистецтв і спеціальної освіти у сфері культури; питання культури у сфері міжнародних відносин; у сфері мовної політики; музейної справи; охорони культурної спадщини; переміщення культурних цінностей; галузь кінематографії, та інші галузі.

Якщо досліджувати проблему оцінки економічної ефективності діяльності закладів культури, не можна не брати до уваги питання фінансування і забезпечення господарської діяльності закладів культури [4].

Стаття 26 Закону України «Про культуру» визначає наступні витрати на утримання закладів культури: кошти державного та місцевих бюджетів; кошти, що надходять від господарської діяльності, надання платних послуг; кошти, одержані за роботи (послуги), виконані закладом культури на замовлення підприємств, установ, організацій та фізичних осіб; доходи від реалізації

продукції майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання; гранти, благодійні внески, добровільні пожертвування, грошові внески, матеріальні цінності, одержані від фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних; кошти, отримані державними і комунальними закладами культури як відсотки на залишок власних надходжень, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з основною діяльністю, благодійні внески та гранти і розміщених на поточних рахунках, відкритих у банках державного сектору; інші не заборонені законодавством джерела.

Стаття 27 визначає додаткову фінансову підтримку діяльності у сфері культури та підкреслює, що з метою залучення додаткових фінансових ресурсів для розвитку культури держава створює сприятливий режим оподаткування фізичним та юридичним особам, які спрямовують свої кошти на розвиток культури. Механізм податкового заохочення підтримки діяльності у сфері культури визначається податковим законодавством України.

Крім того, підвищення ефективності діяльності установ культури можливо лише за умови посилення ролі недержавних інституцій, зокрема, органів місцевого самоврядування.

Активна діяльність місцевого самоврядування якнайкраще сприятиме підвищенню ефективності діяльності установ культури на місцевому рівні.

Концентрація управління культурою на місцевому рівні є логічною хоча б через те, що саме на місцях зберігаються мистецькі традиції, об'єкти матеріальної і духовної культурної спадщини, риси культурної ідентичності та самобутності. Саме місцеві ініціативи так необхідні при розробці інвестиційних проектів культурного розвитку, адже хто як не місцева громада володіє найповнішою інформацією про об'єкти інвестування, зможе найповніше розкрити його привабливість, найефективніше розпорядитися залученими інвестиціями.

На підтвердження даного питання авторами пропонуються до розгляду результати проведеного соціологічного дослідження. Для аналізу і відбору питань, за допомогою яких можна було б оцінити роль органів місцевого самоврядування у підвищенні ефективності діяльності установ культури проведено опитування методом експертного інтерв'ю.

Експертів, що беруть участь в інтерв'ю було поділено на дві групи. У першій групі як експерти залучалися діячі культури; (50 осіб).

Друга група експертів є відвідувачами виставок і інших культурних заходів, що приходять в місті (60 осіб).

За результатами аналізу експертних інтерв'ю можна зробити наступні висновки. Переважна більшість, а саме 76% опитаних фахівців і 92% на перове

місце в ієрархії складових управління культурою на рівні держави висувають фінансування культурної сфери, а на останнє, – керівництво культурним процесом.

68% фахівців і 58% громадян вважають, що на рівні держави відсутнє управління культурним процесом. Більшість фахівців (90%) знайома з основами нормативного регулювання сфери культури, в якій вони працюють, 86 % з них упевнені, що нормативно-правова база у сфері культури вимагає реформування.

Серед громадян ситуація інша: 73% опитаних не знайомі зі змістом законодавства про культуру, проте 83% також упевнені, що нормативно-правова база у сфері культури вимагає реформування.

З системою державного управління у сфері культури знайомі 80% опитаних фахівців. З них 44% опитаних упевнені, що об'єкти культури повинні відноситися до комунальної форми власності, 34% упевнені, що об'єкти культури повинні відноситися до всіх форм власності (державної, комунальної, приватної). При цьому 56% опитаних фахівців працюють в установах культури, що відносяться до державної форми власності, відповідно, переважаюче фінансування (44%) здійснюється з державного бюджету, і 96% опитаних вважають це фінансування недостатнім.

50% фахівців позитивно оцінюють концентрацію управління культурою на місцевому рівні, 72% опитаних фахівців упевнені, що є необхідність в розширенні повноважень органів місцевого самоврядування у сфері охорони культурної спадщини. 52% опитаних фахівців вважають за доцільне проводити реформування культурної галузі в напрямку розширення повноважень органів місцевого самоврядування, 34% – у створенні умов для інвестицій в культурну сферу з боку приватних структур [2].

Таким чином, виходячи з поставлених перед установами культури задач, можна запропонувати наступний алгоритм формування системи показників оцінки соціально-економічної ефективності діяльності закладів культури (рис. 1).

У запропонованій системі в якості одного з показників може розглядатися кількість вільного часу, спрямована індивідом на підвищення свого культурного рівня за допомогою тієї чи іншої установи культури (в якому він провів вільний час з метою підвищення свого культурного рівня).

За результатами проведеного аналізу можна зробити наступні висновки. Оцінка діяльності організацій і установ культури виключно з економічних позицій неприйнятна. Оцінка їх діяльності може бути проведена або з позицій соціальної ефективності як відповідності результатів діяльності установи культури основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої

людини; або з позицій соціально-економічної ефективності як співвідношення отриманого соціального ефекту і витрат, що сприяють його досягненню.

На сьогоднішній день в Україні немає не тільки єдиної розробленої системи оцінки ефективності діяльності установ культури, а й навіть єдиного виробленого підходу до механізму цієї оцінки. В окремих випадках розроблені критерії оцінки ефективності діяльності працівників культури в рамках посадових інструкцій і окремих установ культури. Однак загальна економічна ситуація в країні і світі в цілому і нагальна потреба комерціалізації багатьох видів діяльності, які раніше вважалися виключно неприбутковими змушує впритул підійти до вироблення єдиного підходу до питань оцінки соціально-економічної ефективності установ культури.

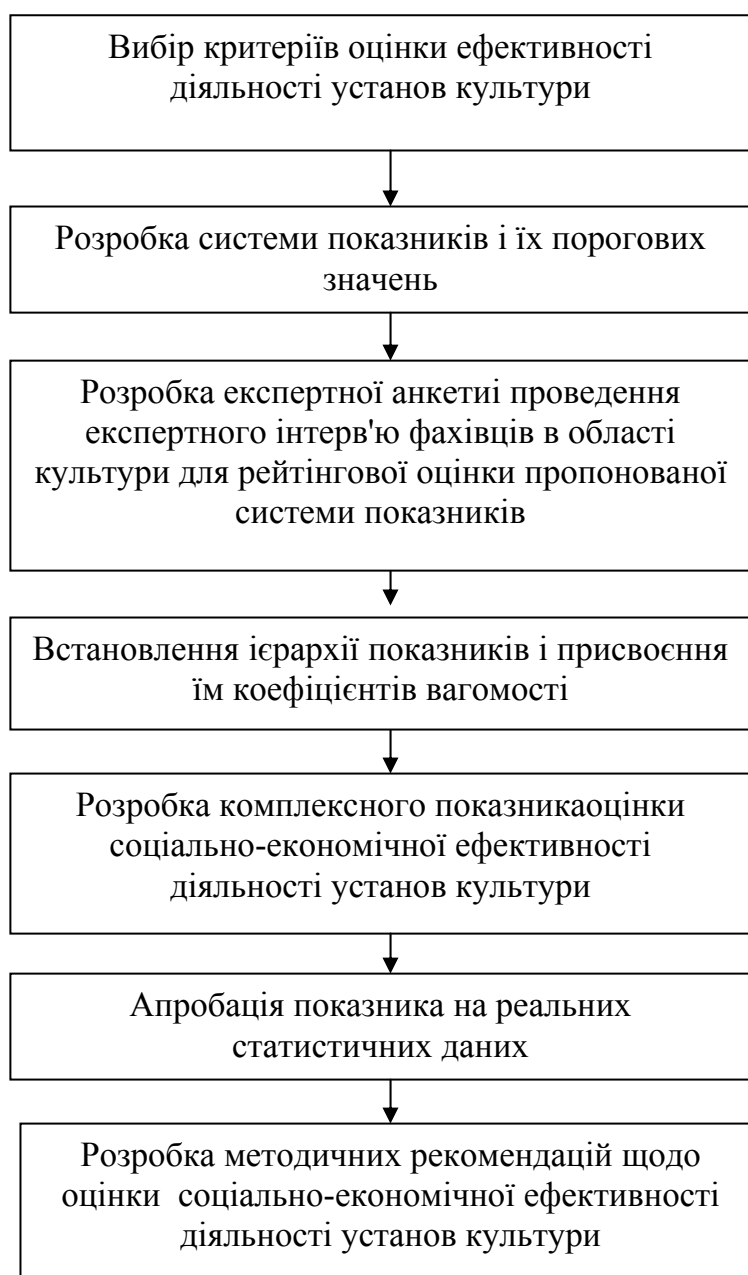


Рис. 1. Алгоритм формування системи показників оцінки соціально-економічної ефективності діяльності закладів культури

Пропонований алгоритм дозволить врахувати специфіку діяльності установ культури, що не націлені на проведення заходів, спрямованих на суто комерційний результат (в цьому випадку ефективність може бути розрахована традиційними методами), і розробити збалансовану систему показників, яка дозволить оцінити соціально-економічний ефект діяльності тієї чи іншої установи культури.

