

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ФАКТОРИ ЙОГО АКТИВІЗАЦІЇ

1.1. Теоретичні основи розвитку національної економіки

1.2. Таксонометричний підхід до факторного контенту наукового пізнання розвитку національної економіки

1.3. Стратегічний генон-фактор розвитку національної економіки

РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

2.1. Сучасні епістемологічні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності

2.2. Регіональна конкурентоспроможність як самоорганізована система

2.3. Сучасні концепти стратегічного управління

РОЗДІЛ 3. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

3.1. Семасіологічні підходи до сутності стратегічного управління підприємствами

3.2. Стратегія як детермінанта стратегічного управління

3.3. Ефективність стратегічного управління та сучасні підходи до її змістового навантаження

РОЗДІЛ 4. СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗВИТКУ

4.1. Характеристика конкурентоспроможності України та основні виклики, за яких відбуватиметься подальший розвиток її національної економіки

4.2. Інноваційні фактори, їх характеристика та вплив на розвиток національної економіки

РОЗДІЛ 5. СТРАТЕГІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

5.1. Методичне обґрунтування та детермінанти формування національної інноваційної системи

5.2. Механізм формування інноваційних кластерів як джерела активізації інноваційного потенціалу

5.3. Імітаційна модель стратегічного управління інноваційним потенціалом

РОЗДІЛ 6. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

6.1. Аналіз стану та тенденцій інвестиційних процесів національного господарства

6.2. Оцінка інвестиційної привабливості національної економіки України

6.3. Прогнозування впливу факторів на інвестиційні процеси в національній економіці

6.4. Оцінка ефективності стратегічного управління інвестиційними процесами

6.5. Напрями підвищення ефективності стратегічного управління інвестиційними процесами в Україні

РОЗДІЛ 7. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВАЖЕЛІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

РОЗДІЛ 8. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФАКТОРИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

8.1. Інституціоналізація стратегічного управління як фактор його ефективності

8.2. Вдосконалення організаційної структури підприємства на засадах стратегічного контролінгу

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ФАКТОРИ ЙОГО АКТИВІЗАЦІЇ

1.1. Теоретичні основи розвитку національної економіки

В умовах посилення процесів глобалізації господарського життя та одночасного загострення суперництва країн у боротьбі за ресурси та сфери економічного впливу проблематика формування національної конкурентоспроможності як результату розвитку набуває сьогодні особливого звучання. Конкурентоспроможність [206] являє собою мету зростання національної економіки та інструментарій поліпшення позиціонування країни у міжнародному економічному середовищі.

Нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізація потоків капіталу, вважає академік В. Геєць, трансформували моделі економічного розвитку та стратегічні засади конкурентоспроможності національних економік. Широка лібералізація торгівлі, яка супроводжується посиленням лібералізації фінансових ринків, відкриває перед країнами нові перспективи, висуваючи разом з тим нові виклики та завдання розвитку. Найважливішою ознакою розвитку національної економіки є її здатність до розвитку людського капіталу, ефективних технологічних, економічних, соціальних, соціокультурних і інших перетворень [350].

Імпульсом для посилення уваги до проблематики розвитку є невтішні реалії сучасного стану національної економіки, окреслені Г.Ковалевою [174], які знайшли в даному дослідженні своє підтвердження:

- внаслідок посилення науково-технічного прогресу набуває мобільності зміна технологічних укладів, але при цьому в низці економічних систем в умовах панування третього укладу відбувається епізодичне застосування технологій четвертого, п'ятого або шостого укладів, а це

створює, по-перше, дисбаланс у галузевій структурі та, по-друге, обумовлює обструкції в системі управління національною економікою;

- розвиток національної економіки проходить в умовах, коли нові технологічні уклади формують на ринку праці потреби в нових знаннях, професіях та необхідність розширення варіативності спеціальностей та кваліфікацій. Задоволення потреб у відповідній робочій силі здійснюється на основі формування адекватної ринкової інфраструктури та побудови системи освіти, що повинна забезпечити компетенції, адекватні викликам сьогодення;

- дефіцит матеріальних ресурсів набуває все більших масштабів, і це призводить до функціонування економіки в умовах перманентного зростання цін на ресурси;

- розвиток національної економіки проходить паралельно з процесами погіршення демографічної ситуації: відбувається скорочення населення, посилюються тенденції старіння, збільшується частка жінок, що порушує оптимальність гендерної структури, а міграція робочої сили погіршує якісний склад трудових ресурсів країни на основі відтоку «інтелекту» і перспективної молоді;

- екологічна ситуація має стійку тенденцію до погіршення.

До цих умов неможливо не віднести низький рівень ефективності українських підприємств, що гальмує накопичення фінансових ресурсів для реінвестицій у розвиток національної економіки та її суб'єктів мікрорівня через фіскальні механізми або прямим шляхом. Також сьогоdnішнім реаліям розвитку національної економіки та управління нею притаманна недостатня активність як державних органів, так і підприємств у сфері інноваційної діяльності, про що свідчить мала частка інноваційно активних підприємств в Україні у складі суб'єктів бізнесу.

При цьому в Україні існують такі позитивні умови розвитку, як наявність високоосвіченої робочої сили, сприятливі природно-географічні фактори, європейський менталітет і європейська цивілізаційна спрямованість.

Умовою розвитку держави виступає конкурентоспроможність її національної економіки, тобто такий комплекс ключових переваг, що забезпечує її позиціонування як лідера у світовому економічному комплексі. Конкурентоспроможність національної економіки – це здатність систем державного та суспільного устрою країни забезпечити сталий розвиток національної економіки [359]. Конкурентоспроможність також визначають як властивість суб'єкта, яка вказує на його здатність витримувати конкуренцію із собі подібними, на його здатність здійснювати конкурентні дії та ін. [175]. Національна конкурентоспроможність розглядається як багатозначний термін, який найчастіше означає: здатність країни домогтися високих темпів економічного зростання, які були б стійкими в середньостроковій перспективі; рівень продуктивності факторів виробництва у даній країні; здатність компаній даної країни успішно конкурувати на тих чи інших міжнародних ринках [178]. Національна конкурентоспроможність також подається у наукових джерелах як здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи свого населення [24].

Отже, конкурентоспроможність національної економіки – це, власне, здатність країни в умовах соціально орієнтованої національної економіки забезпечувати високу якість життя громадян на основі ефективного використання національних ресурсів та ефективної системи виробництва товарів та послуг, що відповідають міжнародним стандартам [57].

Міжнародний інститут менеджменту (Швейцарія) сформулював сутність конкурентоспроможності на рівні національної економіки у вигляді так званих «золотих правил»: стабільне та передбачуване законодавство; гнучка структура економіки; інвестиції у традиційні та технологічні інфраструктури; стимулювання приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій; агресивність експорту та привабливість внутрішнього ринку; якість, гнучкість та прозорість управління та адміністрування; взаємозалежність заробітної

плати, продуктивності праці та податків; скорочення розриву між мінімальними та максимальними доходами, зміцнення середнього класу; інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації; баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей [133].

Концепція М.Портера [15] ґрунтується на ідеї так званого «національного ромба», яка характеризує систему детермінант конкурентної переваги (чотири основних властивості) країни, які, перебуваючи у взаємодії, створюють ефект емерджентності (цілісності). Та чи інша конфігурація цих детермінант підсилює або послаблює потенційний рівень конкурентних переваг економіки країни. «Конкурентний ромб» складається з наступної системи показників: факторні умови (людські ресурси; природні ресурси, включаючи клімат і географічне розташування країни; капітал (з урахуванням різноманітності національних ринків капіталу); наявний в країні науково-інформаційний потенціал; інфраструктура (все, що впливає на якість життя в країні), умови внутрішнього попиту, споріднені та підтримуючі галузі, структура і стратегія фірм.

В.Реутов доводить, що конкурентоспроможність – це здатність забезпечувати постійне зростання соціально-економічних стандартів населення, показником яких є індекс людського розвитку, через підтримку розвитку виробництва та реалізацію конкурентоспроможних товарів (послуг) з метою задоволення попиту потенційних споживачів при дотриманні принципів раціонального природокористування та екологічної безпеки задля підвищення та утримання певних конкурентних позицій на ринку, досягнення сталого регіонального розвитку [317]. А.Чухно стверджує, що для конкурентоспроможності національної економіки потрібно забезпечити її випереджальний розвиток. При цьому проблема забезпечення випереджального розвитку – це не лише широке застосування новітніх технологій, а насамперед інноваційне оновлення матеріального виробництва, його структурна перебудова як шляхом модернізації на основі нової техніки і

технологій, так і завдяки широкому використанню інформаційно-інтелектуальних технологій [402].

Таким чином, формування конкурентних переваг відбувається на основі розвитку національної економіки, цілеспрямоване та ефективне управління яким зумовлює необхідність дослідження сутності розвитку та його моделей.

Теорія розвитку корінням сягає філософських досліджень, які при поліваріантності підходів сходяться на висновку, що розвиток при всій його різноплановості в контексті системного ракурсу являє собою породження цілісності нової цілісності. Такий підхід до сутності розвитку є правомірним в умовах, коли національна економіка розглядається як система. Але у колі сучасних наукових думок при визначенні сутності національної економіки панують, головним чином, три підходи: механістичний, дійовий та системний.

У межах механістичного підходу національна економіка розглядається як адитивна сукупність складових, функціонування яких забезпечує дієздатність національного господарства в цілому. Так, за твердженням деяких українських науковців [269], національна економіка – це сукупність галузей, підприємств і організацій, які функціонують у межах певної держави і забезпечують процес суспільного відтворення. Інакше кажучи, національна економіка – це сукупність об'єктів, ресурсів і факторів, що забезпечують розвиток господарства суверенної держави. Р.Яковенко стверджує, що національна економіка – це економіка певної визначеної країни, її народногосподарський комплекс, національний ринок та нагромаджене багатство; сукупність взаємодії національних продуктивних сил, виробничих відносин, природно-географічних умов, соціально-культурних традицій та національно-ментальних особливостей, які визначають характер та природу соціально-економічного розвитку певної країни [421]. А у співавторстві з В.Буряк вказаний вище дослідник підтверджує, що національна економіка являє собою діалектичну єдність взаємопов'язаних та взаємодіючих економічних суб'єктів, секторів та укладів. Основними її суб'єктами є

господарські одиниці, домогосподарства й держава, кожен з яких прагне до найбільш повної реалізації своїх економічних інтересів. З приводу їх задоволення суб'єкти національної економіки вступають між собою в економічні відносини, що можуть набувати форми вертикальних і горизонтальних зв'язків [422].

Апологети другого, дійового підходу до сутності національної економіки вважають, що вона являє собою економічну діяльність господарських суб'єктів у масштабі держави й спрямована на задоволення потреб нації. У процесі цієї діяльності реалізуються такі цілі: економічне зростання – взаємодія господарюючих суб'єктів, при якій національний продукт має стійку тенденцію до збільшення; оптимальна зайнятість, що виражається в тому, що всі громадяни, які бажають працювати, можуть це робити відповідно до своєї професії і кваліфікації, витрачаючи на пошук роботи мінімум часу; економічна ефективність – виробництво максимуму благ при мінімумі витрат; стабільний рівень цін, що забезпечує однакову ефективність діяльності для всіх господарюючих суб'єктів; економічна свобода, яка виражається через самостійність прийняття рішень господарюючими суб'єктами; справедливий розподіл доходів у суспільстві, що веде до виникнення і панування «середнього класу»; економічна забезпеченість громадян – надання всім громадянам благ на рівні, не нижчому від прожиткового мінімуму; забезпечення оптимальності зовнішньоторговельного і платіжного балансів країни [250].

Прихильники системного підходу наполягають на наступному. Сутність національної економіки полягає в тому, що вона являє собою сформовану систему національного і суспільного відтворення держави, у якій задіяні взаємопов'язані галузі, види та форми суспільної праці, що склалися в результаті тривалого розвитку конкретної країни, а вплив на особливості національної економіки здійснюють історичні, культурні традиції, географічне розташування держави, її роль в міжнародному поділі праці і ін. [251]. В.В. Леонтьєв визначає національну економіку як систему, здатну до

саморегуляції, що складається з різних видів діяльності [11]. Національна економіка країни – складна господарська, соціальна, організаційна, науково-технологічна система, яка володіє сукупним економічним ефектом, що складається з окремих її потенціалів, накопичених у процесі свого функціонування [249]. Отже, національна економіка – це складна система, яка для забезпечення конкурентоспроможності і під впливом визначальних факторів знаходиться у постійному розвитку.

Представники всіх трьох підходів до сутності національної економіки одноставні у поглядах на розвиток як базовий чинник конкурентоспроможності національної економіки. Умовою формування ключових стратегічних переваг національної економіки виступає її розвиток, являючи собою багатофакторний процес, що відображає як еволюцію господарчого механізму, так і зміну на цій основі економічних систем [137]. Як визначає М. Небава, соціально-економічний розвиток – складний суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, а періоди прогресу змінюються періодами регресу. Політичні й військові потрясіння, соціальні конфлікти, екологічні катастрофи можуть призупинити розвиток економіки будь-якої країни, відкинути її на кілька десятиліть назад, а іноді – привести і до остаточної загибелі, як це було з давніми цивілізаціями [252].