Сучасні моделі взаємодії культури і економіки будуються з урахуванням ефективності культури як фактора суспільного розвитку. У цій взаємодії є велика проблема, яка полягає у відмінності політичних і культурологічних понять, відсутності спільної мови розуміння культури і її артефактів у економістів і людей, включених в систему управління організаціями культури.

Розробка збалансованої системи показників яка дозволить оцінити соціально-економічний ефект діяльності установ культури дозволить перенести проблему в площину «ринкового обґрунтування» і «економічної вигоди», кількісно виміряти результат вкладу професіоналів, які представляють галузь культури, в процес отримання суспільних благ оперуючи актуальними на сьогоднішній день економічними категоріями корисність і окупність.

Література

1. Абанкина И. В. Новые подходы к финансированию культуры и искусства в Нидерландах / И. В. Абанкина. — Культура: управление, экономика, право. — 2006. — № 2. — С. 22–28.

2. Головченко М.Ф. Сучасний стан та шляхи удосконалення реалізації культурної функції Української держави / М.Ф.Головченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Сер. «Юридичні науки». -2014. – Вип. 1. Т.1. – С. 9-14.

3. Конституція України : Прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

4. Кошкина М.В. Экономика культуры и искусства: особенности творческой деятельности в условиях становления рыночной экономики // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 февр. 2017 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 144-151.

5. Про культуру [Електронний ресурс]: Закон України від 14.12.2010 № 2778–VI (Редакція станом на 01.01.2015). – Електрон. дан. (1 файл). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17>. – Назва з екрана.

6. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры: Учебное пособие / Г. Л. Тульчинский, Е.Л. Шекова. 4е изд., испр. и доп. — СПб.: Издательство «Лань»; «Издательство ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2009. — 528 с.

7. Художественный рынок : вопросы теории, истории, методологии / [А.В. Карпов и др. ; науч. ред.: Т.Е. Шехтер] ; С.-Петерб. гуманит. ун-т профсоюзов. - СПб. : СПбГУП, 2004. – 228 с.

8. Hansmann H. The Role of Nonprofit Enterprise // The Yale law journal. – 1990. – N 89. In: Management of Non-profit Organizations / Ed. By M. Sharon. – Dartmouth, 1994.– P. 20.

9. Schiff, J., Weisbrod, B., 1991. Competition between for-profit and nonprofit organizations in commercial markets. Annals of Public and Cooperative Economics 62, 619–639.

НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

У.Л. Гилка

Морські перевезення відіграють вагому роль в економіці країни. Саме на їхню частку доводиться основний обсяг вантажів, які транспортуються учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Для ефективності морських перевезень вирішальне значення має рівень технічного та технологічного розвитку транспортно-логістичної інфраструктури, ключовим об'єктом якої виступає морський порт. У сучасних умовах морський порт являє собою багатофункціональний об'єкт, що забезпечує можливість здійснення інтермодальних перевезень.

На материковій частині України знаходяться 13 державних морських портів зокрема, в Одеському регіоні працюють Одеський, Іллічівський, Білгород-Дністровський порти і порт «Южний»; в Миколаївському регіоні розташовані Миколаївський порт і спеціалізований морський порт «Ольвія». До портів Херсонського регіону належать Херсонський та Скадовський. Також Україна має порти в Азовському регіоні - Маріупольський, Бердянський і три порти на Дунаї - Ренійський, Ізмаїльський та Усть-Дунайський [1]. Поточні дані діяльності портів характеризуються наступними показниками. У 2017 р. шість морських портів показали стабільну динаміку зростання вантажообігу, а кількість морських портів з вантажообігом понад 1 млн. тонн зросла до десяти. Обсяг перевалки імпортованих вантажів у 2017 р. виріс на 29,1% у порівнянні з 2016 р. – до 20,6 млн. тонн, натомість експортних – знизився на 1,4% і склав 98,8 млн. тонн. Обсяг обробки транзитних вантажів збільшився на 14% до 11,8 млн тонн, а загальний обсяг контейнерної перевалки зріс до майже 602 тис. TEU. При цьому найбільше вантажів обробив порт Южний – 41,9 млн. тонн, збільшивши перевалку на 6,6% у порівнянні з 2016 р. Порт Одеса забезпечив 24,1 млн. тонн, Миколаїв – 23,5 млн. тонн і Чорноморськ – 17,6 млн тонн. Загалом у 2017 р. українські морські порти обробили на 1,2 млн тонн вантажів більше, ніж у 2016 р. [2]. За першу половину січня 2018 р. морським портам Дунайського регіону вдалося перевалити 316,5 тис. тонн, що в 5 разів або на 256 тис. тонн більше в порівнянні з аналогічним показником попереднього періоду. Таких результатів Дунайським портам вдалося досягти завдяки наявності стабільної вантажної бази, а також сприятливим погодним умовам — відсутність льоду на річці дозволяє здійснювати судноплавство згідно з

потребами. Зокрема, порт Ізмаїл перевалив 252,8 тис. тонн вантажів, що перевищує минулорічний показник майже в 5 разів, а Ренійський порт збільшив обсяг перевалки в 3 рази, обробивши 63,5 тис. тонн вантажів. В січні-лютому 2018 р. вантажопереробка в морських портах України збільшилася на 4,6% на відміну від 2017 р. За даними Адміністрації морських портів України перевалка імпортованих вантажів збільшилася на 24,4% в порівнянні з минулим роком і склала 3,5 млн т. Що стосується окремих видів вантажів, то перевалка імпортованого вугілля зросла на 26,6% і склала 1 млн тонн, імпортованих рудних вантажів зріс на 8,7% і склав 1,1 млн тонн, імпортованого масла зріс на 89,2% і склав 0,05 млн тонн. Зниження показників відбулося по нафті на 1,8%, що складає 0,08 млн. тонн, і нафтопродуктів на 23,5%, а це 0,07 млн. тонн [3]. Перевалка експортних вантажів в морських портах України склала 14,9 млн. тонн, що на 3,4% менше в порівнянні з 2017 р. Зокрема, зростання експортних показників відбулося по чорних металах до 2,8 млн т (+ 8%), в той час як дещо знизилася перевалка зерна до 5,9 млн. тонн (-1,3%) [2]. Перевалка транзитних вантажів досягла 1,9 млн. тонн, що на 54,1% більше показників 2017 р. Переробка вантажів у контейнерах в морських портах за січень-лютий 2018 року зросла на 7% з обсягом 1592 тисяч. Усього з січня 2018 р. морські порти України обробили 1850 суден, що на 469 одиницю або на 34% більше за аналогічний період 2017 року [3].

Ці останні позитивні зрушення, втім, не компенсують втрати довготривалого попереднього періоду. У той час як обсяги морських перевезень у світі зростають, в Україні роль морського транспорту в економіці після 1990 року катастрофічно падала. Обсяги вантажних перевезень морським транспортом у 2013 р. порівняно з 1990 р. зменшилися в 15,5 раз: із 53 253,3 тис. тонн до 3 428,1 тис. тонн. Питома вага морських перевезень у вантажообігу країни становить 0,15%, а в пасажирських — лише 0,1% [4]. Тобто, нарощування обсягів вантажообігу за останні роки відбувається за рахунок залучення потужностей, які простоювали внаслідок невикористання за попередні роки. Навіть наявні виробничі потужності морських торговельних портів не використовуються повною мірою. Морські порти переважно працюють з експортними вантажами. За даними АМПУ, в 2016 р. експорт становить 76% перероблених вантажів, імпортованих — 12 %, каботажні — 4 %, транзит — 8 %. З кожним роком обсяги транзитних вантажів через морські порти зменшуються. За останні п'ять років транзит через морські порти знизився на 70,8 %. Відсутність замовників навантажоперевезення частково пояснюється програшом у конкурентному змаганні альтернативним портам і маршрутам перевезень [5].

В літературі пропонуються різноманітні заходи із виправлення незадовільної ситуації з діяльністю портів. Наприклад, однією з причин зменшення транзиту вбачають надмірну бюрократизацію в українських портах. Порти-конкуренти – Констанца, Гданськ Новоросійськ, порти Балтики – збільшують вантажопотоки за рахунок спрощення процедур, зниження портових зборів, поліпшення інфраструктури і залучення інвесторів [6]. Також звертається увага на те, що показники роботи приватних причалів і терміналів в рази вище державних: державними портовими операторами в 2016 р. було перероблено 38,4 млн. т (30 % загального обсягу), а приватними портовими операторами на всіх причалах було перероблено 93,3 млн. т (70,8 % загального обсягу). В структурі портового господарства функціонують різні за формою власності (а, отже, і за економічними інтересами) підрозділи, зокрема, оператори, серед яких поряд із державними значну частку становлять приватні стивідорні компанії такі як "Гринтур-Екс", "ГПК-Україна", "Бориваж". Загальна кількість портових операторів в морських портах України в 2014 р. становила 95: від одного у Білгород-Дністровському порту до 13 в Одеському і 17 у Миколаївському портах [1]. Серед державних стивідорних компаній найбільшою є ДП «Морський торговельний порт «Южний», в якому за 2016 р. обробили близько 15 млн. тонн різних вантажів. Однак показники його роботи значно гірші, ніж у приватної компанії «ТІС», яка понад п'ять років є найбільшою стивідорною компанією в морських портах України. Вища ефективність приватних компаній обумовлена, зокрема, наявністю більш кваліфікованих кадрів на відповідальних постах, кращою мотивацією до пошуку вигідних контрактів та отримання фінансових результатів, більш ефективною організацією праці та управління підприємствами, гнучкістю і швидким реагуванням на потреби ринку [7].

Нагальною проблемою багатьох портів є втрати глибин внаслідок природних причин. Щоб мореплавство було безпечним, у портах мають цілорічно підтримувати необхідну глибину. Недостатні глибини є однією з причин, чому великі судна оминають порти. Наприклад, внаслідок дефіциту коштів в останній рік не проводилося днопоглиблення в Маріуполі та Бердянську. Існує висока вірогідність, що глибини в цих портах упадуть до 7 метрів, що призведе до значних утрат економіки двох портів прифронтових регіонів. Наразі обидва великі порти Азовського моря працюють далеко не на повну потужність: в порту Маріуполя запровадили чотириденний робочий тиждень, схожа ситуація в Бердянську. У Миколаївському порту нарешті почалися роботи з експлуатаційного днопоглиблення акваторії порту і на причалах, які не проводилися більше 5 років [8].

Більш вагомими видаються технічні проблеми українських портів, що представлені в проекті „Транспортні стратегії України до 2020 року”. Зокрема зазначається, що порти за якісними і технічними характеристиками, такими як глибина, способи перевантаження та зберігання, технічний стан причалів і устаткування, рівень автоматизації та комп’ютеризації, перебувають на рівні 1980–90-х рр. Парк порталних кранів морських портів України становить 591 одиницю, але 95 % з них відпрацювали свій нормативний термін, їх середній вік по галузі – 27,8 року, що перевищує український стандарт (12 років) і німецький стандарт (25 років для деяких типів німецьких кранів) [9]. Дані щодо термінів експлуатації причальних споруд подані в таблиці 1. До того ж, близько 70% кранів використовуються в портах з коефіцієнтом нижче 0,2; 30–35 % – нижче 0,1–0,15, тобто зі значним недовантаженням. Таким чином, понад 50% основних фондів галузі фактично не працює і не дає прибутку. За результатами експертних обстежень до 90 % кранів вимагають проведення термінового ремонту, що потребує до 3 млн. у.о., витрати на капітально-відновлювальний ремонт становитимуть 14 млн. у.о. (198 кранів), на модернізацію – 30 млн. у.о. (50 кранів). До 2020 р. планується списання гранично зношених 59 кранів, тобто 23 % парку, що зумовлює потребу в значних інвестиціях на його поповнення [9, 10]. В таблиці 1 наведені дані щодо термінів експлуатації гідротехнічних споруд по філіях ДП «АМПУ» [11].

Таблиця 1

Кількість гідротехнічних споруд, які обліковуються на балансах філій ДП «АМПУ»

№№	Філія ДП «АМПУ»	Кількість причальних споруд	Кількість причальних споруд віком більше 25 років	
			одиниць	у %
		одиниць	одиниць	у %
1	Білгород-Дністровська	10	10	100
2	Бердянська	15	10	67
3	Ізмаїльська	27	25	93
4	Іллічівська	28	26	93
5	Маріупольська	22	19	86
6	Миколаївська	22	19	86
7	Одеська	56	39	70
8	«Октябрьск»	7	7	100
9	Ренійська	37	35	95
10	Скадовська	8	5	63
11	Херсонська	13	9	70
12	Южний	17	9	53
		Всього	262	213

Актуальним є завдання формування виробничого потенціалу портів шляхом оновлення парку портових кранів для забезпечення вантажообігу та подальшого зростання пропускної спроможності морських портів України, що напряму впливає на рівень їх конкурентоспроможності [12]. З огляду на особливості географічного положення портів і пропозиції по перспективній вантажній базі, можна позначити два принципових напрями розвитку морського порту. Перший - це реконструкція причалів зі збільшенням глибин і навантажень для прийому і обробки сучасних суден; другий - створення нових перевантажувальних комплексів. За другим напрямом можливо застосування принципово нових технологій, які ще не знайшли місця у вітчизняній практиці. Зокрема, у світовій практиці, починаючи від 1980-х рр. сформувався та інтенсивно розвивається новий напрямок в портовому кранобудуванні – створення мобільних портових кранів, головною перевагою яких є можливість бути в потрібному місці в потрібний час. В залежності від технології вантажних робіт та підходу суден мобільний кран переміщується з причалу на причал, працює в тилу, на складі, за рахунок чого коефіцієнт використання досягає 0,8 і вище, результатами чого є швидка окупність, значний прибуток, зниження кількості кранів в порту, висока фондовіддача.

Українські порти в усі часи були і залишаються привабливими для потенційних інвесторів. Це пов'язано з великим транзитним потенціалом України, адже через територію нашої країни проходять головні транспортні коридори, в тому числі і морські. Ще однією причиною привабливості українських портів для інвесторів є їхня широка спеціалізація. Адже Україна має порти з різноманітною спеціалізацією від вантажів до пасажирів, від сировини до готової продукції, від продуктів харчування до сировини промислових підприємств.

Проблемою є хронічна неспроможність інвестування як з боку держави, так і самих портів, тому ініціативи з активізації вільних економічних зон та розгортання концесійних проектів слід сприймати як стратегічно важливі.

На цей час в Одеській області діють дві вільні економічні зони - «Рені» і «Порто-Франко», що дає гарні шанси для розвитку ВЕЗ «Рені» і залучення клієнтів та інвесторів, зацікавлених у бізнесі з країнами Придунав'я. У жовтні 2013 р. Європейська комісія презентувала новий підхід до розвитку транспортної інфраструктури в ЄС, головна мета якого — створення транс'європейської транспортної мережі (TEN-T). Проблема України в тому, що, маючи всі можливості для інтеграції в європейську транспортну систему, вона їх не використовує. Навпаки, невиправдано

високі тарифи в портах, надмірність перевіряючих і контролюючих служб і, як наслідок, високий рівень корупції роблять український морегосподарський комплекс неконкурентоспроможним.

Концесії ефективно застосовується у міжнародній практиці більше ста років. За даними Світового банку, в країнах, що розвиваються на частку концесій зараз доводиться до 70% контрактів, які держава укладає у сфері транспортної інфраструктури (залізниці та автомобільні дороги, морські та аеропорти). На сьогодні концесійні договори укладаються в чотирьох десятках країн, включаючи Францію, Німеччину, США, Великобританію, Італію. Для України концесії необхідні тому, що в осяжному майбутньому в держави не знайдеться ні коштів, ні необхідного управлінського ресурсу для приведення в порядок ряду критично важливих для економіки галузей.