У контексті системного підходу до національної економіки можливо застосувати висновки П. Олексіїва та А. Паніна до фундаментальних рис розвитку і адаптувати їх до теорії розвитку національної економіки (рис. 1.1.):

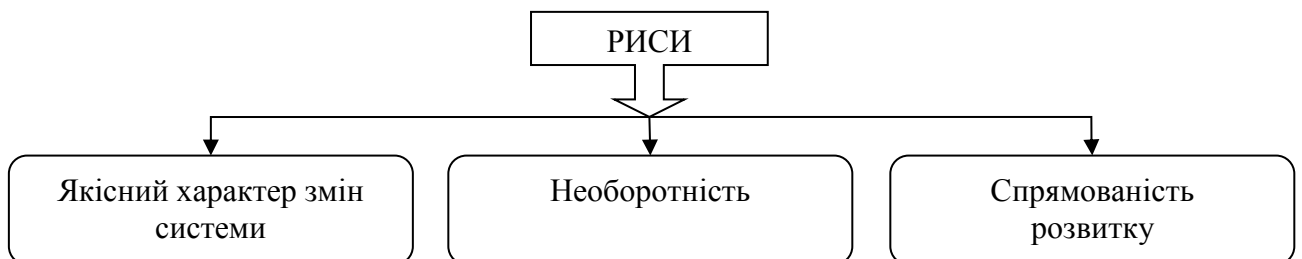


Рис. 1.1. Фундаментальні риси розвитку національної економіки в контексті системного підходу*

* Розроблено авторами

1. Якісний характер змін системи національної економіки. Розвиток характеризується своєю єдністю з рухом, зі змінами, а їх системний характер означає, що змінюється якість національної економіки. Розвиток являє собою не окремі рухи, а комплексні дії, спрямовані на зміни як у складі елементів системи, так і у її структурі, зміну її якостей у складі системи більш високого порядку. Розвиток системи національної економіки відбувається в умовах диференціації її складових, що забезпечує формування не лише нових елементів, але й нових функцій системи національної економіки. Так, вихід на новий рівень науково-технічного прогресу та необхідність застосування інноваційних важелів побудови національної конкурентоспроможності обумовлює виникнення такої підсистеми національної економіки як національна інноваційна система (НІС).

2. Другою рисою розвитку національної економіки є його необоротність. В теорії розвитку оборотність впливає з постулату, згідно з яким оборотність пов'язана з кругообігом і функціонуванням, які являють собою зміни якості при поверненні до колишнього стану головних структурних складових системи національної економіки. З позиції діалектики кругообіг не має абсолютно замкненого характеру: не має абсолютної оборотності, не має абсолютної необоротності. З точки зору цієї діалектичної формули, необоротність розвитку національної економіки являє собою виникнення якісно нових можливостей системи, яких не існувало раніше. Саме ці зміни формують конкурентні переваги національної економіки. Так, складність сучасного стану внутрішнього середовища та зовнішнього конкурентного оточення України на даному етапі розвитку вимагає активного впровадження стратегічного управління, спрямованого на передбачення майбутніх варіантів поведінки системи національної економіки і преактивний вибір найбільш оптимального сценарію для України. Тобто на даному етапі розвитку України поява стратегічного управління національною економікою та визначення факторів її розвитку є об'єктивним результатом

попереднього розвитку як внутрішньої економіки, так і її міжнародного сектору.

3. Наступною критеріальною рисою визначено спрямованість розвитку, яка впливає з дослідження стану та зміни стану системи. Так, Є.Юдін доводить, що розвиток описується як зміна станів, однак основний зміст процесу складають суттєві зміни у стані об'єкта і формах його існування. З чисто функціональної точки зору функціонування є рух в станах одного і того ж рівня, пов'язаний лише з розподілом елементів, функцій і зв'язків у об'єкті. Розвиток являє собою не просто саморозкриття об'єкта, актуалізацію закладених в ньому потенцій, а таку зміну станів, в основі якої лежить неможливість збереження існуючих форм функціонування. При цьому об'єкт вимушено виходить на новій рівень функціонування, раніше не доступний для нього, а умовою такого виходу є зміна організації об'єкта [418]. Це твердження дозволяє зробити висновок, що розвиток національної економіки є своєрідним зв'язком станів, він визначає наявність спадкоємності між якісними змінами на рівні системи, акумулятивний зв'язок наступного стану національної економіки з попереднім, певну тенденцію у змінах системи національного господарства і на цій основі появу у держави нових можливостей у сфері економіки. Цей критерій на практиці означає необхідність вибору певної спрямованості розвитку національної економіки, яка забезпечує формування національних конкурентних переваг найкращим чином, виходячи з попереднього досвіду розвитку національної економіки та її інститутів. Наприклад, виділяють різні моделі інноваційного розвитку національної економіки, які можуть передбачати наявність наукової бази в країні, базуватися на абсорбційній здатності країни до інновацій, що створені за її межами. Тому при виборі інноваційного розвитку України для формування визначальних конкурентних переваг доцільно накреслити шлях, який дозволить сформовану в Україні наукову базу використати найефективнішим чином.

Розвиток національної економіки базується на реалізації наступних імперативів (рис. 1.2.).

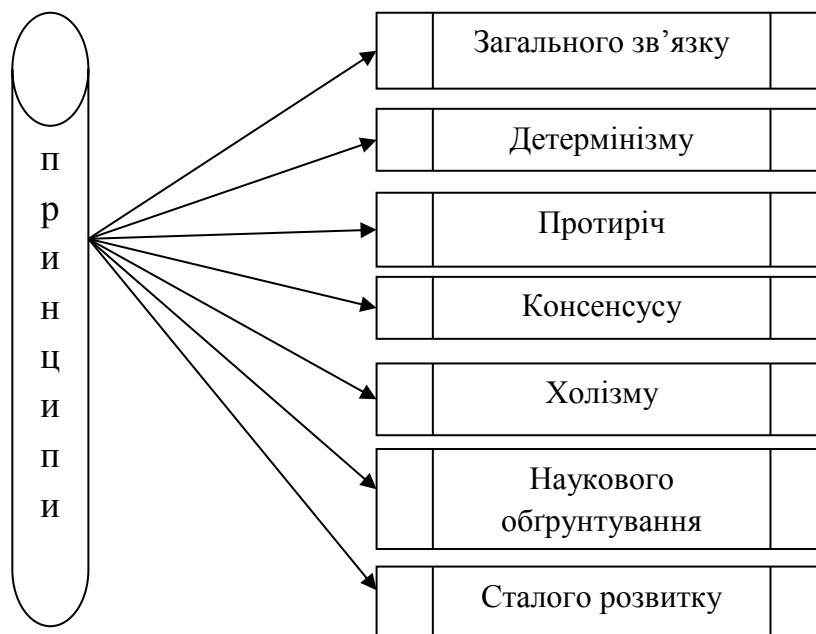


Рис. 1.2. Принципи розвитку національної економіки на засадах системності*

* Розроблено авторами

1. Принцип загального зв'язку. Зв'язок являє собою співвідношення між двома і більше процесами в національній економіці, коли зміна в одному об'єкті (елементі системи національної економіки) супроводжується змінами в іншому або інших. Так, процес переходу реального сектору на інноваційний тип функціонування обумовлює зміни ринку робочої сили, а впровадження інноваційного підприємництва визначає зміну інституціональної підсистеми функціонування національної економіки, наприклад, у сфері законодавства. Зв'язок є загальним виявом залежності між явищами, територіальними, галузевими чи іншими структурними композиціями в національному господарстві. Він обумовлює не лише існування і розвиток його структурних складових, але й позиціонування національної економіки на полі глобального господарства.

2. Принцип детермінізму в філософії являє собою вчення, згідно з яким будь-який факт буття, будь-яке явище в природі має цілком закономірну причину своєї появи та існування. Принцип причинності з

позиції розвитку національної економіки визначається так: будь-яка зміна, і тим більше розвиток, тобто зміна у бік появи нової якості, має свою причину і наслідок. Формування національної інноваційної системи викликає появу інноваційної інфраструктури. Суттєвою рисою причинності є безперервність дії причинно-наслідкових зв'язків. Наслідок поширює свій вплив «назад», на причину, що його викликала, видозмінюючи, виснажуючи чи збільшуючи її сили, особливо, коли причинно-наслідковий зв'язок є континуальним, тобто таким, що не має розриву в часі, а відбувається як постійний. Так, розвиток інноваційної інфраструктури визначає вдосконалення національної інноваційної системи. Тобто причинно-наслідковий зв'язок є основою взаємодії елементів національної системи в процесі її розвитку.

3. Принцип протиріч. Суперечності економічних реалій відображаються у вигляді різноманітних комунікативних та мотиваційних колізій – конфліктів економічних інтересів стосовно, наприклад, доступу до ресурсів, антагонізмів у відносинах власності, опозицій на товарних або валютних ринках, дисонансів у стратегіях соціально-економічного розвитку регіонів та корпоративних стратегіях бізнесу і т. ін. Виявлення в економічному розвитку протиріч дозволяє перетворити їх на подальші імпульси зростання. Так, виявлені протиріччя між інституціональними нормами та інтересами бізнесу забезпечують побудову такого виду їх взаємозв'язку чи взаємовпливу, який створює умови для подальшого їх вдосконалення. Відносини протилежностей, як доводять філософи [45], припускають змістовно-функціональну «асиметрію» сторін, тобто наявність ведучої і веденої, домінуючої і підпорядкованої сторін, кожна з яких має власну тенденцію змін, що підкоряється як зовнішнім впливом, так і внутрішній логіці свого саморозвитку.

4. Принцип економічного консенсусу реалізується у процесі досягнення загальної згоди у спірних питаннях, до якої вдаються учасники економічних відносин і яка характеризується відсутністю серйозних

заперечень із суттєвих питань у більшості зацікавлених сторін. Принцип консенсусу доповнює принцип протиріч саме через механізми регулювання національної економіки, одним із правил якого є узгодження інтересів. Принцип економічного консенсусу характерний для рівня стратегічних рішень розвитку національної економіки, коли інтереси регіонів чи галузей повинні бути враховані саме на засадах узгодженості. Філософський принцип консенсусу знаходиться у сенсовій гармонії з принципом оптимальності за Паретто. Цей принцип означає такий стан системи, при якому значення кожного приватного показника, що характеризує систему, не може бути поліпшено без погіршення інших. Таким чином, усяка зміна, яка нікому не приносить збитків, а деяким людям приносить користь (за їх власною оцінкою), є поліпшенням.

5. Імператив холізму. Холізм (від грец. $\Delta\lambda\omicron\varsigma$ – цілий, весь) – в широкому сенсі позиція у філософії та науці з проблеми співвідношення частини і цілого, яка виходить із якісної своєрідності цілого по відношенню до його частин. В онтології холізм спирається на принцип: ціле завжди є чимось більшим, ніж проста сума його частин. Відповідно його гносеологічний принцип свідчить: пізнання цілого має передувати пізнанню його частин [31]. Імператив холізму складається з двох частин: принципу координації та принципу інтеграції. Національна економіка поділена на рівні, кожен рівень – на одиниці, що розрізняються за функціями, продукцією та роллю у розвитку національного господарства. Координація охоплює взаємодію одиниць одного рівня, інтеграція – між одиницями різних рівнів. Принцип координації встановлює, що діяльність жодної частини в контексті розвитку національної економіки не можна планувати ефективно, якщо робити це незалежно від інших одиниць даного рівня. Отже, діяльність одиниць одного рівня слід планувати одночасно і у взаємозалежності, наприклад, планування розвитку регіонів. Принцип інтеграції гласить, що планування, здійснюване незалежно на кожному рівні, не може бути настільки ж ефективним, як планування у

взаємозалежності на всіх рівнях. Загальновідомо, наприклад, що стратегія або практика, що сформувався на одному рівні корпорації, часто створюють проблеми для інших рівнів. Так само і для макроекономічних процесів: планування національної інноваційної системи не може бути ефективним при його відриві від планування, наприклад, її інфраструктури. Тому проблема, що виникла на одному рівні, може бути найкращим чином вирішена шляхом зміни стратегії або практики іншого рівня.

6. Імператив наукового обґрунтування розвитку національної економіки складається з двох частин: наукового пізнання законів та механізмів розвитку національної економіки та наукового обґрунтування управлінських рішень стосовно подальшого розвитку.

Наукове дослідження розвитку національної економіки – це цілеспрямоване пізнання економічного світу держави, результати якого виступають у вигляді системи понять, законів і теорій, які дозволяють визначати перспективи розвитку та забезпечують управління національною економікою, механізмами та інформацією. Характеризуючи наукове дослідження розвитку національної економіки, зазвичай вказують на такі його відмітні ознаки [221]:

- це обов'язково цілеспрямований процес, досягнення усвідомлено поставленої мети, чітко сформульованих завдань, які необхідно реалізувати в процесі дослідження;

- це процес, спрямований на пошук нового, на творчість, на відкриття невідомого, на висунення оригінальних ідей, на нове висвітлення розглянутих питань у сфері розвитку національної економіки.

Принцип наукового дослідження розвитку національної економіки забезпечує доказовість і обґрунтування висновків стосовно сутності та шляхів переходу системи національного господарства на якісно новий рівень.

Наукове пізнання сутності розвитку національної економіки передбачає комплекс способів пізнання дійсності, планомірний шлях

встановлення істини. Серед методів наукового дослідження розвитку національної економіки особливе місце займають методи системного аналізу. Системний аналіз надає можливість визначення та порівняння альтернатив розв'язання проблем розвитку національної економіки. Наукова розробка економіко-математичних методів розширила застосування системного аналізу розвитку національної економіки, надала цілеспрямованого характеру економічним розрахункам. С.Дорогунцов вважає [131], що під системним аналізом розуміють сукупність засобів і методів для вивчення складних об'єктів — узагальнених динамічних систем, а на його основі визначаються шляхи удосконалення розміщення виробництва, розселення і територіальної організації невиробничої сфери, складаються моделі поведінки ринків та інших елементів системи національної економіки. Так, прикладом системного аналізу, вважає С.Дорогунцов, є пізнання галузевих виробничих систем, яке довело необхідність і економічну доцільність формування єдиної енергосистеми країни, єдиної транспортної системи, системи АПК; дозволило більш глибоко проаналізувати їх сучасний стан і науково обґрунтувати перспективи.

Системний підхід до вивчення проблем раціонального розміщення продуктивних сил дає змогу широко застосовувати економіко-математичні методи. Серед них найбільшого поширення набули такі [131]:

- математично-статистичні (одержання кількісної інформації і обробка даних);
- математичне моделювання як формалізований опис явищ і процесів у сфері територіального розміщення виробництва, побудова відповідних моделей (систем математичного рівняння);
- методи математичного програмування, які застосовуються для вирішення завдань щодо оптимізації розміщення виробничих і соціально-побутових об'єктів тощо.