Проте, якщо в Україні запроваджувати концесії портів за нинішніми законами, то виникають потенційні ризики, оскільки можливі маніпуляції з формулою підрахунку концесійного платежу. У світі прийнята наступна схема: що більше концесіонер інвестує в об'єкт, то меншим є розмір концесійних платежів і навпаки. Метою такої схеми є збільшення віддачі об'єкта завдяки якості активу. Але в Україні концесійна ставка прив'язана до коефіцієнта фондівіддачі (коефіцієнту обороту основних засобів): що нижча фондівіддача, то нижча концесійна плата. За бажання знизити фондівіддачу достатньо лише завищити балансову вартість основних фондів, що передаються у концесію. Крім цього, глава Фонду державного майна України пропонує скоротити на законодавчому рівні максимальні терміни концесії (наприклад, в Європі ці терміни не 50, а 15-20 років) та дозволити передачу в концесію виключно терміналів. На цей час Міністерство інфраструктури України підготувало документацію на пілотні проекти щодо передачі морських портів у концесію. У першу чергу це стосується стивідорної компанії "Ольвія", Херсонського торговельного порту і поромної переправи з морського торговельного порту "Чорноморськ" [13].

Вищезазначені та інші пропозиції, що представлені в літературі, за своїми ефектами сприяють посиленню конкурентоспроможності портів, однак вони не мають впорядкованого систематизованого характеру. До того ж їх складно порівнювати між собою за силою впливу на конкурентоспроможність.

Ця проблема має не тільки теоретичне, але й конкретне практичне значення. Зрозуміло, що будь-який порт за наявності необхідних ресурсів волів би реалізувати максимально можливий комплекс заходів з підвищення ефективності діяльності та посилення конкурентоспроможності, однак на заваді стають реальні обмеження, перш за все, фінансові. Тому постає проблема вибору, а саме, за якими критеріями із потенційно можливого набору заходів з

урахуванням обмежень фінансових, матеріальних та інших ресурсів обрати найбільш ефективні варіанти. Критеріїв може бути досить багато, але серед головних пропонується визначити три, за допомогою яких можливо робити вибір проектів з посилення конкурентоспроможності на стратегічному рівні: обсяг витрат на проект, час реалізації проекту і рівень його складності. Для попереднього відбору проектів достатньо мати якісні вимірники критеріїв, як це подано на рисунку 1. Зазначені три критерії взаємопов'язані, бо зрозуміло, що масштабні інвестиційні проекти мають високий рівень складності, довгий термін реалізації (5 – 10 років) і потребують значних фінансових витрат. На противагу масштабним проектам можуть реалізовуватися менш складні проекти, приклади яких представлені в таблиці 2 (стовпчик 2). В таблиці 2 (стовпчик 1) показано, що потенційно можливі проекти можна ідентифікувати за допомогою різних комбінацій значень трьох запропонованих критеріїв згідно позначок на рис. 1.

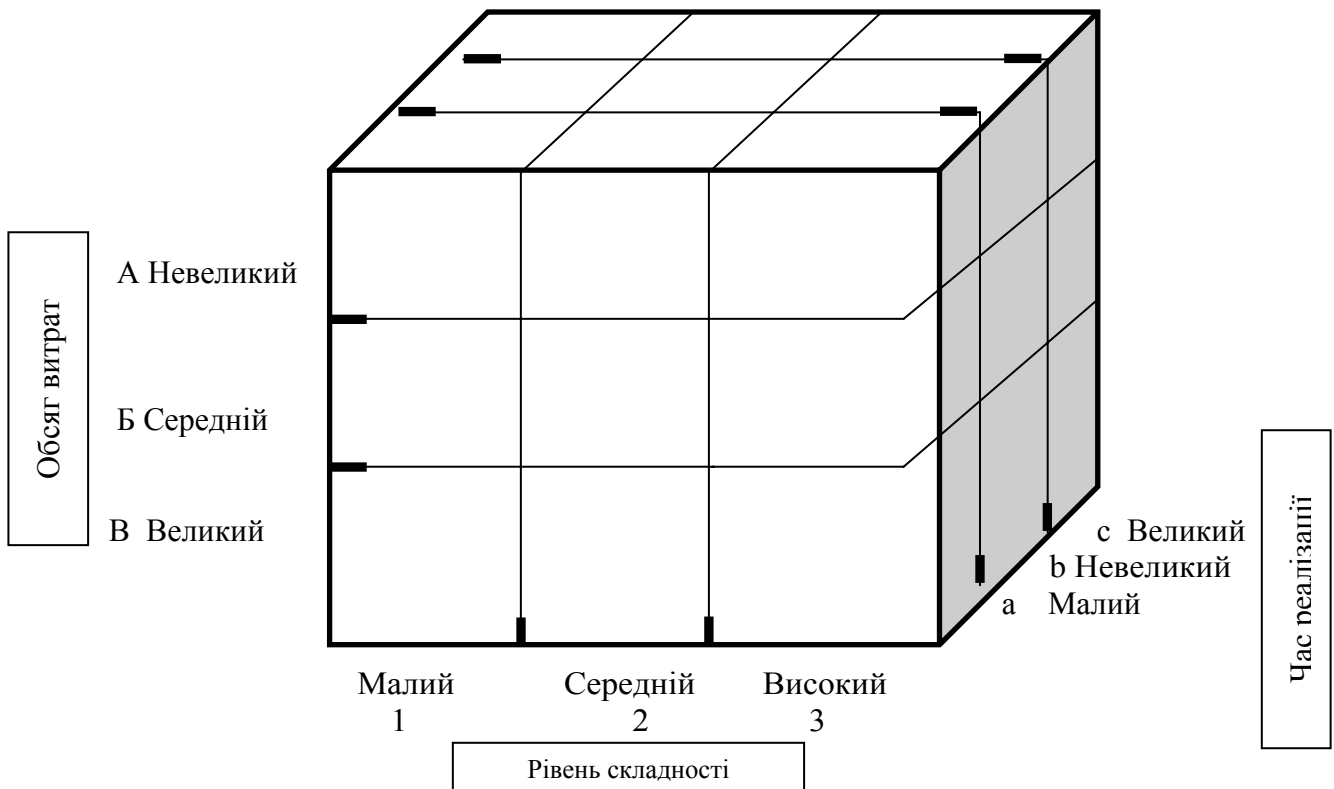


Рис.1. Критерії оцінки варіантів напрямів посилення конкурентоспроможності

У стовпчиках 3 і 4 таблиці 2 наведені відносні величини ефектів, на які можна спиратися при прийнятті рішень з вибору проектів, які, наприклад, передбачені Стратегією розвитку морських портів України до 2038 року [14]:

Таблиця 2

Порівняльна оцінка отримання ефекту від реалізації різних варіантів напрямів посилення конкурентоспроможності портів

Варіант напрямку посилення конкурентоспроможності (згідно рисунку)	Приклади можливих проектів	Відносна величина ефекту	Кількісна інтерпретація ефекту (за 10 бальною шкалою)
1	2	3	4
A1a	Оптимізація структури персоналу	невеликий	2
...			
B2b	Модернізація перевантажувальних комплексів	значний	4
...			
B3c	Інвестиції в основні фонди	масштабний	8
...			
Одночасна реалізація кількох проектів	- Інвестиції в основні фонди на новій технологічній базі - Модернізація перевантажувальних комплексів - Оптимізація структури персоналу	Комплексний, максимальний	до 10

- залучення щонайменше 500 млн. дол. США у середньостроковій перспективі з боку приватного сектору у перепрофілювання існуючих потужностей державних підприємств галузі на такі, що відповідають сучасним технологіям, зокрема в процесі їх приватизації;

- створення та модернізація щонайменше 15 додаткових глибоководних причалів (з осадкою від 15 метрів) для приймання суден типу “Panamax”, “Capesize”;

- розширення та збільшення пропускної спроможності судноплавних каналів;

- введення в експлуатацію нових та модернізованих перевантажувальних комплексів загальним обсягом не менше 100 млн т. на рік, що забезпечить загальну пропускну спроможність морських портів в обсязі близько 300 млн. т.;

- підвищення мінімального рівня ефективності використання перевантажувальних комплексів в морських портах до 70 відсотків, що в

короткостроковій перспективі забезпечить показник вантажопереробки обсягом не менше 165 млн. т. на рік;

- провадження морськими портами інноваційної діяльності шляхом застосування новітніх технологій, здійснення заходів з ресурсозбереження.