Наукове обґрунтування теоретичних позицій розвитку національної економіки знаходиться у зв'язку з науковим обґрунтуванням управлінських рішень, яке визначає, що його підготовка та прийняття проводилися з урахуванням об'єктивних закономірностей – тих технологічних, економічних, організаційних особливостей об'єкта, вплив на діяльність якого справлятиме рішення. Управлінське рішення – це результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації [392]. Управлінські рішення на рівні національної економіки спрямовані на розв'язання конкретних управлінських завдань, які характеризуються масштабністю, системністю, багатоваріантністю, невизначеністю. Сформувавшись у процесі вибору альтернативи розвитку національної економіки та її системних складових, управлінське рішення є певним підсумком аналізу та планування. Прийняття оптимального, науково обґрунтованого управлінського рішення можливе внаслідок всебічного аналізу процесів, функцій та змістового навантаження елементів системи національної економіки.

Наукове обґрунтування розвитку національної економіки базується на вимогах об'єктивності пізнання, яке являє собою таку характеристику факторів або процесів, що не залежить від волі або бажання людини (людства). Важливість свідомої орієнтації на об'єктивність розгляду предмета була зафіксована ще у античній філософії. Стосовно необхідності дотримання об'єктивності Гегель писав, що, абсолютний метод, тобто метод пізнання об'єктивної істини, «виявляється не як зовнішня рефлексія, а бере визначене з самого свого предмета, оскільки сам цей метод є іманентний принцип і душа. Це і є те, чого Платон вимагав від пізнання: розглядати речі самі по собі, з одного боку, у їх загальності, а з іншого – не відхилятися від них, чіпляючись за побічні обставини, приклади і порівняння, а мати на увазі тільки ті речі і доводити до свідомості те, що у них іманентне» [90]. Дотримання принципу наукового обґрунтування дозволяє сформувати

унікальні конкурентні переваги, які забезпечують випереджальний розвиток національної економіки.

7. Сталий розвиток національної економіки – це такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби, для чого необхідне узгодження екологічних, економічних та соціальних складових розвитку [144]. Сталий розвиток у матеріалах Світового банку розглядається як управління сукупним капіталом суспільства в інтересах збереження і збільшення людських можливостей [271]. Б.М. Данилишин визначає сталий розвиток як систему відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення [116].

З урахуванням притаманних Україні географічних, демографічних, соціально-економічних та екологічних особливостей, основними завданнями на перехідний до сталого розвитку України період є: розв'язання проблеми бідності як основного соціального завдання; раціональне використання ресурсів; збалансований розвиток економіки в межах екологічного простору держави; забезпечення високої якості стану навколишнього природного середовища; суттєве послаблення наслідків Чорнобильської аварії; досягнення демографічної стабільності; сприяння становленню громадянського суспільства. Сталий розвиток національної економіки передбачає стійкість соціально-економічного розвитку. Стійкість соціально-економічного розвитку – це стан збалансованості зовнішніх і внутрішніх чинників національної економіки, які забезпечують безперервне зростання і підвищення її параметрів разом з виявленням і своєчасним запобіганням негативних наслідків економічної активності в майбутньому. Під негативними наслідками слід розуміти шкідливі наслідки науково-технічного прогресу (ресурсна, технологічна, екологічна, демографічна,

інформаційна, фінансова безпека, захищеність від природних, техногенних та військових катастроф і загроз) [359].

Стійкість економічного розвитку національної економіки пов'язана з категорією росту. Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни і пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання валового внутрішнього продукту (ВВП) [252]. Під економічним зростанням Ю. Кривонос розуміє: реальне прирощення обсягу національного продукту в результаті збільшення кількості використовуваних факторів виробництва або вдосконалення техніки і технологій; збільшення реального ВВП або реального національного доходу на душу населення (відображає рівень життя в країні); це збільшення обсягу створених за певний період товарів і послуг. Економічне зростання прийнято вимірювати щодо попереднього періоду (базовий рік) або у відсотках, або в абсолютних показниках. Кінцевою метою економічного зростання є споживання [187].

З поняттям «ефективне зростання» тісно пов'язане поняття «якість економічного зростання», яке покликане відображати посилення соціальної спрямованості економічного розвитку країни. Основні складові якості економічного зростання:

- поліпшення матеріального добробуту населення;
- збільшення вільного часу як основи гармонійного розвитку особистості;
- підвищення рівня розвитку галузей соціальної інфраструктури;
- зростання інвестицій в людський капітал;
- забезпечення безпеки умов праці та життя людей;
- соціальна захищеність безробітних і непрацевдатних;
- підтримка повної зайнятості в умовах зростаючого обсягу пропозиції на ринку праці [141].

Таким чином, розвиток національної економіки в даному дослідженні запропоновано визначати як спрямовані, необоротні якісні зміни системи, які забезпечують формування національних конкурентних переваг на основі дотримання імперативів загального зв'язку, причинності, протиріч, детермінізму, консенсусу, холізму, сталості та наукового обґрунтування.

Випереджувальний економічний розвиток повинен трансформуватися у інституціональний вид розвитку держави та нації на основі адекватного використання економічних законів. Пріоритетними сферами і напрямками здобуття і закріплення конкурентних переваг країни внаслідок випереджувального розвитку виділені: 1) модель інноваційної конкуренції; 2) технологічний стрибок у виробництві, соціальне зростання на базі форсованого підвищення якості та рівня життя громадян; 3) передбачення і прогнозування структури попиту, виду та форми забезпечення потреб суспільства; 4) випереджувальний розвиток освіти і людського потенціалу [242].

Моделі розвитку складаються під впливом національних інституціональних, економічних та соціальних умов. Загальний опис основних моделей розвитку зроблено наступним чином [240].

Американська модель розвитку. Для неї характерні: мала питома вага державної власності й мінімальна регулююча роль держави; всіляке заохочення підприємництва (80% нових робочих місць створюється за рахунок малого підприємництва); різка диференціація населення на багатих і бідних; прийнятний рівень життя малозабезпечених груп населення; непередбаченість скорочення майнової і соціальної нерівності між громадянами.

Японська модель. Японська модель розвитку має на увазі: високий рівень державного впливу на основні галузі економіки; складання планів розвитку економіки; незначна відмінність у рівні заробітної плати глави фірми і службовців; соціальну спрямованість моделі.

Німецька модель. Її характеристики: високий рівень державного впливу на економіку; прогнозування основних макроекономічних показників; незначна відмінність у рівні заробітної плати глави фірми і службовців; соціальна спрямованість моделі.

Шведська модель. Шведську модель розвитку обумовлюють: соціальна спрямованість економіки; скорочення майнової нерівності через розподіл національного доходу; турбота про малозабезпечені верстви населення; активне втручання держави в процес ціноутворення, встановлення фіксованих цін; висока питома вага державного сектора.

Французька модель. Для цієї моделі розвитку характерні: висока регулююча роль держави (з 1947 р. складаються п'ятирічні плани розвитку); значні масштаби прямої підприємницької діяльності держави; втручання держави в процес накопичення капіталу.

Південнокорейська модель. У південнокорейській моделі розвитку широко використовуються: планування економічного розвитку (з 1962 р. розробляються п'ятирічні плани); державний контроль в кредитно-фінансовій сфері; регулювання зовнішньоекономічної сфери, спрямоване на стимулювання експорту і обмеження імпорту.

Обґрунтування моделі розвитку національної економіки залежить від визначальних факторів, зміст та дія яких розкриті в наступних підрозділах.

1.2. Таксонометричний підхід до факторного контенту наукового пізнання розвитку національної економіки

Важливим напрямом дослідження сутності розвитку національної економіки та складових процесу її зростання виступає факторний підхід, який в центр уваги науковців ставить сутність, модель поведінки та спрямованість і силу впливу чинників, що діють в межах економічної системи. «Фактор» етимологічно пов'язаний із латинським *facere* (робити). Сучасне значення слова «фактор» полягає у розумінні його як рушійної

сили, головного моменту, який визначає характер розвитку якого-небудь процесу або окремі його риси. При цьому первісне значення (до середини XIX ст.) було «комерційний посередник» [328]. Фактор також розглядається як умова, що визначає появу та здійснення певних процесів, імпульс, що спонукає до дії. Фактор як імпульс виникає з певної ідеї, а у сфері економіки – з певних економічних інтересів.

Як рушійна сила розвитку національної економіки фактор має певний потенціал. Наукова проблематика потенціалу в економічних дослідженнях достатньо широко висвітлена В. Геєцем [350], А. Чухном [402], В. Мікловдою, Н. Кубіній [229], І. Брітченком, С. Колодінським [233] та іншими. О. Федонін, І. Репін, О. Олексик стверджують, що потенціал містить інтегральне відображення поточних та майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомоги притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб певні інтереси [373, с.11]. Л.Черчик під терміном «потенціал» має на увазі можливість продуктивних сил досягти певного ефекту, забезпечити конкурентні переваги регіональної соціально-економічної системи [401]. Н. Ігнатенко та В. Руденко надають наступну статистику визначень сутності потенціалу: 42 відсотка значень терміна «потенціал» пов'язане із сукупністю природних умов та ресурсів, можливостей, запасів, засобів, цінностей; 18 відсотків – з потужністю виробництва (галузей народного господарства), фондів, ресурсів країни, регіону; 16 процентів – з ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристиками; 8 відсотків – з можливістю виробничих сил досягти певного ефекту [148, с.13]. Значення потенціалу як основи подальшого розвитку України підтверджено А. Гальчинським, В. Геєцем [157].

Під потенціалом в даному дослідженні розуміється запас енергії економічної системи, який забезпечує її подальший розвиток. Виходячи з цього, фактор як рушійна сила, має певний потенціал, певний запас впливу

на розвиток системи національної економіки. При цьому потенціал фактора можливо представити як силу його впливу на економічну систему, яка визначає швидкість та ефективність переходу системи на більш високий рівень розвитку.

Фактор діє в певних часових межах, має діалектичну обумовленість внаслідок еволюційності розвитку національної економіки. Крім цього, фактор як результат потенціалу викликає увагу до часу своєї дії, при цьому час являє собою економічну категорію. Країни з приблизно однаковим потенціалом досягають мети розвитку за різні періоди часу, що визначає їх конкурентоспроможність. Саме випереджальний розвиток (досягнення кращих результатів за однаковий період часу) є основною умовою побудови системи конкурентних переваг національної економіки.

Фактори мають різний потенціал, в залежності від якого виділяється генон-фактор випереджального економічного розвитку, під яким розуміють «реєстр рушійних сил швидкої якісної трансформації с менш вдосконаленого стану у більш удосконалений» [419]. Іншими словами, саме генон-фактор обумовлює такий розвиток національної економіки, який формує її стратегічні конкурентні переваги.

Для визначення генон-фактора розвитку національної економіки з найвищим рівнем потенціалу доцільно провести класифікацію факторів. Така класифікація дозволить охарактеризувати місце та значення стратегічних факторів в системі управління розвитком національної економіки та запропонувати механізми їх активізації.

Класифікація як метод розкриття сутності такого складного економічного явища, як фактор розвитку, являє собою спосіб емпіричного та теоретичного дослідження. При тому, що основною функцією будь-якого метода наукового дослідження є забезпечення внутрішньої організації та регулювання процесу пізнання, класифікація слугує цілі упорядкування внутрішнього складу досліджуваних явищ, визначенню структурних взаємодій між сукупностями елементів, що вивчаються. Таксономія (від

грец. *Táxis* – розташування, лад, порядок і *nómos* – закон) – теорія класифікації і систематизації складноорганізованих сфер дійсності, що мають зазвичай ієрархічну будову (органічний світ, об'єкти географії, геології, мовознавства, етнографії і т. д.). Таксономія – сукупність принципів і правил класифікації об'єктів. Поняття таксономії запозичене з біології, де таксономія розглядається з середини 20 ст. Таксономія передбачає класифікацію, яка відобразить ієрархічну організацію системи об'єктів. У структурі самої таксономії це виражається в ієрархії таксономічних рангів (категорій), пов'язаних між собою ставленням послідовного включення від нижчого рангу до вищого; кожному рангу в таксономії відповідає клас об'єктів (таксон), що характеризується певним ступенем узагальненості. Існує два види таксономії: природна, тобто індуктивно виведена з аналізу властивостей об'єктів, і штучна (логічна), що базується на деякому єдиному логічному принципі, що вводиться апріорно.

Класифікація в процесі причино-наслідкового аналізу дозволяє діагностувати чинники, які обумовлюють появу того чи іншого результату, надають можливість оцінити щільність зв'язку між факторами та їх наслідками. Це в свою чергу сприяє побудові адекватної моделі поведінки факторів у майбутньому, щоб більш якісно та коректно впроваджувати управління за цілями та результатами. Саме класифікація факторів дозволяє виявити реальність зв'язку (явного чи неявного) з результатом діяльності. Так, найдовша тривалість життя відзначається в регіонах Шотландії з найменшою щільністю населення і найнижчим рівнем безробіття. У США тривалість життя корелює з рівнем доходу (життя бідняків і людей невисокого економічного статусу частіше обривається передчасно). У сучасній Великобританії професійний статус корелює з тривалістю життя. Згідно з результатами дослідження, що проводилося протягом 10 років за участі 17 350 державних службовців Великобританії, кількість смертей серед працівників управлінського апарату в 1,6 раза більше, а серед конторських службовців і робітників – відповідно в 2,2 раза і 2,7 раза

більше, ніж серед управлінців вищої ланки [303]. Вказані статистичні викладки мали місце внаслідок проведеної класифікації факторів впливу на певний результат.

Класифікація факторів обумовлює доцільність застосування певних математичних або статистичних методів аналізу. На основі класифікації визначається детермінізм або стохастичність дії тих чи інших факторів, а це обумовлює застосування конкретного математичного апарату. Класифікація дозволяє виділити ті фактори, які забезпечують досягнення бажаного стану національної економіки найбільш ефективним способом, що сприяє побудові вагомих конкурентних переваг. Класифікація у загальному сенсі – це спосіб пізнання, який передбачає поділ сукупності явищ, елементів, понять на певні класи, що дозволяє виявити як специфіку окремих об'єктів дослідження, їх різноманіття, так і зв'язки між ними, залежності, загальні якості і в результаті проінняти їх сутність та розкрити їх зміст.