Перспективи України спираються на наступні конкурентні переваги портової галузі у Чорноморсько-Азовському басейні:

- вигідне географічне розташування морських портів на перетині транспортних коридорів для забезпечення транзитних вантажопотоків у напрямку Європи, Азії та Близького Сходу, із пропускнуою здатністю близько 100 млн. тон на рік (в т.ч. більше 2 млн TEU);

- близькість портів до центрів споживання і виробництва продукції та формування масових вантажів;

- наявність вільних територій для перспективного розвитку морських портів;

- наявність глибоководних підходів та достатніх потужностей з обробки та зберігання вантажів широкої номенклатури в режимах експорту, імпорту, транзиту і каботажу;

- пряме залізничне сполучення із сусідніми країнами;

- можливість трансшипменту для транспортування вантажів по р. Дунай з/до країн Європейського Союзу, що мають морські порти на р. Дунай;

- високий потенціал портів із обробки вантажів чорних металів, вугілля, залізорудного концентрату та зернових вантажів, що є основними статтями зовнішньої торгівлі України.

Література

1. Порти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sifservice.com/ru/informatsiya/porty-ukrainy/morskie-porty/>.

2. Українські морські порти збільшили вантажопереробку на 4,6% [Електронний ресурс] // Журнал Landlord, 9 березня 2018. – Режим доступу: <http://landlord.ua/ukrayinski-morski-porti-zbilshili-vantazhopererobku-na-4-6/>.

3. Менше нафти, більше масла: в Україні активизувалась робота морських портів [Електронний ресурс] // Газета «Сьогодні», 9 березня 2018. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/menshe-nefti-bolshe-masla-v-ukraine-aktivizirovalas-rabota-morskih-portov-1120967.html>.

4. Гриневецький С. Чи утримає Україна свої позиції на Дунаї [Електронний ресурс] // Газета ДТ, 16 січня 2014. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/chi-utrimaye-ukrayina-svoyi-poziciyi-na-dunayi.html>.

5. Жилін М. Дослідження сучасного стану морських торгових портів України [Електронний ресурс]. / М. Жилін // Економічні інновації: Зб. наук. пр. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. – Вип. 60. Т. I. – С. 111-120. – Режим доступу: [file:///C:/Users/hp/Downloads/ecinn_2015_60\(1\)16%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/hp/Downloads/ecinn_2015_60(1)16%20(1).pdf).
6. Чекаловец В. Морские торговые порты Украины в рыночных условиях [Электронный ресурс]. /В. Чекаловец., С. Крыжановский // Порты Украины. – 2005. – №6. – Режим доступа: <http://www.blackseatraas.com/article.php?articleID=169>.
7. Хомякова Н.И. Морской грузовой транспорт Украины: структурно-динамический анализ и тенденции изменения [Электронный ресурс] / Н.И. Хомякова // Современныенаучныеисследованияииновации.–2015.–№ 4. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/51115>.
8. Ильницкий К. Все порты и терминалы Черноморо-Азовского бассейна / К. Ильницкий // Порты Украины. – 2013. – №3. – С. 54-55.
9. Потапова Н.М., Оніщенко В.В. Перевантажувальні комплекси портів як основа підвищення їх конкурентоспроможності // Reporter of the priazovskyi state technical university section: economic sciences, 2017, Issue 33.
10. Щербаков Д. Порты Украины: жажда роста [Электронный ресурс] / Д. Щербаков // Информационный портал «Транспортный бизнес». – Режим доступа: http://www.tbu.com.ua/articles/porty_ukrainy_jajda_rosta.html.
11. Фінансовий план державного підприємства «Адміністрація морських портів України» на 2016 рік [Електронний ресурс] // Сайт Міністерства інфраструктури України. - Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/news/23797.html>.
12. Гилка У.Л. Возможности застосування нових методичних підходів до аналізу діяльності морських портів. Водний транспорт: зб. наук. пр. Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного. – К.: КДАВТ, 2015. – №2(23). – С.116-121.
13. Пілотні концесійні проекти у секторі морських портів України [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичні матеріали SPILNO Міністерства інфраструктури України, 2017. - Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/files/Roundtable%20Presentation%20v03%20UKR.pdf>.
14. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspa.gov.ua/perspektivnij-plan-rozvitku-galuzi-do-2038-roku>.

ВИЗНАЧЕННЯ І ОЦІНКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІД ЧАС ПРОСУВАННЯ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

В.І. Захарченко, Д.А. Родіонов

У ринковій економіці конкурентоздатність є вирішальним фактором комерційного успіху продукції. Це багатоаспектне поняття, що означає відповідність продукції і ринковим умовам, і вимогам споживачів, і різним умовам її реалізації, та рівню витрат споживача за період експлуатації.

Під конкурентоздатністю продукції слід розуміти процес активного суперництва між продавцями певного продукту в погоні за перемогою та збереженням купівельного попиту на їх пропозицію [2, с 209].

Поняттю «продукція» відповідає усе те, що може задовольняти потребу та пропонується ринку з метою привернення уваги, придбання, використання чи споживання. У продукції можна виділити дві основні ознаки: вона, по-перше, задовольняє чийсь потребу, та, по-друге, створюється виробником для продажу (обміну). При цьому істотного впливу не має той факт, чия потреба задовольняється: окремого індивіда, групи осіб, суспільної чи іншої організації, тощо. У цьому ж сенсі припускається, що продукція не обов'язково повинна мати «матеріальний зміст» (модель, прототип, виріб, зразок, тощо). Це можуть бути різні роботи (монтажні, пусконаладжувальні, дослідно-конструкторські, тощо) та різні послуги. В даний час у нашій країні закріплено поняття підприємницької діяльності – як діяльності, що здійснюється господарськими суб'єктами на свій ризик для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг із ціллю отримання прибутку та задоволення громадських потреб.

Відмінна особливість продукції у ринковому розумінні – те, що «це не те, про що детально розповідає інженер, а те, що підспудно вимагає від нього споживач» [1, с.7]. Подібний аналіз покликаний перш за все виявити ті властивості продукції, яким покупець та споживач надають перевагу, та при цьому враховувати той факт, що різні групи споживачів однієї та тієї ж самої продукції можуть пред'являти до неї різні за своїм характером вимоги. Те, що потрібно конкретному кінцевому споживачеві у сенсі властивостей та особливостей продукції, для виробника та продавця складається у поняття конкурентоспроможності продукту чи товару, та задача продуценту – досягти відповідного запиту конкретного ринку та конкурентних потреб її рівня [7, с.136 –137].

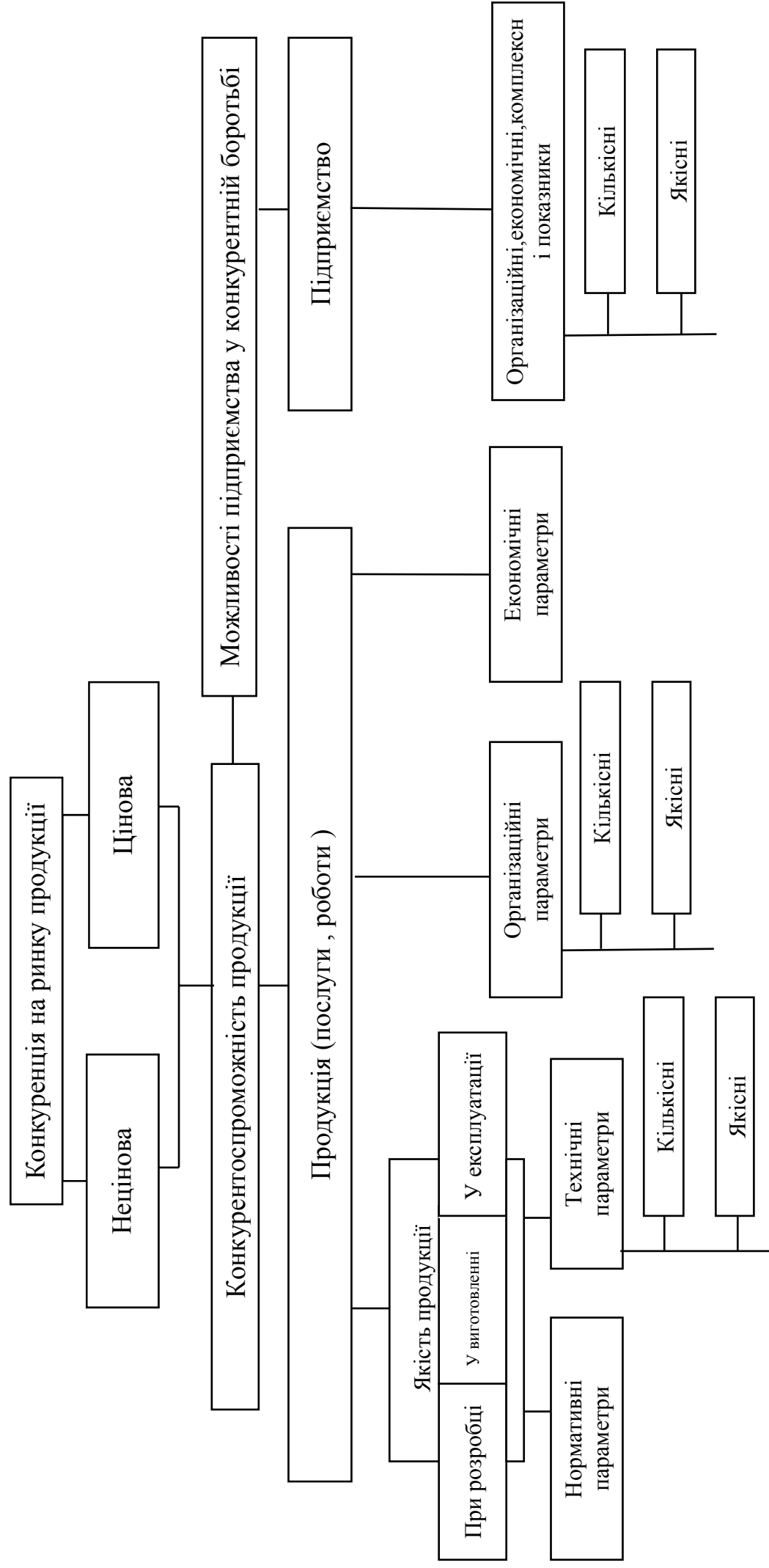


Рис.1. Зміст поняття «конкуренція», «конкурентоздатність» і «якість»
 (узагальнено на основі [6, с.11, 18-19, 55-57, 76-78; 8, с.302])

У ряді випадків для успішної підприємницької діяльності це не обов'язково повинен бути найвищий технічний рівень чи рівень світових стандартів. Може бути ситуація, коли виріб, що відповідає з технічної точки зору світовим зразкам, не знаходить активного збуту на конкретному ринку, тобто не має належної конкурентоздатності. Поняття конкурентоздатності продукції дуже ємне і багатогранне та не може бути зведено тільки до техніко-економічних показників виробу [6, с.57]. Конкурентоздатність продукції – це сукупність характеристик продукту та супутніх його продажу та споживанню послуг, що відрізняють його від продуктів-аналогів за ступенем задоволення потреб споживача, за рівнем витрат на його придбання та експлуатацію. Це здатність товару відповідати очікуванням споживачів, здатність продукції бути проданою (рис. 1).

Якість продукції є основною складовою її конкурентоздатності. При визначенні якості продукту слід намагатися виділити найкращі властивості продукції для споживача. Слід мати на увазі, що надати усі бажані властивості продукції майже неможливо, до того ж це не має сенсу із точки зору вимог конкретних сегментів ринку, а також із точки зору забезпечення ефективності підприємницької діяльності фірми загалом. Якість включає до себе безліч компонентів. Перш за все до них відносяться техніко-економічні показники якості продукції, а також якість технології її виготовлення та експлуатаційні характеристики. Показники призначення продукції, надійності та довговічності, трудомісткості, матеріаломісткості, наукомісткості – визначальні у цьому ряді.

За останні роки усе більшого значення набувають такі властивості і характеристики продукції, як екологічні, ергономічні, естетичні. Екологічні показники характеризують відповідність товару вимогам захисту довкілля та ґрунтуються на раціональному та дбайливому природокористуванні. Ергономічні пов'язані з урахуванням властивостей та особливостей людського організму та покликані дотримуватися гігієнічних (освітленість, токсичність, шум, вібрація, запиленість та ін.), антропометричних (відповідність форми та конструкції виробу розмірам та конфігурації людського тіла), фізіологічних, психологічних та інших вимог. Естетичні показники визначають зовнішню форму та вид продукції, її дизайн, привабливість, виразність, емоційність впливів на споживача тощо.

При визначенні рівня якості продукції варто враховувати нормативні складові: відповідність продукції обов'язковим стандартам якості, прийнятим у законодавчому порядку у країнах-партнерах, куди передбачається її постачати.

Це особливо важливо у зв'язку з тим, що сам по собі факт невідповідності виробу, що випускається, прийнятим на конкретному ринку стандартам якості знімає питання про можливість постачання та зводить нанівець усю решту

роботи по підвищенню рівня якості виробу. Таким чином, при плануванні виходу на новий ринок у першу чергу слід отримати інформацію щодо затверджених у законодавчому порядку чи прийнятих у торгівельній практиці стандартів якості та врахувати їх у роботі з вдосконалення продукту. Особливого посилення підлягають у теперішній час у більшості країн стандарти якості, що забезпечують екологічну чистоту, високий ступінь уніфікації продукції, заходи безпеки та захисту здоров'я людини.

Важливим критерієм визначення якості виробу та відповідно його конкурентоспроможності є забезпечення патентної чистоти та патентного захисту товару. Патентна чистота забезпечується, якщо оригінальні технічні рішення, що використані при виробництві даного товару, здійснені тільки розробниками підприємства-виробника чи основані на придбаній у інших фірм відповідній ліцензії та не підпадають під дію патентів у конкретних країнах. За наявності ліцензійної угоди, що дозволяє виробляти продукцію за даною технологією, підприємство-виробник може її виробляти для продажу, як правило, тільки на своєму внутрішньому ринку, якщо в угоді не було спеціально обумовлено право постачання товарів на експорт. Якщо у будь-якій країні даний товар запатентований не нашою фірмою, ми не можемо його там продавати, – в іншому випадку підприємство буде піддано суворому штрафу.

Відсутність патентної чистоти робить продукцію неконкурентоспроможною на відповідному ринку та слугує серйозною перешкодою до розвитку експортної діяльності.

Окрім якості конкурентоздатність включає до себе маркетингову та комерційну складові, що у сукупності являє собою ціну продажу та ціну придбання продукції. Маркетингова складова відображає переваги чи недоліки у рівні конкурентоздатності продукції за характером та якістю досліджень ринку та запитів кінцевих споживачів, ступеню ефективності роботи з просування продукції на ринок, стимулюванню продажів, рекламної діяльності, обліку життєвого циклу продукції, правильності вибору цінової стратегії, раціональності формування збутової мережі і каналів товароруку та ін. Комерційна складова конкурентоздатності свідчить про якість комерційної роботи у порівнянні з підприємствами-конкурентами та включає до себе рівень компетенції у підготовці та проведенні перемов та укладанні торгівельної угоди, у виборі форм та методів постачання продукції, встановленні умов контракту, зокрема, визначенні ціни товару, його якості, способів задоволення можливих рекламаций, узгодженні умов та форм платежу, термінів та умов постачання продукції, технічного обслуговування, тощо.

В умовах ринкової економіки оцінка конкурентоздатності пропонованої споживачам продукції є необхідним етапом у процесі управління

підприємством. Рівень конкурентоспроможності визначає відміну аналізованої продукції від продукції конкурентів, що наявні на даному ринку, а також тих, що прагнуть потрапити на нього, за ступенем задоволення конкретної потреби та по витратах на її задоволення. Для визначення цього показника необхідно мати інформацію про сумарний корисний ефект від розробки, експлуатації, збуту та обслуговування розглянутих та порівнюваних видів продукції, про повні витрати на усіх етапах їх життєвого циклу, включаючи витрати, що пов'язані із впливом на соціальну сферу та довкілля.

Збір такої інформації досить трудомісткий та коштовний. Особливі труднощі виникають при оцінці рівня конкурентоздатності перспективних розробок чи імпоротної продукції, що вперше з'явилась на ринку. Таким чином, при використанні традиційних підходів до розрахунку рівня конкурентоспроможності продукції виникають серйозні проблеми зі збором необхідної інформації. З метою оцінити рівні конкурентоздатності пропонованої споживачам конкретного ринку складної верстатної продукції, пропонується метод експрес-аналізу, котрий може бути застосований у широкому діапазоні умов при порівняно невеликому обсязі вихідних даних.

Сутність методу полягає у наступному. У сучасних умовах продукція машинобудування перетворюється у систему обслуговування певної громадської потреби, наприклад, продається не окремий верстат, а верстатне обладнання із сервісом, тобто, із відповідним консультативним, технічним та ремонтним обслуговуванням [3, с.78]. Отже, необхідно аналізувати конкурентоспроможність продукції як системи обслуговування потреби та розглядати показники якості такої системи. При цьому необхідно розглядати усе різноманіття показників конкурентоспроможності, серед котрих – показники надійності, технологічності, ергономічності, безпеки, призначення, а також економічні показники та інші витрати, що пов'язані зі збутом, експлуатацією та обслуговуванням. Також визначаються показники конкурентоздатності усієї системи обслуговування певної громадської потреби.