Класифікація факторів розвитку національної економіки базується на методі наукової абстракції. Абстракція – проникнення мислення вглиб предмета, від явища до сутності, є способом перетворення споглядання і уявлень на поняття. Абстракція допомагає побудувати модель розвитку національної економіки, а для цього окреслити коло та дію факторів, що обумовлюють цей розвиток. Абстракція розчленовує, розриває, схематизує цілісну, рухому дійсність, в окремо взятій абстракції суб'єкт відходить від дійсності. Але саме це забезпечує вивчення окремих сторін предмета в чистому вигляді і таким чином проникнення в їхню сутність [28]. Наукова абстракція як метод поглибленого пізнання дійсності ґрунтується на звільненні інформаційного матеріалу від випадкового, неістотного і виокремлення в ньому сталого, типового. Результатами застосування методу наукової абстракції, його продуктом є теоретичні абстракції, наукові поняття, категорії, економічні закони [140].

В процесі класифікації факторів розвитку національної економіки дотримані принципи коректності та ефективності, які окреслені в сучасних методичних розробках [182] (рис. 1.3.).

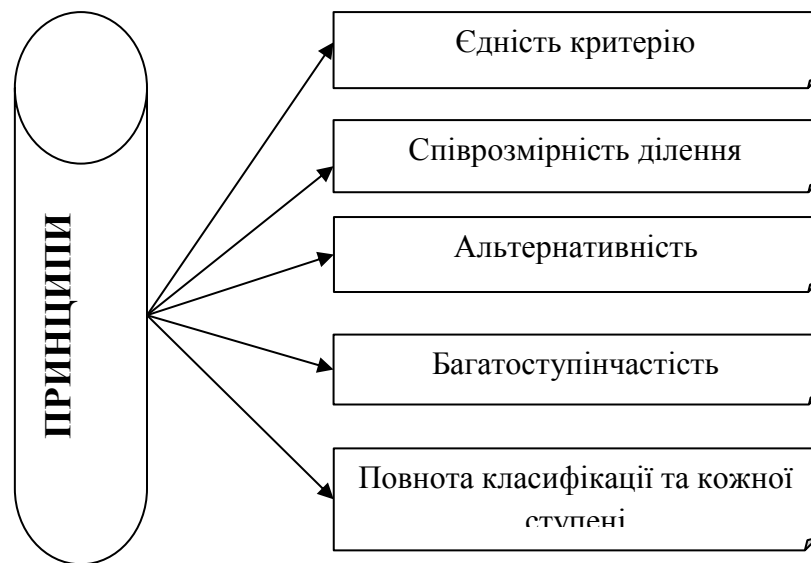


Рис. 1.3. Принципи класифікації факторів розвитку національної економіки*

* Розроблено авторами

По-перше, принцип єдності критерію при виділенні груп елементів одного порядку. Так, в межах однієї класифікаційної процедури некоректно виділяти економічні та ендогенні фактори, тому що економічні фактори визначаються інтересами певної групи людей, а ендогенні визначені, виходячи з місця їх виникнення.

По-друге, принцип співрозмірності ділення об'єктів класифікації. Сума кількості елементів класифікації повинна бути ідентичною кількості елементів, що складають їх загальну сукупність. При цьому неправомірно виділяти серед інноваційних факторів лише, наприклад, технічні та технологічні, тому що чинниками інноваційного розвитку виступають також фактори інституціональні та людські.

По-третє, принцип альтернативності або взаємовиключення груп, що виділяються. Кожна група повинна включати елементи лише за умови їх відсутності у інших класифікаційних рубриках. Тобто явища, елементи,

поняття, що класифікуються, не можуть входити одночасно до двох і більше класифікаційних груп.

По-четверте, принцип багатоступінчастості, який дозволяє конкретизувати, деталізувати об'єкти, що класифікуються. Цей принцип проявляється при побудові дерева цілей, дерева проблем або якостей. Але при цьому неможливо ігнорувати той факт, що існує межа класифікаційного ділення, перетин якої може призвести до зміни сутності явища, елементи якого класифікуються. Так, фактори виробництва можуть бути поділені лише до рівня робочого місця. Вихід за цю межу призведе до виділення факторів, які вже вийшли за межу виробничих факторів.

По-п'яте, принцип повноти класифікації та кожної її ступені. Цей принцип забороняє поділ однієї частини елементів сукупності на види, а іншої частини – на підвиди. Так, демографічний склад населення як фактор стратегічного розвитку неможливо поділити на жінок, чоловіків з вищою освітою та чоловіків без вищої освіти.

Класифікація факторів розвитку національної економіки може бути проведена за допомоги декомпозиції або стратифікації. Декомпозиція являє собою вид класифікації, спрямований на встановлення пов'язаних між собою змістових елементів певної сукупності. Основою будь-якого аналітичного процесу або просто аналізу є декомпозиція. Існують різні види декомпозиції: функціональна, структурна, об'єктна, за фізичним процесом. Декомпозиція передбачає ієрархічне підпорядкування нижніх рівнів верхнім. Декомпозиція не змінює суті об'єкта чи явища, а лише уточнює його, спрощує, допомагає зняти невизначеність або локалізувати її. Стратифікація – це метод, який дозволяє виявити страти, шари у багатошаровому явищі. Наприклад, при дослідженні стратегічного управління середовище може бути поділене на зовнішнє та внутрішнє.

Класифікацію факторів розвитку національної економіки можливо провести у однокритеріальному чи багатокритеріальному варіантах. При багатокритеріальному способі класи можуть частково перехрещуватися.

Класифікація в процесі причино-наслідкового аналізу дозволяє діагностувати чинники, які обумовлюють появу того чи іншого результату, надають можливість оцінити щільність зв'язку між факторами та їх наслідками. В залежності від ступеня впливу на результати розвитку стратегічні фактори поділяються на визначальні та другорядні. До визначальних факторів відносяться такі, без активізації яких досягнення цілі розвитку не буде можливим. Другорядні фактори підсилюють дію основних, але їх наявність чи відсутність не впливає визначально на реалізацію мети стратегічного управління національною економікою. Другорядні фактори не мають визначального впливу на розвиток національної економіки в контексті стратегічного управління нею. Так, до визначальних факторів віднесено інноваційний, фактор людського розвитку, інституціональний. До другорядних стратегічних факторів можливо віднести демографічні фактори, природно-кліматичні та інші. При цьому доцільно враховувати, що за певних умов другорядні фактори можуть перейти у групу основних. Так, при гострому погіршенні демографічної ситуації, за відтоку високоосвічених та креативних людей, що впливає на інтелектуальний та інноваційний потенціал нації, фактор демографії може перейти у групу основних, визначальних чинників.

Великого значення в процесі дослідження факторів розвитку національної економіки набуває їх поділ в залежності від місця виникнення на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори виникають та діють в межах національної економіки, їх виникнення, функціонування та вплив залежать від національних механізмів управління розвитком економіки. Зовнішні чинники виникають за межами країни, але їх вплив на розвиток національної економіки залежить не лише від зовнішньої кон'юнктури, але й від того, наскільки цілі та способи їх дії в межах країни співпадають з трендами розвитку оточуючого середовища. Так, посилення політичної напруги у світі викликає необхідність розвитку секторів економіки, що відповідають за оборону та безпеку, а це викликає перерозподіл фінансових, трудових,

виробничих та інших ресурсів. Великого значення ендогенному фактору науково-технічного прогресу надає В.Геєць, який стверджує, що «ендогенізована теорія економічного зростання відіграє беззаперечну роль у розробленні наукової бази політики розвитку, тому що, довівши реальний внесок НТП в економічне зростання, наприклад, економіки США до рівня майже 70% в окремі періоди і відокремивши його складові, стало можливим інституціоналізувати взаємозв'язок між власне економічним зростанням і його інноваційними факторами, що, зрештою, мотивувало країни до формування національних інноваційних систем» [92, с.620]. А.Чухно, розглядаючи ендогенні фактори розвитку національної економіки, довів, що науково-технічна революція викликала появу постіндустріального суспільства, а подальший науково-технічний прогрес зумовлює високе зростання продуктивності праці у матеріальному виробництві, відносно (а потім і абсолютне) зменшення зайнятих у ньому і прискорений розвиток сфери послуг – науки, інформації, освіти, культури, які перетворюються на основні джерела зростання економіки та її ефективності. Новий технологічний спосіб виробництва, нові інформаційно-інтелектуальні технології формують і нову людину як вільну індивідуальність [402, с.7].

Фактори розвитку національної економіки в залежності від впливу індивідів або організацій поділяються на об'єктивні та суб'єктивні. Відомо, що об'єктивні фактори не залежать від бажання, дій та волі окремих людей, окремих керівників країни та її економічної сфери. Об'єктивні фактори виникають внаслідок обставин, що склалися, і є результатом попереднього досвіду або формуються під впливом зовнішніх чинників. Суб'єктивними вважаються такі, які виникають внаслідок дій окремих індивідів або їх об'єднань. Так, звичайно політичні фактори є суб'єктивними, вони виникають та діють внаслідок конкретних рішень конкретних груп людей.

В залежності від спрямованості впливу фактора на результат виділяють кількісні (екстенсивні) та якісні (інтенсивні) фактори. Кількісні фактори впливають на розмір національної економіки, на валовий внутрішній

продукт, на кількість суб'єктів підприємницької діяльності, на кількість зайнятих на підприємствах інноваційного виду і т. ін. Якісні чинники змінюють якість, структуру національної економіки відповідно до мети її розвитку. До якісних чинників відносяться креативний потенціал, рівень освіти населення, інституціональні фактори розвитку національної економіки.

Фактори розвитку національної економіки, в залежності від особливостей їх дії, можуть бути поділені на загальні та специфічні. До загальних відносяться такі фактори, притаманні всій національній економічній системі. Так, фактор фінансового забезпечення стратегічних програм є загальним і діє у будь-якій сфері національного господарства. Специфічні фактори діють у окремих випадках, для досягнення певних проміжних цілей або у окремих сферах економіки. Специфічними вважаються такі, що притаманні окремому об'єкту, сфері економіки та слугують певною викривальною рисою, такі, що підкреслюють своєрідність, специфіку складової національної економіки.

В залежності від форми дії фактори поділяються на лінійні або нелінійні. При факторах, які діють лінійно, кожний наступний етап базується на результатах попереднього. При нелінійній формі дії стадії фактора можуть накладатися одна на одну. Так, інноваційний процес як фактор розвитку національної економіки в його лінійному варіанті передбачає певну послідовність етапів наукових досліджень, розробки та впровадження інновацій. При нелінійній дії фактора, наприклад, етапи розробок та наукових досліджень можуть співпадати.

Системні та несистемні фактори, сутність яких визначається виходячи з позиції системного підходу. Системний підхід – напрям методології дослідження, в основі якого лежить розгляд об'єкта як цілісної безлічі елементів у сукупності відносин і зв'язків між ними, тобто розгляд об'єкта як системи. Говорячи про системні фактори, доцільно відмітити, що такими є

фактори, які впливають на функціонування окремих елементів національної економіки або на всю її систему і стимулюють її розвиток.

Основні принципи системного підходу, яких дотримуються при визначенні системних факторів, полягають у наступному [332]:

- цілісність, що дозволяє розглядати систему як єдине ціле і в той же час як підсистему для вищестоящих рівнів національної економіки;
- ієрархічність будови, тобто наявність безлічі (принаймні двох) елементів, розташованих на основі підпорядкування елементів нижчого рівня елементам вищого рівня. Реалізацію цього принципу добре видно на прикладі будь-якої конкретної організації. Як відомо, будь-яка організація являє собою взаємодію двох підсистем: керуючої і керованої. Одна підпорядковується іншій;
- структуризація, що дозволяє аналізувати елементи системи та їх взаємозв'язки в рамках конкретної організаційної структури. Як правило, процес функціонування системи обумовлений не стільки властивостями її окремих елементів, скільки властивостями самої структури;
- множинність, що дозволяє використовувати безліч кібернетичних, економічних і математичних моделей для опису окремих елементів і системи в цілому.

За строком дії фактори розвитку національної економіки поділяються на постійні, періодичні та епізодичні. Постійні фактори не залежать від стадії розвитку національної економіки і діють безперервно. Наприклад, фактор науково-технічного прогресу є перманентним, постійно діючим чинником. Періодичними факторами можуть бути дії з впровадження певних технологій або певних видів продукції. Періодичним фактором є підвищення кваліфікації на основі перепідготовки та навчання робочої сили в країні. Епізодичні фактори виникають за певних умов і мають одноразовий характер. До епізодичних факторів можливо віднести певні специфічні кризи, наприклад, у відносинах між сусідніми державами. Суперечки між сусідами

можуть надати додаткових стимулів, факторів розвитку національної економіки країни.

В залежності від виду впливу на розвиток національної економіки фактори поділяються на фактори-акселератори, фактори-гальмувальники. Поняття акселератора активно використовується в ринковій економіці при її регулюванні на заході, але не у факторному, а в аналітичному вимірі. Концепцію акселератора сформовано французьким економістом А.Афтальоном ще на початку минулого сторіччя, а знайшла вона розвиток в працях П.Самуельсона та С.Кузнеця. Акселератором називається коефіцієнт, який визначає співвідношення інвестицій при зростанні доходу за попередній період часу. Збільшення доходу викликає за інших рівних умов зростання інвестицій у більш прогресивному масштабі, а зменшення доходів викличе кратне скорочення інвестицій. Акселератор в регулюванні ринкової економіки виступає відображенням на практиці принципу акселерації, згідно з яким кожен приріст або скорочення доходу, попиту або реалізації продукції викликає більший у відносному виразі приріст або скорочення індивідуальних інвестицій. Акселератор в теорії фінансового регулювання національної економіки також відображає зміни обсягу інвестицій, що обумовлені зростанням або падінням споживчих витрат. Таким чином, співвідношення інвестицій та доходів, витрат, попиту може бути використане в стратегічному управлінні розвитком національної економіки як фактор, що посилює формування її стратегічного потенціалу. До таких факторів віднесено креативний або інтелектуальний потенціал країни. Відповідно факторами, гальмуючими розвиток національної економіки, можуть бути названі такі, що створюють обструкції і стримують збільшення обсягів валового внутрішнього доходу, впровадження інновацій чи формування інших конкурентних переваг. Наприклад, доведено, що багаті національні ресурси країни можуть стримувати розвиток інноваційної економіки і певною мірою формувати інертний підхід до підвищення ефективності їх використання.

В залежності від складу фактор можливо віднести до складних або простих. Комплексними, складними факторами є такі, що складаються з комплексу елементів. Так, фактор ефективності національної економіки є складним, тому що залежить від витрат та їх складу, прибутку від діяльності підприємств і т. ін. Простий фактор – трудові ресурси країни, які представлені у формі робочого часу. Поняття простоти та комплексності фактора є достатньо відносним, такий поділ залежить головним чином не від змісту фактора, а від мети факторного аналізу, яка визначає ступінь деталізації складових фактора. Якщо розглядати фактор робочого часу, який, зрозуміло, виступає як простий фактор в аналізі чинників, що впливають на рівень обсягу національної економіки, в контексті дослідження трудових чинників, відповідно він може бути поділений на фактори робочого часу кваліфікованої і часу некваліфікованої робочої сили, або часу ручної праці, механізованої праці та часу автоматизованої праці.

За можливістю виміру фактори розвитку національної економіки поділяються на такі, що вимірюються, і такі, що не вимірюються. Так, до факторів, що можуть бути піддані виміру, віднесені виробничі, наукові, кадрові і т. ін. Фактори, які практично неможливо вимірювати – це, наприклад, фактори інституціональні та культурні.

За характером впливу на результати діяльності фактори можуть бути позитивні та негативні. Позитивними ми вважаємо такі фактори, дія яких сприяє зростанню національної економіки. Відповідно негативними визначені такі, дія яких впливає на національну економіку у бік погіршення її стану. Політична ситуація може за певних умов виступати як позитивним, так і негативним фактором розвитку національної економіки.

За сферою об'єкта управління фактори поділяються на економічні, соціальні, виробничі та інші. Економічні функціонують у сфері господарської діяльності, соціальні – у сфері життя національної спільноти, виробничі – охоплюють сферу виробництва продукції та надання послуг.

В залежності від змісту фактори поділяються на ринкові та адміністративні. Ринок – обов'язковий компонент товарного господарства. Без товарного виробництва немає ринку, без ринку немає товарного виробництва. Об'єктивна необхідність ринку, а відповідно і ринкових факторів, викликана тими ж причинами, що і товарне виробництво: розвитком суспільного поділу праці й економічним відокремленням суб'єктів ринкових відносин. Ці умови зароджувалися і розвивалися як єдине ціле, як єдиний процес взаємодії виробництва і збуту продукції. Ринкові включають конкуренцію, ціноутворення, попит, пропозицію тощо, а адміністративні використовуються органами управління національною економікою і концентруються у важелях регуляторної політики держави. Через дію факторів ринок виконує певні функції: подає сигнали виробництву щодо вироблення певних товарів і послуг, їх збільшення чи скорочення; врівноважує попит та пропозицію; забезпечує збалансованість економіки; на основі диференціації товаровиробників веде до утвердження нового, прогресивного в житті суспільства; це своєрідний двигун науково-технічного прогресу; об'єктивно формує корпус умілих підприємців, дисциплінує суб'єктів ринкових відносин [139].

Адміністративні фактори спрямовані на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також управлінсько-організаційних відносин між регуляторними органами та суб'єктами бізнесу в країні, попередження прийняття економічно неефективних та неоптимальних в даних умовах регуляторних рішень, зменшення втручання держави у діяльність підприємств та організацій. Адміністративні фактори повинні бути спрямовані на створення відповідного ділового клімату, поліпшення інвестиційної привабливості економіки країни, усунення перешкод для розвитку господарської діяльності.

За видами впливу на результат та від типу зв'язку між фактором та результатом фактори поділяються на стохастичні та детерміновані. Детерміновані зв'язки – це функціональні залежності між двома чи більше

параметрами аналітичної моделі, коли певному значенню фактора відповідає одне значення аналізованого параметра. Тобто детермінованим можливо назвати такий фактор, який визначено впливає на результат функціонування національної економічної системи. При моделюванні детермінованих функціональних зв'язків виділяють такі види моделей:

- адитивна – зв'язок між факторами представлений у вигляді алгебраїчної суми;
- мультиплікативна – результативний показник представлено як добуток факторів;
- кратна – результат являє собою відношення факторів;
- змішана (комбінована) – у вигляді різних комбінацій трьох попередніх видів.

З огляду на це детерміновані фактори розвитку національної економіки, в залежності від моделі функціонального зв'язку, можливо поділити на фактори адитивних моделей, мультиплікативних моделей, кратних моделей та змішаних моделей.

Стохастичні зв'язки – це складні залежності між параметрами аналітичної моделі, коли одному значенню фактора може відповідати кілька значень результатного параметра, тобто відповідний ступінь впливу виявляється у певному співвідношенні одного фактора з іншими.

Стохастичні фактори розвитку національної економіки виділяються за допомоги узагальнення всіх тенденцій, що виникли серед різних показників. Існує кілька передумов окреслення стохастичних факторів і проведення даного виду аналізу.

Перша передумова для висвітлення кола стохастичних факторів – можливість складання загальної картини результатів проведених спостережень, іншими словами, можливість вивчати одні й ті самі фактори у різних умовах.

Якщо модель складається безпосередньо на базі отриманих даних, то передумовою до визначення факторів та їх аналізу буде відповідність

кількісних показників один одному при різних способах вивчення. Іншими словами, зміна умов не тягне за собою істотних стрибків в показниках.

Стохастичний факторний аналіз розвитку національної економіки володіє ще однією передумовою, а саме – якісною однорідністю всіх досліджуваних зв'язків як в межах системи, так і з навколишнім середовищем. Правило говорить, що закономірності достовірніші у великих послідовностях чисел, ніж у маленьких, оскільки у невеликих послідовностях можлива випадкова помилка.

Отже наступна передумова стохастичного факторного аналізу і виділення стохастичних факторів – певна кількість дослідів, які дозволять максимально точно відобразити всі тенденції розвитку національної економіки.

Четверта передумова полягає в наявності методів, які дозволяють з'ясувати необхідні параметри факторів розвитку національного господарства.

В залежності від періоду дослідження дії факторів їх поділяють на ретроспективні та перспективні. Ретроспективними вважаємо такі фактори, дія яких відбувалася у минулому. Перспективні фактори – як правило чинники, які прогнозуються на майбутнє.

Від охоплення ступенів дії фактори поділяються на одноступінчасті та багатоступінчасті. Одноступінчастими вважаються такі, дія яких може бути досліджена лише на одній ступені, без деталізації на складові частини. Багатоступінчасті – такі фактори, які в процесі аналізу потребують деталізації їх складових з метою вивчення їх поведінки. Так, фактор продуктивності праці потребує дослідження складових, які обумовили певний її рівень та тенденції.

За ступенем активності фактори можуть бути прогресуючими та затухаючими. Так, природні умови відігравали велику роль в індустріальному суспільстві, а на етапі переходу до постіндустріального

суспільства значення цього фактора знижується. При цьому фактор інноваційного розвитку набуває активності і значимості.

В залежності від економічного рівня фактори поділяються на такі, що діють на мікрорівні, мезорівні та макрорівні. Мікрорівень, тобто рівень підприємства, передбачає такі фактори, як культура виробництва, технічна озброєність, трудовий потенціал окремих підприємств. Мезорівень визначає фактори, що діють на рівні регіону. Так, до стратегічних факторів регіонального рівня можливо віднести фактор регіонального самоуправління. На макрорівні діють фактори, які стосуються економічної системи національної економіки в цілому. До стратегічних факторів макрорівня віднесені такі фактори, як валютна політика, фіскальні механізми країни, формування національної інноваційної системи тощо.

Залежно від керованості фактори розвитку національної економіки поділяються на тверді та м'які. Твердими вважаються такі фактори, які складно піддаються змінам в процесі керування ними. Так, до твердих факторів відноситься структура економіки за видами діяльності. Для зміни чи трансформації певних видів діяльності потрібні значні кошти та тривалий час. М'які фактори можуть достатньо швидко змінювати як наповнення, так і тренди поведінки. Наприклад, до факторів, які швидко піддаються керуванню, віднесено фіскальні або валютні важелі керування національною економікою.

В залежності від виду управління фактори поділяються на стратегічні та поточні. Стратегічними називаються такі фактори, які є інструментарієм стратегічного управління і забезпечують довгострокові переваги національної економіки у довгостроковому майбутньому періоді. До поточних віднесені такі чинники, які діють на сучасному етапі і не мають вирішального впливу на перспективи розвитку національної економіки.

Ознаки класифікації факторів розвитку національної економіки запропоновані на рис. 1.4.

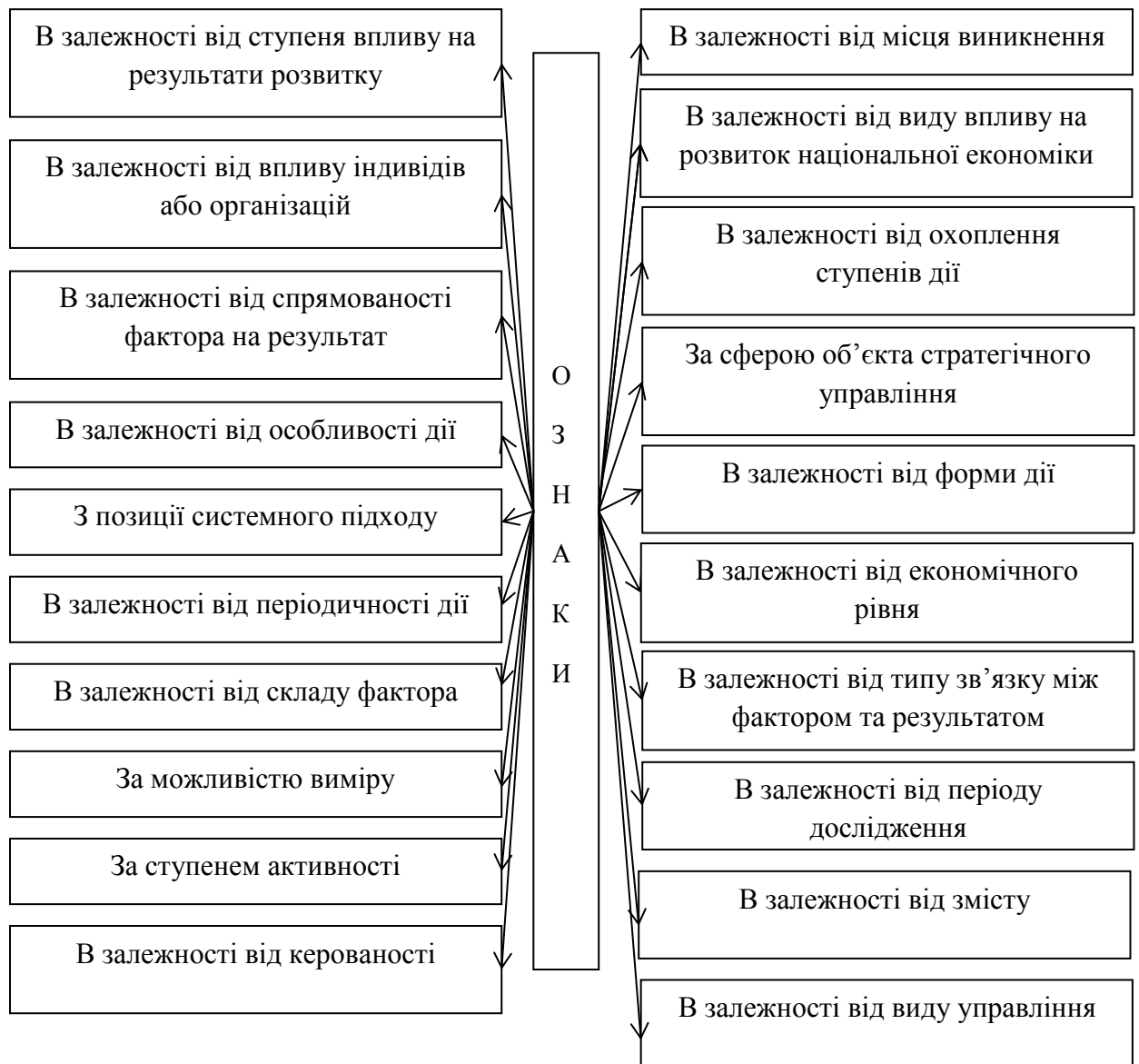


Рис. 1.4. Класифікаційні ознаки факторів розвитку національної економіки*

* Розроблено авторами

Проведення класифікації дозволяє визначити місце окремих факторів в процесі розвитку національної економіки, виділити саме стратегічні чинники та визначити помилкові підходи до формування кола стратегічних факторів. Наприклад, І.Теняков під визначальним, стратегічним фактором розвитку національної економіки має на увазі якісне економічне зростання на відміну від допоміжних, діючих непрямо факторів (інституційне середовище, політика, соціокультурне середовище) [363].

Неправомірність такого підходу визначається сутністю зростання, яке відображає зміни кількісних параметрів економічної системи і є результатом

дії факторів. Так, фактор інноваційної діяльності в країні є рушійною силою як економічного розвитку, так й економічного зростання. При цьому інституціональні фактори так само забезпечують як розвиток, так й зростання національної економіки. Наприклад, погіршення правил оподаткування як інституціонального чинника створює атмосферу незацікавленості у розширенні економічної діяльності, що буде гальмувати як економічне зростання, так і розвиток.

Ознайомлення з широким колом джерел, які присвячені дослідженню дії факторів економічного розвитку [217; 420; 86], та наведена вище їх класифікація дозволяють сформулювати стратегічний генон-фактор розвитку національної економіки, який містить інноваційний, інвестиційний та інституціональний фактори, сутності яких присвячений наступний підрозділ роботи.

1.3. Стратегічний генон-фактор розвитку національної економіки

Стратегічними називаються фактори, які мають потенціал, спрямований на майбутнє економічної системи і забезпечують стратегічний розвиток національної економіки. Стратегічні фактори розвитку національної економіки є підсистемою стратегічного управління і для їх ідентифікації та виявлення ролі у забезпеченні формування національних конкурентних переваг розглядаються з системних позицій. Як відмічалось, за силою та спрямуванням дії фактори мають різний потенціал; сила дії факторів відносно визначення випереджального розвитку економіки обумовлює включення їх до складу стратегічного генон-фактора розвитку національної економіки.