Отже, попередня оцінка рівня конкурентоздатності продукції може бути зроблена на підставі зіставлення ціни продукції у певний період часу на ринку, що розглядається та показників конкурентоспроможності, що визначають споживчий ефект [4, с.18 –19].

Розглянутий метод полягає у виконанні наступних послідовних дій.

Здійснюється відбір n найбільш значущих для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції показників: k_{ij} , де $i=1, \dots, n$ – індекс показника конкурентоспроможності, j – індекс виду продукції. Відбір може проводитися як одноосібно, так і з залученням інших експертів. Для відбору можуть використовуватись методи збору та обробки думок експертів.

Збирається інформація щодо вироблених показників якості для порівнювальних видів продукції.

Проводиться перетворення показників конкурентоздатності k_{ij} у безрозмірні величини k_{ij} одним з можливих способів. При перетворенні найкращому значенню показника конкурентоздатності повинно відповідати більше значення безрозмірного показника.

Для кожного з обраних показників конкурентоспроможності оцінюється його важливість із точки зору оцінки загального рівня конкурентоспроможності продукції. Оцінка важливості показників проводиться або одноосібно, або із залученням інших експертів.

Для кожного з обраних показників конкурентоспроможності одним з можливих способів визначається ваговий коефіцієнт m_i , котрий є пропорційним до важливості даного показника для оцінки рівня конкурентоздатності продукції. Для кожного з обраних видів продукції здійснюється підсумовування добутоків безрозмірних значень показників конкурентоздатності на відповідні вагові коефіцієнти.

У процесі представленого дослідження було також проведено анкетування спеціалістів верстатобудівництва з метою оцінки важливості розглянутих показників конкурентоздатності верстатів, обчислені суми зважених показників конкурентоздатності та ціни одиниці зваженої конкурентоздатності для вітчизняних моделей та найближчих конкурентів на закордонному ринку металоріжучого обладнання. Результати розрахунків представлені у таблиці 1.

Радіально-свердлильний верстат мод.2A554 виробництва ПАТ «ОЗРСВ» хоча і є за ціною найдорожчим середі порівнюваних (та й маса у нього більше ніж у аналогів), проте, є «найкупуємим». Він добре відомий спеціалістам. Дана модель, певною мірою, за роки свого існування стала досить відпрацьованою. Ця модель стала у жорстких умовах ринку «дойною короною» для такого відомого у світі виробника металоріжучого обладнання як ПАТ «ОЗРСВ». Відповідно він має ціну одиниці зваженої конкурентоздатності більш низьку, ніж у конкурентів, поступаючись тільки зробленому на його базі ОС-3990. Але останній є спеціальним.

Аналіз результатів застосування експрес-методу показав, що оцінка рівня конкурентоздатності конкретних моделей верстатів, котра отримана з його допомогою, співпадає з оцінкою, зробленою провідними спеціалістами галузі та споживачами [5,с.80]. Запропонований метод не може замінити повного дослідження конкурентоздатності, але є ефективним інструментом в умовах обмежених ресурсів, виділених на виконання подібних досліджень.

Таблиця 1

Оцінка конкурентоспроможності радіально-свердлильних верстатів на
закордонному ринку

Параметри верстату	Модель, виробник					Значення показника K_{ij}
	БОЛ 20-40	ГР-512	ГР 516	2А55	ОС-3900	
	На Півн. Корею	Румунія		Україна		
Діаметр свердління макс. по сталі 45, мм	40 – 50	50	50	50	50	-
Виліт шпинделя (відстань від осі до утворюючої колони, макс.), мм	1340	1250	1252	1600	1250	0,4
Потужність двигуна головного руху, КВт	3,0	4,1	4,1	5,5	5,5	0,8
Кількість ступенів частот обертання шпинделя	12	18	18	24	24	0,3
Кількість подач	8	8	8	24	24	0,3
Маса верстата, кг	3800	3550	3550	4700	4170	0,6
Ціна верстата, дол. США	6000	7000	7000	8500	7000	-
Сума зважених показників оцінки конкурентоздатності	0,4136	0,669	0,702	0,403	0,884	-
Ціна одиниці зваженої конкурентоздатності, дол. США	14506	10463	10683	9139	7918	-

Крім вищеперерахованих моментів конкурентоздатність продукції характеризується також і економічною складовою, що включає до себе вигідність чи невикладність даної продукції з точки зору витрат на її користування та утилізацію: кількість та вартість споживаних сировини та матеріалів, палива та енергії, витрати та терміни здійснення ремонтних робіт і постачання запчастин, кількість робочих, необхідних для обслуговування даного товару, витрати на їх заробітну плату, навчання і підвищення кваліфікації та ін.

Досить важливе місце у визначенні рівня конкурентоздатності продукції займають питання іміджу та престижу – як підприємства, що виробляє дану продукцію, так і комерційних та торговельних спеціалістів, котрі працюють над представленням та продажем товару споживачам, а також авторитет самої країни, де виробляється продукція. Показниками престижності підприємства можуть слугувати ступінь визнання на ринку та у споживачів авторитету її товарного знаку (за що вони згодні платити дорожче), доля даного

підприємства у загальному обсязі продажів даної продукції на даному ринку, динаміка росту цих продажів, тощо.

В цілому усі вищезазначені складові конкурентоспроможності утворюють ціну споживання продукції, котра не зводиться тільки до ціни, за котрою покупець купує товар, а включає і такі поняття, як економічність використання продукції у процесі експлуатації, престижність її торгівельної марки та ін. При цьому слід обмовитися, що продавець та покупець у процесі вторговування ціни у контракті, тобто у процесі встановлення ціни продажу або ціни придбання, прагнуть якомога повніше врахувати вигоди та недоліки від подальшого використання продукції, як з точки зору майбутніх економічних переваг, так і з точки зору престижності придбання. З боку продавця спостерігається тенденція до включення переваг економічної та престижної складової у ціну продажу, з боку покупця – тенденція зворотна. Продавцю в останні роки доводиться усе частіше йти на поступки у цьому питанні. Тоді при дотриманні приблизно одного цінового рівня з конкурентами він отримає значні конкурентні пріоритети, так як надає споживачу більш економічний, з точки зору витрат на використання, престижної продукції.

Література

1. Ахмадалиев Т.М. Управление конкурентоспособностью промышленной продукции /Т.М. Ахмадалиев. – СПб. : Инфо , 2008. – 137 с.
2. Большой толковый словарь бизнеса /К.Пасс и др. – М. : Вече, АСТ, 1998. – 688 с.
3. Захарченко В.И. Конкурентоспособность станкостроительной продукции /В.И. Захарченко // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – №5. – С. 77 – 85.
4. Захарченко В.И. Оценка конкурентоспособности продукции станкостроения СНГ /В.И. Захарченко // Машиностроитель. – 2000. – №1. – С.18 – 20.
5. Захарченко В.И. Сбыт станков в СНГ и оценка их конкурентоспособности / В.И. Захарченко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №1. – С. 78 – 81.
6. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура : уч. пособие / Под ред. В.И. Дубницкого. – Днепропетровск: ГВУЗ «УГХТУ», 2016. – 400 с .
7. Криворотов В.В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем : уч. пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина, С.Е. Ерипалов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 351 с.
8. Стацура А.И. Конкурентоспособность товара в условиях рынка /А.И. Стацура // Вестник Инжэкона-2009. – Вып.2. – С. 300–303.

ПІДСУМОК

Результати досліджень, які викладені у монографії, дозволяють зробити наступні висновки та пропозиції:

1. Підвищення конкурентоспроможності регіонів Українського Причорномор'я на основі максимального використання їх конкурентних переваг є однією з найбільш актуальних задач регіональної політики. При цьому спостерігається переміщення акценту на транскордонне співробітництво, як необхідної умови економічного зростання та підвищення ефективності їх соціально-економічного розвитку.

Формування інноваційної та соціально орієнтованої моделі економіки регіону виступають як два взаємопов'язаних та взаємообумовлених вектора підвищення його конкурентоспроможності, економічної динаміки та ефективності соціально-економічного розвитку. Прийняття урядових документів - Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020" (2015р.), Програма діяльності КМ України (2016р.), Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінку результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів (2015р.) - ставить завдання всебічної інтенсифікації соціально-економічних процесів, що сприяють зростанню економіки, її інноваційної сприятливості.

Інновації, інвестиції, інфраструктура та інститути виступають ключовими чинниками сучасного соціально-економічного розвитку регіонів. Поява у цих складових нових цілей, задач і функцій, у т.ч. підвищення самостійності регіонів у проведенні господарської діяльності та розпорядженні коштів, формування власних інтересів, розробка механізмів їх узгодження, формування і реалізація конкурентних переваг, розширення спектру задач транскордонного співробітництва та ін. й відповідного придбання ними нового статусу сприяють переходу вітчизняних регіонів на новий рівень. В зв'язку з цим підвищуються вимоги щодо якості, концептуального і методологічного забезпечення регіональної інноваційної та соціально-економічної політики (Буркинський, 2010).

Кластери, які сприяють активізації ендогенних факторів інноваційного розвитку регіонів, є однією з найбільш перспективних форм організації транскордонного співробітництва і вирішення соціально-економічних проблем регіонів і підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключовими проблемами підвищення рівня життя населення регіонів Українського Причорномор'я є: низький рівень оплати праці та доходів, значний масштаб бідності, високий рівень соціальної нерівності, соціально-економічної неоднорідності, криміногенності регіонів, що веде до виснаження людського капіталу.

2. Українське Придунав'я відноситься до регіонів України з несприятливою демографічною ситуацією. За останні 28 років чисельність

населення Одеської області зменшилася на 9,1 %. Особливо високими темпами скорочується сільське населення – на 12,1 %.

Придунав'є за національним складом відрізняється від інших регіонів України великою різноманітністю. Тут поряд з українцями компактно проживають переважно національні групи росіян, болгар, молдаван і гагаузів. Особливістю національних меншин регіону є та обставина, що болгари і молдавани складають титульні нації в суміжних державах, а гагаузи мають культурну автономію в Республіці Молдова.

Придунав'є характеризується високим рівнем міграції населення, зумовленої переважно проблемами безробіття, рівень якої в 1,5 рази вище, ніж в цілому по Одеській області.

Українське Придунав'я є одним з найбільш депресивних регіонів країни, несприятливих для іноземних інвестицій. Це обумовлено не тільки наслідками військових конфліктів в сусідніх державах, а й невизначеним геоекономічним положенням (Дергачов, Демченко, 2005).

Частка Придунав'я в зовнішньоторговельному обороті Одеської області за роки незалежності різко скоротилася. При цьому більш як половина зовнішньоторговельного обороту регіону припадає на експорт транспортних послуг (Ізмаїл, Рені, Білгород-Дністровський). З метою розширення трансграничної співпраці України, Молдови і Румунії були створені єврорегіони "Нижній Дунай" і "Верхній Прут", вільна економічна зона "Рені". Однак транскордонне співробітництво не стало стимулятором розвитку регіону.

Придунав'є відокремлене від основної території області водною перешкодою Дністровського лиману і має ненадійний зв'язок з обласним центром та іншими регіонами України. Триває реконструкція міжнародної траси Одеса-Рені. Придунав'я слабо інтегровано в транспортно-комунікаційну систему України.

За останні двадцять років Україна втратила функції головного транспортного вузла на Нижньому Дунаї, поступившись цим місцем сусідній Румунії. Внаслідок падіння ділової активності в дунайському регіоні (балканський і придністровський конфлікти) і втрати судноплавного ходу Дунай-Чорне море на українській частині дельти (канал Прорва) річкові перевезення скоротилися більш ніж в два рази. Це негативно відбилося на фінансово-економічній діяльності Українського Дунайського пароплавства.

У відповідності з євростратегічним курсом України необхідно передбачити створення на державному рівні найсприятливіших умов для функціонування міжнародних транспортних коридорів через Одеську область із створенням стаціонарного транспортного переходу через Дунай.

Українське Придунав'є є територією економічного лиха з низькою якістю питної води. Ці проблеми і падіння рівня життя населення знизили курортно-рекреаційну привабливість чорноморського узбережжя.

3. В ЄС досі не бачать в Україні серйозного кандидата на вступ до цієї організації. Одна з причин недовіри європейських країн до євроінтеграційних напрямків України в тому, що в ЄС не хочуть загострення відносин з РФ. На такому фоні Україні буде непросто подолати негативне сприйняття її потенціалу до євроінтеграції.

Одним із способів для України прискорити цей процес - використовувати досвід балканських країн з офіційною перспективою членства в ЄС. Україні та її регіонам (в першу чергу прикордонним) слід подумати про приєднання хоча б до деяких з регіональних механізмів підготовки Південно-Східної Європи до вступу в ЄС. Бруселем спеціально створені для сприяння в міжнародній інтеграції (для таких країн як Албанія, колишні країни Югославії, а також можливо і Молдови і Туреччини) наступні організаційні структури: Регіональна рада співпраці (RCC), Центральноевропейська угода про вільну торгівлю (CEFTA), Регіональна антикорупційна ініціатива (RAT), Мережа охорони здоров'я Південно-Східної Європи (SEEHN), Південно-східна робоча група з регіонального і сільського розвитку (SWGRRD), Центр агенства громадської зайнятості в країнах Південно-Східної Європи (CPESSEC), Центр співпраці молоді регіону (RYCO), Центр правоохоронних органів Південно-Східної Європи (SFLEC), Центр співпраці в сфері безпеки (RACVIAC), Ініціатива освітньої реформи в Південно-Східній Європі (ERISEE), Регіональна школа державної адміністрації (RESPA), Регіональний центр підготовки до стихійних лих (DPPI), Південно-східноєвропейський центр навчання підприємництву (SEECEL), Центр поліпшення в сфері фінансів (CEF), Регіональний центр навколишнього середовища (REC).

Якщо Україна і її регіони зможуть приєднатися хоча б до кількох із цих південно-східноєвропейських ініціатив, то це може допомогти їй краще себе представити як кандидата на вступ до ЄС.

4. На основі проведеної діагностики регіонів Українського Причорномор'я зроблено висновок, що необхідно уважно подивитись на таку форму як кластерний устрій економіки транскордонного регіону. Це забезпечить стійкий розвиток соціально-економічних процесів і підвищення конкурентоспроможності та привабливості регіону для подальших інвестицій. Транскордонне співробітництво надає: можливість прискорення процесів вирівнювання життєвого рівня населення прикордонних територій до середньоєвропейського, сприяє мобілізації місцевих ресурсів та їх ефективному використанню з метою підвищення життєвого рівня населення прикордонних територій, робить можливим об'єднувати зусилля для вирішення спільних проблем у транскордонному регіоні, відіграє важливу роль як "полігон" для випробування і адаптації європейського законодавства.

КОЛЕКТИВ АВТОРІВ

Балахонова О.В. – д.е.н., доцент Вінницького соціально-економічного інституту університету "Україна"

Гилка У.Л. – к.е.н., викладач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету

Головченко О.М. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету

Головченко М.Ф. – к.ю.н., доцент кафедри конституційного права та державного управління Міжнародного гуманітарного університету

Гуцалюк О.М. – к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності Центральноукраїнського національного технічного університету

Журавльова Т.О. – к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Захарченко В.І. – д.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

Захарченко Н.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Івлієва О.М. – к.пед.н., доцент, завідувач кафедри математики, інформатики та інформаційної діяльності Ізмаїльського державного гуманітарного університету

Кандєєва В.В. – к.е.н., доцент кафедри теплових електричних станцій та енергозберігаючих технологій Одеського національного політехнічного університету

Ковтуненко К.В. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

Лаптєва В.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету

Мединська Т.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету

Меркулов М.М. – д.е.н., професор кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету

Метіль Т.К. – викладач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету

Омельяненко В.А. – к.е.н., старший викладач кафедри бізнес-економіки та адміністрування Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка

Родіонов Д.А. – студент Одеського національного політехнічного університету

Скупейко В.В. – к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування Львівського університету бізнесу і права

Сорока Л.М. – к.е.н., доцент, завідувачка кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету

Стремядін В.М. – здобувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

Топалова І.А. – к.е.н., старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Чабанюк О.М. – к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку Львівського торговельно-економічного університету

Ширяєва Л.В. – д.е.н., професор кафедри економіки та фінансів Одеського національного морського університету;

Яковенко О.І. – к.пед.н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету

Наукове видання

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ**

Колективна монографія

За редакцією проф. В.І. Захарченко та проф. М.М. Меркулова

Підписано до друку 18.05.2018. Формат 60*84/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 14,18

Тираж 300 прим. Замовлення № 511

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ

65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8

Свідоцтво ДК №3564 від 31.08.2009

Тел.: 728-45-71

e-mail: ev_atlant@ukr.net