Стратегічні фактори, які, згідно з попередньо викладеним матеріалом, включають інноваційні фактори, інституціональні та інвестиційні, складають генон-фактор розвитку національної економіки.

У контексті даного дослідження та згідно з поставленими завданнями визначено, що найбільшим потенціалом, який забезпечує формування конкурентних переваг у стратегічній перспективі, володіють саме інноваційний, інституціональний та інвестиційний.

Інноваційний фактор створює комплекс технічних, технологічних, продуктових, ринкових та організаційних переваг [207; 12].

Інституціональний чинник формує правила життєдіяльності країни у майбутньому, які забезпечують ефективне функціонуванні інноваційного чинника.

Фінансові сили національної економіки створюють умови впровадження інноваційної діяльності, забезпечують фінансовий супровід усіх інноваційних запроваджень.

Вказані фактори діють комплексно, тому складають стратегічний генон-фактор. Неможливо країні перейти на більш високий технологічний уклад, якщо в країні відсутні, наприклад, правила захисту інтелектуальної власності або фінанси для модернізації обладнання. Слід підкреслити, що вказані фактори діють на всіх рівнях національної економічної системи і складають на мікрорівні стратегічний генон-фактор розвитку підприємства, на мезорівні – стратегічний генон-фактор розвитку регіону, і, відповідно, на макрорівні – стратегічний генон-фактор розвитку національної економіки. Склад стратегічного генон-фактора розвитку національної економіки демонструє рис. 1.5.



Рис. 1.5. Стратегічний генон-фактор розвитку національної економіки*

* Розроблено авторами

Визначення сутності інноваційного фактора обумовлює необхідність дослідження сутності інновацій, що дозволяє окреслити їх перетворення на фактор економічного розвитку. Фундатором теорії інноваційного розвитку, основною умовою якого є інноваційна діяльність, вважається Й. Шумпетер, який в роботі «Теорія економічного розвитку» довів, що «форми та зміст розвитку задаються поняттям «здійснення нових комбінацій» [414], яке в подальшому отримало назву інновацій.

Таким чином, під інноваційним фактором розуміємо сукупність рушійних сил, які забезпечують розвиток національної економіки внаслідок появи та економічної реалізації ідей, які системно змінюють економічний базис системи та відносини між її учасниками і реалізуються через стратегічні пріоритетні напрями. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні – це науково і економічно обґрунтовані та визначені відповідно до Закону «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» напрями провадження інноваційної діяльності, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної, екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень [145].

Практичним механізмом активізації інноваційної діяльності виступає національна інноваційна система (НІС). Побудова моделі національної інноваційної системи залежить від дотримання певного концепту її сутності. Дослідження теоретичних та практичних рекомендацій щодо формування національної інноваційної системи дозволило виділити наступні підходи до визначення її сутності, причому кожен із запропонованих нижче підходів визначає певне конкретне коло завдань та заходів з їх реалізації при побудові НІС на практиці.

Першим концептуальним ракурсом сутності інноваційної системи нами виділено інституційний, згідно з яким НІС являє собою сукупність інституцій, які забезпечують правила формування та функціонування НІС.

Так, згідно з матеріалами Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. №680р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи», національна інноваційна система – це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу в межах національних кордонів та забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняних організацій та підприємств за рахунок підвищення їх інноваційної активності [304]. К. Фрімен, який вважається одним із засновників теорії національних інноваційних систем, розглядав національну інноваційну систему як мережу інституцій державного та приватного секторів, чия діяльність і взаємодія ініціює, імпортує, модифікує та поширює нові технології [7]. Національна інноваційна система – особлива підсистема, частина соціально-економічної системи, основу якої складає сукупність інноваційних процесів на різних рівнях їх реалізації (глобальному, міждержавному, національному, регіональному, окружному, муніципальному, корпоративному), що являють собою комплекс інститутів. При цьому держава виступає як системоутворюючий інститут, забезпечуючи необхідний рівень цілісності системи. У загальному плані структурна характеристика інноваційної системи включає три компоненти: науку, виробництво та інфраструктуру [87]. Р. Нельсон, вивчаючи проблеми, пов'язані із розробкою та реалізацією науково-технічної політики держави, визначав національну інноваційну систему як сукупність інститутів, чия взаємодія забезпечує інноваційну продуктивність (ефективність) національних фірм [14]. З. Микитюк називає національну інноваційну систему «сукупністю взаємопов'язаних інститутів, призначених для того, щоб створювати, зберігати й передавати знання, навички й артефакти, що визначають нові технології» [222].

Другий підхід до сутності НІС названо в даному дослідженні механістичним. У його межах НІС являє собою адитивну модель поєднання

організацій – учасників інноваційного процесу. Так, Л. Федулова та М. Пашута зазначають, що «національна інноваційна система – це сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерціалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів, малих і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків та інкубаторів як комплексу інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають потужне національне коріння, традиції, політичні та культурні особливості» [375]. М. Шарко визначає національну інноваційну систему як «економічний механізм, що ґрунтується на розробці та експлуатації нових знань, підприємницькому підході, інтеграції у зовнішні ринки й прискореному розвитку конкурентоспроможності країни та її регіонів» [403]. НІС – це сукупність національних, державних, приватних та громадських організацій та механізмів їх взаємодії, в рамках яких здійснюється діяльність зі створення, зберігання та поширення нових знань і технологій [98].

Третій підхід визначаємо як системний, що впливає з етимології поняття НІС. Національна інноваційна система – це елементи та взаємозв'язки, які знаходяться в межах держави і діють у процесі виробництва, розповсюдження та використання нового, економічно вигідного знання [248]. НІС є організаційною формою цілісної системи з ефективного перетворення нових знань у нові технології, продукти і послуги, що знаходять своїх реальних споживачів (покупців) на національних або глобальних ринках [388].

Таким чином, стратегічним інноваційним фактором розвитку інноваційної економіки є така рушійна сила, яка містить потенціал генерування нових ідей та їх імплантацію у практичну діяльність. Стратегічний інноваційний фактор спрямовує свою енергію на формування техніко-технологічних, ринкових та інших конкурентних переваг у довгостроковому періоді.

Серед стратегічних факторів розвитку національної економіки особливе місце займає інституціональний чинник, який визначає модель розвитку країни та обумовлює правила функціонування її складових.

Р.Міллс нараховував у сучасному суспільстві п'ять інституційних порядків, маючи на увазі головні інститути:

1. Економічний – інститути, що організують господарську діяльність.
2. Політичний – інститути влади.
3. Сімейний – інститути, що регулюють статеві відносини, народження і соціалізацію дітей.
4. Військовий – інститути, що організують законне існування.
5. Релігійний – інститути, що організують колективне шанування богів.

Більшість соціологів згодні з Р.Миллсом в тому, що головних (основних, фундаментальних) інститутів в людському суспільстві всього п'ять. Їх призначення – задовольняти найважливіші життєві потреби колективу або суспільства в цілому. Кожен наділений ними в надлишку, до того ж у кожного – індивідуальна комбінація потреб. Але фундаментальних, важливих для всіх, не так вже й багато. Їх усього п'ять, але рівно п'ять і основних соціальних інститутів: потреба в коштах для існування (економічні інститути, виробництво); потреба у відтворенні роду (інститут сім'ї та шлюбу); потреба в безпеці та соціальному порядку (політичні інститути, держава); потреба в отриманні знань, у соціалізації підростаючого покоління, підготовці кадрів (інститути освіти в широкому сенсі, тобто включаючи науку і культуру); потреба рішення духовних проблем, сенсу життя (інститут релігії) [410].

Слід відмітити, що зазначені потреби і відповідні інститути пов'язані перспективою життєдіяльності як окремої людини, так і країни та її економіки. Розвиток національної економіки базується на розширеному відтворенні робочої сили, для чого активним повинен бути інститут родини; інноваційний характер базових конкурентних переваг вимагає широкого та якісного функціонування інститутів освіти та професійного вдосконалення;

застосування високих стандартів життєдіяльності (праці у тому числі) неможливе без духовної компоненти – в іншому випадку буде сформовано технократичне суспільство з низьким духовним та моральним потенціалом, що у подальшому створить обструкції розвитку.

Інститут як явище викликає інтерес науковців та практиків з управління національною економікою внаслідок важливості ролі інституціональних утворень у формуванні національної конкурентоспроможності.

В процесі формування стратегічних факторів стратегічного управління В.Геєць рекомендує активізувати інститути:

- діяльність яких спрямована на підготовку людського капіталу та сприятливого інформаційного середовища для здійснення інноваційної діяльності;
- що беруть безпосередню участь у процесі створення, комерціалізації та використання нового знання;
- які спрямовані на забезпечення інноваційної діяльності матеріальними ресурсами [351, с.340].

Інституалізація може проходити у формі еволюційних, адаптивних та кумулятивних змін [217]. Розвиваючи цю позицію в контексті дослідження факторів стратегічного розвитку національної економіки, можливо визначити найбільш прийнятний шлях формування інститутів стратегічного управління в Україні. Еволюційний шлях передбачає повільне перетворення існуючих норм і правил на інститути більш високого рангу. Еволюційний шлях притаманний розвиненим економікам, в межах яких інститути якісно виконують свої функції, але їх трансформація обумовлена законами діалектики. Разом з тим вдосконалення механізмів управління національною економікою України відкриває великі можливості для еволюційного інституціонального вдосконалення шляхом формування законодавчої бази, яка враховуватиме попередній досвід функціонування правової системи та особливості соціально-економічного становища в Україні.

Адаптивні зміни визначаються адаптацією новітніх інститутів, які можуть бути привнесені ззовні до існуючого середовища. Такими видами інституціональних перетворень є запозичення культурних звичаїв в процесі глобалізації життя. Адаптивні зміни інституціональних норм активно здійснюються в Україні у сфері економіки. Наприклад, впровадження інституту інтелектуальної власності, інституту банкрутства або інституту корпоративного менеджменту. В економічному аналізі активно застосовуються розроблені на заході правила оцінювання платоспроможності підприємства, ризиків підприємницької діяльності. До адаптивного шляху інституціональних змін в Україні можливо віднести й участь України у рейтингових оцінках глобальної конкурентоспроможності, інноваційної спроможності, фінансової стійкості тощо.

Кумулятивні зміни являють собою загальні зміни існуючих норм, правил та інститутів. Кумулятивний варіант розвитку інститутів передбачає накопичення досвіду інституціональних перетворень, концентрацію його дії в заданому напрямі й конвергенцію інституціональних факторів з метою посилення їх синергійного ефекту. Кумулятивним варіантом виступає впровадження стратегічного управління національною економікою, що передбачає поєднання еволюційного та адаптивного шляхів формування інституціональних важелів розвитку національної економіки і передбачає цілеспрямовану концентрацію зусиль на формуванні національних конкурентних переваг.

При формуванні інституціональних стратегічних факторів розвитку національної економіки рекомендовано звернути увагу на елементи інституціональної системи, яка включає регулятивну, нормативну та культурно-пізнавальну підсистеми [217].

Регулятивна складова інституціональної системи являє собою елемент системи, діяльність якого полягає у підтримці заданих параметрів. Завданням регулятивної підсистеми інституціональної системи розвитку національної економіки є збереження стану, трендів та механізмів розвитку. У процесі

стратегічного управління регулювальна складова інституціональних факторів забезпечує аналіз відхилень фактичних параметрів розвитку національної економіки від стратегічно заданих і визначення шляхів зменшення відхилень від заданої мети. Регулятивна складова інституціональної системи стратегічних факторів розвитку національної економіки охоплює органи державного, регіонального та місцевого управління, які виконують регуляторну функцію.

Регулятивна підсистема детермінується нормативністю, що обумовлює виникнення та функціонування нормативної підсистеми. Крім цього, нормативна підсистема складає основу інституціонального устрою будь-якого соціального чи економічного явища. Як уже відмічалось, інститут являє собою сукупність норм і правил, які поділяє суспільство або його частина в процесі життєдіяльності. Крім цього, нормативна сутність інституціональних важелів розвитку національної економіки передбачає наявність тих меж, які повинні бути дотримані в процесі розвитку. Саме нормативна функція забезпечує встановлення правил, а регулятивна підсистема використовує їх для контролю за відхиленнями в процесі стратегічного розвитку.

Культурно-пізнавальна підсистема спрямована на забезпечення об'єднання людей у соціальні групи, народи, держави [50, с.80-88]. Культура – це своєрідний механізм передавання суспільного досвіду від одного покоління до іншого, від епохи до епохи, від однієї держави до іншої. Саме культурна підсистема дозволяє в межах глобалізації не втрачати національні особливості, а використовувати їх в якості стратегічних переваг. Функція пізнавальна (гносеологічна) тісно пов'язана з функцією передачі соціального досвіду. Культура, концентруючи кращий соціальний досвід безлічі поколінь людей, набуває здатності накопичувати знання про світ і тим самим створювати сприятливі можливості для його пізнання і опанування. Можна стверджувати, що суспільство інтелектуальне настільки, наскільки повно воно використовує багатющі знання, притаманні культурному генофонду

людства [381]. Фахівці у сфері культури доводять, що світ культури вирішує два формально протилежні завдання. З одного боку, культура підтримує баланс суспільства, що досягається на основі збереження та відтворення традицій, а з іншого – забезпечує його вдосконалення завдяки творчим інноваціям. Для досягнення цієї суперечливої місії культура створює в собі складні ієрархічні системи, які дозволяють знімати протиріччя економічного та неекономічного, традиційного та інноваційного, старого і нового, свого і чужого, нормативного та ситуативного. В цьому відношенні культуру можна визначити як інформаційну метасистему, яка забезпечує зворотний зв'язок із середовищем при збереженні фонду історичної пам'яті. При цьому культура не тільки заохочує і закріплює необхідні для неї якості, але й виступає як репресивна сила, що здійснює за допомогою системи заборон розрізнення «свого» і «чужого» [360].

Дослідження показало, що в систему стратегічних інституціональних факторів розвитку доцільно віднести консультативну складову. Регулювання дії факторів може бути ефективним внаслідок забезпечення їх результатами аналізу та обґрунтованими варіантами поведінки системи національної економіки в певних умовах внутрішнього та зовнішнього середовищ. Саме консультативна складову системи стратегічного управління обумовлює передбачуваність поведінки національної економіки у довгостроковій перспективі. Організаційно-консультативна підсистема складається з наукових установ, університетів, громадських організацій, які проводять стратегічні дослідження і розробляють імовірні орієнтації розвитку національної економіки.

Заходи з посилення стратегічної значимості інституціональних факторів розвитку в Україні запропоновано В. Мельніковою [217]:

- випереджальний розвиток загальних інститутів ринку і правової держави;
- підвищення загального рівня прозорості механізмів господарювання, привласнення та реалізація власності і влади, створення

інституційних умов для залучення населення в процес інвестування шляхом більш широкого доступу до участі в акціонерних товариствах та інших корпоративних структурах через фінансові ринки;

- професіоналізація ринкової, соціальної і державної діяльності, стимулювання розвитку недержавних інститутів;

- розвиток цілісного інфраструктурного комплексу, інституційний аналіз і проектування створення системи соціологічного вивчення уявлень різних верств населення про основні правила, норми і цінності, що є найбільш глибокими інституційними основами поведінки людей; врахування цієї інформації в інституційному будівництві, складовою частиною якого має стати підсистема аналізу й прогнозування інституційних механізмів і наслідків будь-яких істотних змін.

Ефективне функціонування інститутів розвитку національної економіки передбачає, в першу чергу, їх створення та активізацію, що відбувається в процесі, який називається інституалізацією. Інституалізація стратегічного розвитку національної економіки буде успішною при визначенні умов її проведення. Ю.О. Дідович, досліджуючи умови інституалізації стратегічного розвитку, поділяє їх на первинні та вторинні. Дослідник звертає увагу на виникнення в процесі інституалізації потреби у розвитку, загроз конкуренції. До умов інституалізації стратегічного розвитку автор відносить мережу соціальних зв'язків та відносин, а також відповідні способи мислення [126]. Умови інституалізації стратегічного управління представлені на рис. 1.6.

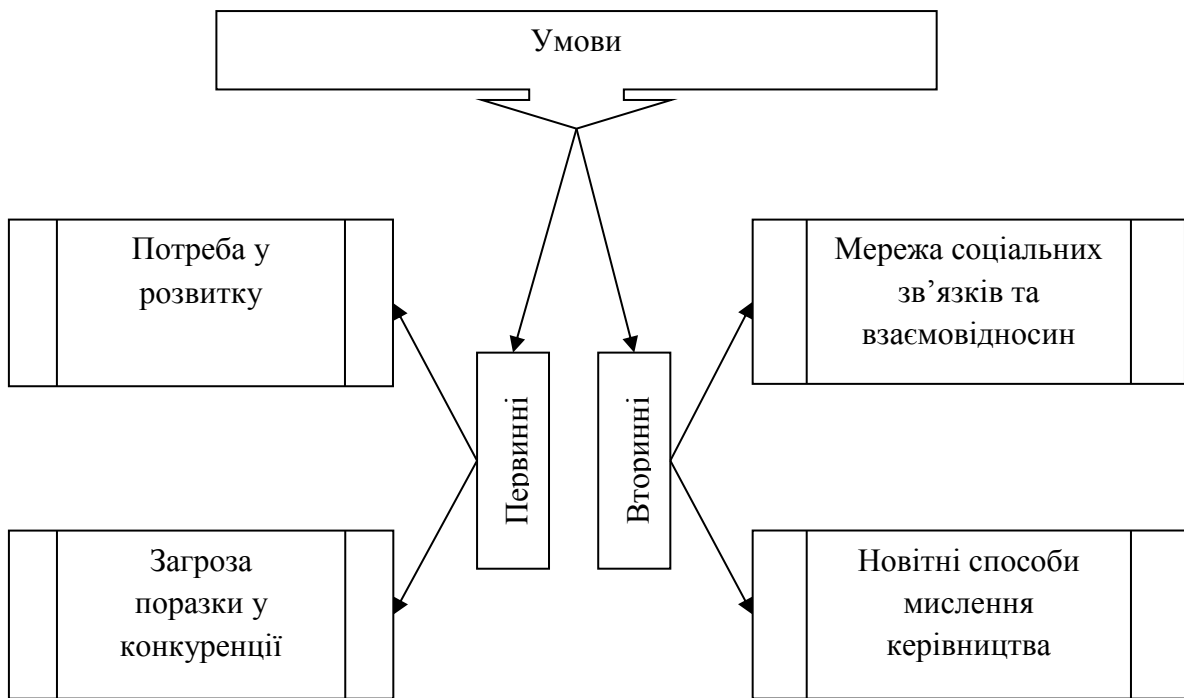


Рис. 1.6. Умови інституалізації стратегічного розвитку за трактуванням Ю.О. Дідович [126]

Особливого значення набувають умови інституалізації розвитку, які у науковій літературі названо формуванням соціальних зв'язків, взаємодії та відносин індивідів і соціальних груп з певною логікою та поступовою фіксацією динаміки. Поступова фіксація спрямована на розуміння учасниками розвитку правильності інституалізації, її корисності та адекватності сучасним трендам соціально-економічної та духовної діалектики суспільства. З цієї точки зору Н.Осипова стверджує, що соціальні інститути можна розглядати як організовані соціальні системи, що характеризуються стійкістю структури, інтеграційністю їхніх елементів та деякою мінливістю функцій [268].

Формування інституту розвитку національної економіки неможливе без впровадження стратегічного управління і відповідної його інституалізації.

Перетворення стратегічного управління на соціальний інститут здійснюється таким чином [205] (рис. 1.7):

а) відбувається формування потреби у стратегічному управлінні внаслідок посилення конкуренції як способу отримання довгострокових

конкурентних переваг. Тобто конкуренція є двигуном розвитку і підґрунтям необхідності стратегічного управління ним;

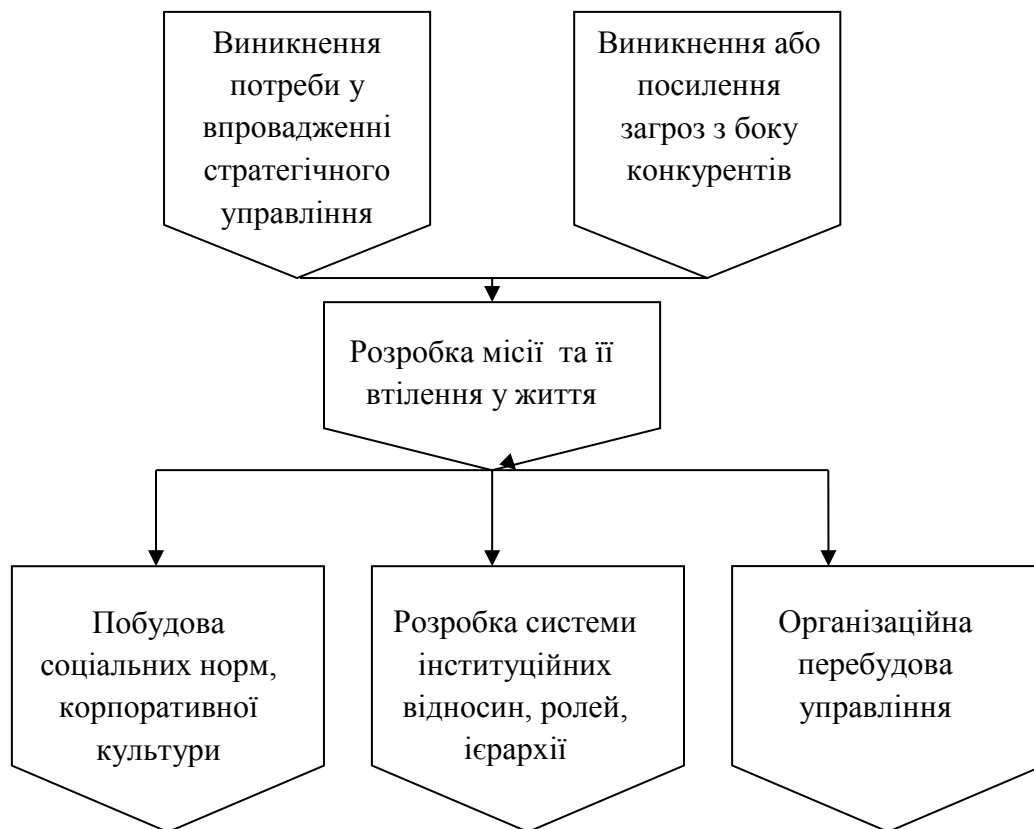


Рис. 1.7. Алгоритм інституалізації стратегічного управління [234]

б) одночасно з потребою внаслідок високої мобільності й мінливості глобального оточення та внутрішнього середовища виникає загроза появи нових конкурентів або виникнення нових товарів – стратегічне управління, спрямоване на передбачення майбутнього, само по собі представлятиме конкурентну перевагу як вид креативного управління розвитком;

в) у процесі інституалізації стратегічного управління відбувається формулювання загальної цілі розвитку системи національної економіки, яка визначає його модель;

г) відбувається побудова системи соціальних норм – необхідність ризику при обов'язковому розрахунку його ступеня та можливих наслідків, необхідність постійного підвищення професійної майстерності, розвиток креативності, демократичності управління тощо;

д) компонується система соціальних статусів та ролей – наприклад, креативний прошарок суспільства користується повагою, його роль у

розвитку визнається як визначальна. Система мотивації праці в країні спрямована на підтримання статусу людей, предметом праці яких є інновації, що створюють майбутні стратегічні переваги;

е) проходить організаційне оформлення – державний механізм управління створюється способом, який дозволяє найбільш ефективно використовувати стратегічний генон-фактор розвитку національної економіки.

Особливого звучання набуває інститут підприємництва, економічні функції якого спрямовані на розвиток національної економіки [210].

Важливим напрямом розвитку національної економіки виступає активізація інвестиційних факторів, які забезпечують результативність та ефективність капітальних вкладень, особливо інноваційного спрямування. Набуття інвестиційними факторами стратегічного характеру має місце за умови адекватного їх застосування, що забезпечується визначенням та дослідженням сутності інвестицій та інвестиційної діяльності. Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [143]. За економічним сенсом інвестиції — це багатоаспектні вкладення капіталу, що можуть реалізуватися у різних формах і характеризуватися різними особливостями. Ознаками інвестицій українськими науковцями запропоновано вважати такі: інвестування діє як відкрита система; інвестиції потенційно мають здатність приносити прибуток або соціальний ефект; інвестування — це процес перетворення частини накопиченого капіталу в альтернативні види активів суб'єкта господарювання; використовуються різноманітні та можливі інвестиційні ресурси, які характеризуються попитом, пропозицією та ціною; мають цілеспрямований спосіб вкладення капіталу в будь-які об'єкти або активи щодо впровадження НТП; характеризуються наявністю строку вкладання; є метою інвестора (інвесторів) щодо вкладання (інвестування); є

метою суб'єкта управління (держави, галузі, регіону, підприємства); характеризуються наявністю ризику вкладення капіталу; мають страхування грошових коштів від інфляції [156].

Інвестиційна діяльність виступає такою формою економічної діяльності, в процесі якої інвестиції забезпечують розвиток системи та формуються її конкурентні переваги. Інвестиційна діяльність реалізується на основі інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності. Інвестиційна діяльність містить державне інвестування, у тому числі державну підтримку реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також інвестування державними підприємствами і установами за рахунок власних і позичкових коштів; інвестування, що проводиться органами місцевого самоврядування; іноземне інвестування, що реалізується іноземними громадянами, юридичними особами та державами; спільне інвестування, здійснюване громадянами та юридичними особами України, іноземних держав.

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави. Крім цього, світова практика показує, що активними суб'єктами інвестиційної діяльності можуть виступати недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, страхові та фінансові установи.

Об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є новоутворювані та ті, що реконструюються, основні фонди, а також обігові кошти в усіх галузях народного господарства; цінні папери (акції, облігації та ін.); цільові грошові внески; науково-технічна продукція та інші об'єкти власності; майнові права та права на інтелектуальну власність. Особливе місце в колі об'єктів інвестування займають інноваційні програми, в межах яких здійснюється фінансування розробок.

Основними шляхами максимальної ефективності інвестиційної діяльності тепер та в майбутньому вважаються поліпшення відтворювальної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технологічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств за рахунок зменшення питомої ваги нового будівництва у виробничій сфері; удосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в їх складі питомої ваги устаткування та скорочення, відповідно, будівельно-монтажних робіт; пріоритетне забезпечення капітальними вкладками прогресивних напрямів науково-технічного прогресу, що сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва і підвищенню якості продукції [59].

Інвестиційна діяльність у сфері інновацій може здійснюватися за напрямками, що втілюються в процесі інноваційної діяльності. До таких напрямів віднесено проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції; розробка, освоєння, випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій; розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального і екологічного становища; технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

Держава здійснює регулювання інвестиційної діяльності в різних формах, а саме:

- 1) створення сприятливих економічних умов для розвитку інвестування шляхом застосування відповідної податкової політики; амортизаційної політики (методів прискореної амортизації); розширення використання коштів населення та інших позабюджетних джерел; розвиток можливостей використання застави при кредитуванні інвесторів; розвиток фінансового лізингу; створення умов суб'єктам інвестиційної діяльності для формування власних грошових фондів розвитку;

2) пряма участь держави в інвестиційній діяльності, здійснюваній у формі капітальних вкладень, шляхом: розробки, затвердження і фінансування інвестиційних проектів, за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів; надання на конкурсних засадах державних гарантій по проектах, які здійснюються за кошти державного або місцевих бюджетів; випуск облігаційних позик для фінансування конкретних інвестиційних проектів;

3) непрямі форми державного регулювання інвестиційної діяльності, шляхом: регулювання бюджетної політики; регулювання грошово-кредитної політики; регулювання фондового ринку;

4) інші форми регулювання інвестиційної діяльності, шляхом: експертизи інвестиційних проектів; захисту законних прав та інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності [103].

Важливим напрямом вдосконалення інвестування інноваційної діяльності є венчурні механізми. Доведено, що венчурний капітал є критичним чинником у забезпеченні впровадження радикальних інновацій у практичну діяльність підприємств. У практиці зарубіжного бізнесу з кінця 70-х – початку 80-х рр. дедалі більше місця займає венчурний капітал, за допомоги якого фінансується більшість інвестиційних проектів як у країнах із розвинутою економікою, так і в країнах, які проводять економічні реформи [154]. Венчурне фінансування являє собою довгострокові інвестиції у високоризиковані та високоприбуткові проекти у інноваційних сферах, що орієнтовані на створення наукоємних продуктів.

Венчурне фінансування має такі особливості: інвестиції здійснюються у формі участі в статутному фонді підприємства (принаймні у більшості випадків); інвестування розраховане на довгостроковий період; інвестори беруть участь у діяльності компанії, що фінансується.

За кордоном венчурне фінансування використовують в основному великі компанії, це дає їм можливість виводити на ринок нову продукцію швидше, ніж вони розробляли б її власними силами, дозволяє оперативнo та з меншими затратами перебудувувати систему виробництва та збуту, гнучко

реагувати на зміну умов зовнішнього та внутрішнього середовищ господарювання [154]. Корисним для великих компаній є те, що вони можуть більш вдало керувати ризиками, притаманними венчурному інвестуванню.

Венчурне інвестування є лише частиною фінансового фактора підтримки інноваційної активності в країні. Інвестиції у нововведення мають характерні стратегічні особливості, які показані на рис. 1.8.

1. Інновації у нововведення враховують хвильовий характер інноваційного процесу, а це визначає об'єктивну наявність періодів ефективності та неефективності інвестицій в інноваційну діяльність в умовах, коли в одних секторах об'єктивно виникають інвестиційні паузи, а в інших – підвищений попит на новації та інтенсивне оновлення техніки, технології та продукції. В цьому випадку національні регулятори інвестиційної діяльності повинні знаходитися в постійній взаємодії з регулятивними органами інноваційної діяльності, співпраця яких забезпечує зайві вливання в сектори, де об'єктивно настає процес гальмування інноваційного розвитку.

2. Довгостроковий характер інноваційних інвестицій. Спеціалістами з фінансового менеджменту доведено, що цим інвестиціям не притаманна спекуляція, оскільки вони мають на меті стабільний майбутній доход і тривалий часовий період вкладення коштів.

3. Високий ступінь ризикованості інвестицій викликає необхідність формування національних важелів підвищення економічної безпеки національних інноваційних проектів.

4. Інвестиції в бізнес вимагають володіння достовірною інформацією не тільки щодо об'єкта, в який вкладаються кошти, а й щодо перспектив зміни його організаційно-економічних і соціальних параметрів, залежно від динаміки внутрішніх і зовнішніх факторів.



Рис. 1.8. Особливості інноваційного інвестування, які доцільно враховувати в процесі стратегічного розвитку національної економіки*

* Розроблено авторами

5. Інноваційне інвестування знаходиться в об'єктивному взаємозв'язку з функціонуванням національної інноваційної системи, складові якої не можуть бути продуктивними та ефективним без відповідного фінансового супроводу. При цьому важливою є організація взаємодії між учасниками інноваційного процесу, тому що накопичення ідей ще не є запорукою їх перетворення на інновації і автоматично не гарантує економічної вигоди. Лише після проходження відповідних етапів (при лінійній або нелінійній формі) інноваційного процесу, нові інтелектуальні знання набувають форми інноваційного продукту.

При дослідженні стратегічних факторів розвитку національної економіки у сфері інвестування неможливо не погодитися з визначенням

пріоритетних напрямів державної підтримки інноваційного інвестування, якими сьогодні є [135]:

- у сфері наукового розвитку – фінансування фундаментальної науки, прикладних досліджень; створення нових технологій; підготовка та перепідготовка наукових кадрів на основі приведення до сучасних стандартів таких форм наукового кадрового потенціалу, як аспірантура та докторантура; фінансування базових наукових засад розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки; формування стандартів якості життя населення України та механізмів їх реалізації; наукове забезпечення вирішення проблем здоров'я людини та екологічної безпеки; система інформаційного та матеріального забезпечення наукової діяльності;

- у сфері технологічного розвитку – дослідження і створення умов для впровадження стандартів якості життя, високопродуктивної праці та ефективного дозвілля, яке сприяє відтворенню висококваліфікованої робочої сили; розроблення сучасних механізмів збереження й захисту здоров'я людини, її реабілітації; створення ресурсо- та енергозберігаючих технологій, які формують можливості конкурентних переваг національної економіки на засадах ефективності; розроблення сучасних технологій і техніки для промисловості, будівництва, транспорту, сільського господарства та сфери послуг;

- у сфері виробництва – впровадження наукоємних виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних національної та регіональних систем; технологічне та технічне оновлення базових галузей економіки держави; впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів;

- у сфері фінансово-банківської діяльності – стимулювання створення спеціалізованих інноваційних банків, а також фондів довгострокового кредитування функціонуючих комерційних банків шляхом встановлення відповідних пільг з оподаткування коштів, що інвестуються для досягнення технологічних змін; диференціація ставки податку на

прибуток комерційних банків залежно від напрямів використання ресурсів шляхом зниження в разі їх довгострокового кредитування високотехнічних проектів і підвищення в разі укладання коштів у високоприбуткові операції фінансового ринку; створення системи пільгового рефінансування комерційних банків, які надають пільгові кредити для реалізації інвестиційних проектів щодо розроблення і впровадження високотехнологічного обладнання та іншої інноваційної продукції; запровадження спеціального порядку створення інноваційних асоціацій, які є інвестиційно-виробничими об'єднаннями юридичних та фізичних осіб, що беруть участь у здійсненні інноваційного проекту та випуску нової конкурентоспроможної продукції; запровадження державної системи страхування ризиків інноваційної діяльності за рахунок спеціально створеної страхової компанії тощо [203].

Особливого значення набувають банківські механізми фінансування інноваційної діяльності, на результативність яких впливають такі чинники [209]: 1. Розмір капіталу банків. 2. Наявність та рівень розвитку мережі філіалів як в межах України, так й за кордоном. 3. Асортимент та якість національних банківських продуктів.

Як доводить І. Брітченко, розмір капіталу вітчизняних банків вимірюється сотнями мільйонів доларів, в той час, як капітал європейських банків формується у розмірі десятків та сотен млрд євро, наприклад, один з грецьких банків «Альфабанк» опанував активами у розмірі 40 млрд. євро. Крім цього, цим дослідником доведено, що нерозвиненість мережі філіалів призводить до нівелювання впливу на міжнародні розрахунки, а це тягне за собою постійний перерозподіл долі національного продукту у банківських системах інших країн. Проведений І.Брітченко аналіз асортименту та якості банківських продуктів свідчить про те, що при невисокій якості продукту банків в Україні його вартість вище вартості банківських продуктів на світових ринках (наприклад, проценти по кредитах та депозитах) [64].

РОЗДІЛ 2.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

2.1. Сучасні епістемологічні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності

Початок нашого століття ознаменовано значними перетвореннями у національному господарстві і регіональній економіці та механізмах управління ними, викликаними посиленням науково-технічної революції, інтернаціоналізацією факторів виробництва та розширенням їх міжрегіональних потоків, поглибленням поділу праці, домінуванням ролі людського фактору у забезпеченні конкурентних переваг соціально-економічних систем будь-якого рівня. Поглиблення демократичних основ управління державою та регіонального самоуправління одночасно з лібералізацією економічних методів управління, вдосконаленням інституціональної регіональної архітектури, формуванням гуманітарно спрямованої економічної системи висунули нові виклики, цілі та завдання економічного розвитку на національному та регіональному рівні. Новітні зрушення в економічних відносинах обумовлюють трансформацію моделей соціально-економічного розвитку, викликають необхідність застосування стратегічних засад забезпечення довгострокового тренду соціально-економічного розвитку. Ускладнення економічних, соціальних, ринкових відносин, посилення турбулентності як зовнішнього середовища, так і в межах регіонів, обумовлюють зміну місця та ролі регіонів у забезпеченні конкурентоспроможності держави в цілому. Головною відмінною рисою сучасного регіону, як вважають проф. В. Василенко та його однодумці, виступає здатність адекватно реагувати на зміни внутрішніх та зовнішніх умов, на виникаючі з різних джерел загрози, розробляти та обґрунтовувати ефективні управлінські рішення, сприяти не тільки збереженню, але й

поліпшенню регіональних позицій в найбільш важливих сферах суспільного життя [71, с.20]. Крім цього, сучасні виклики привели до усвідомлення необхідності змін в економіко-політичних методах управління розвитком регіону – від традиційних, які полягають у підтримці певних напрямів діяльності в межах регіону, до стратегії активного самозабезпечення – створення інноваційно-технологічної матриці, яка закладає фундамент довгострокової конкурентоспроможності регіону [356, с.37]. Сучасний цивілізаційний рух диктує неминучість підсилення дії таких функцій регіонів, як узгодження та захист інтересів регіону в межах держави та за кордоном, посилення конкурентних позицій регіону шляхом наукового обґрунтування привабливості його території з метою залучення інвесторів та вдосконалення економічної структури; створення умов, сприятливих для розвитку в регіоні малого та середнього бізнесу; створення системи регіональних пільг та гарантій для успішної діяльності підприємницьких, комерційних структур та інвесторів; накопичення зовнішньоекономічного потенціалу та розширення торгово-економічних зв'язків регіону [412, с.5]. Здійснення цих функцій регіону забезпечить високу якість життя населення, найкращі умови для ведення бізнесу, привабливість для туристів, дозволить вступати у конкурентну боротьбу з іншими регіонами за фінансові, людські, інформаційні, інноваційні та інші ресурси, які, у свою чергу, будуть спрямовані на прискорення розвитку регіону. З іншого боку, в деяких наукових дослідженнях регіон розглядається у ракурсі сучасних форм просторової взаємодії регіонів. І кожен з них при цьому може виступати як підприємець [198, с.87; 308]. Значною мірою результативність конкурентної боротьби між регіонами залежить від наявності та ступеня обґрунтованості теоретичних підходів до визначення сутності регіональної конкурентоспроможності.

Колектив науковців під керівництвом Б. Буркінського так обґрунтовує своє бачення напрямів розвитку регіональної конкурентоспроможності в сучасних умовах:

- вона перетворюється у глобальну проблему світу, в інтегральний показник розвиненості країни та її економічної безпеки;
- розвиток конкурентоспроможності вимагає прогресу в науці, техніці, технологіях, виробництві, управлінні;
- успіх у конкурентній боротьбі, яка має місце на ринку, забезпечено управлінням, а виробництво відходить на другий план;
- в проблемі конкурентоспроможності з'являються нові стадії, нова філософія: від філософії вдосконалення виробництва до філософії якості, сервісу, сумісності та глобалізації [380, с.84].

Науковці Ради з вивчення продуктивних сил України вважають категорію конкурентоспроможності ключовою й універсальною в дослідженнях, які пов'язані з підвищенням потенціалу товару, виробленого на даній території і представленого на регіональних та міжрегіональних ринках. Змістове навантаження категорії містить різну структуру, але зводиться до визначення переваг регіону перед іншими учасниками економічної діяльності. Більшість формулювань сутності конкурентоспроможності запропоновано розглядати з позицій окремих галузей досліджень, при цьому в процесі визначення конкурентоспроможності території науковці досліджують факторні ознаки економічного становища регіону, вплив яких носить дуалістичний характер: з одного боку, обумовлюють роль регіону як учасника конкуренції, а з іншого – як організатора ринкових відносин [400, с.14].

У сучасних наукових дослідженнях запропоновано кілька систематизації існуючих підходів до сутності категорії „конкурентоспроможність”. В. Василенко та його однодумці [71, с.67] виділяють чотири підходи до визначення сутності регіональної конкурентоспроможності. По-перше, це позиція О. Пчелинцева, В. Любовного, А. Воякина, які в основу визначення кладуть принцип відтворення: конкурентоспроможність регіону (за кожним новим циклом відтворення) може бути визначена можливістю реалізувати цей цикл на базі

ресурсів, що є у розпорядженні регіону, за умови відповідності отриманих результатів головній меті регіонального розвитку – підвищенню рівня життя і забезпеченню умов для його подальшого зростання [309, с.67].

Другий підхід сфокусований на ідеї, що конкурентоспроможність регіону залежить від принципу соціальної забезпеченості, який реалізує здатність регіону краще за інших задовольняти існуючі потреби та ті, що формуються у регіоні [325, с.28].

Прибічники третьої точки зору під конкуренцією поєднують як можливість регіону ефективно використовувати потенціал, так і здатність регіональної системи створювати високі стандарти життя населення. Під конкурентоспроможністю регіону в даному випадку розуміють його роль та місце в економічному просторі країни, здатність забезпечувати високий рівень життя населення і можливість використовувати потенціал регіону (фінансовий, виробничий, трудовий, інноваційний та інший) [85, с.144].

Четвертий підхід в основу визначення сутності конкурентоспроможності регіону закладає ресурсний принцип у поєднанні з елементами змагальності. Так, Л. Чернова, Л. Кузьменко та інші визначають конкурентоспроможність регіону як здатність господарюючих на його території суб'єктів брати участь у боротьбі за споживача на цільовому ринковому сегменті в конкретний період часу завдяки певній відповідності якості товарів, що вироблені, умовам відтворення основних факторів виробництва [399, с.115].

Проведене дослідження дозволило розширити коло класифікаційних ознак і систематизувати гносеологічні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності регіону за принципами, які наведені на рис.2.1.

З теоріями економічного розвитку пов'язує сутність регіональної конкурентоспроможності колектив Інституту економіки та прогнозування НАН України: оскільки об'єктом управління розвитком регіону є господарський комплекс із зайнятою ним територією, а рівень конкурентної переваги потрібно оцінювати щодо відповідної бази, то доцільно говорити,

що саме рівень розвиненості будь-якого регіону порівняно з іншими відображає його конкурентоспроможність. Науковці Інституту економіки та прогнозування НАН України підкреслюють, що конкурентоспроможні регіони мають більше шансів для самопідтримуючого розвитку (тобто конкурентоспроможність і економічний розвиток є взаємопов'язаними категоріями) [350, с.191].

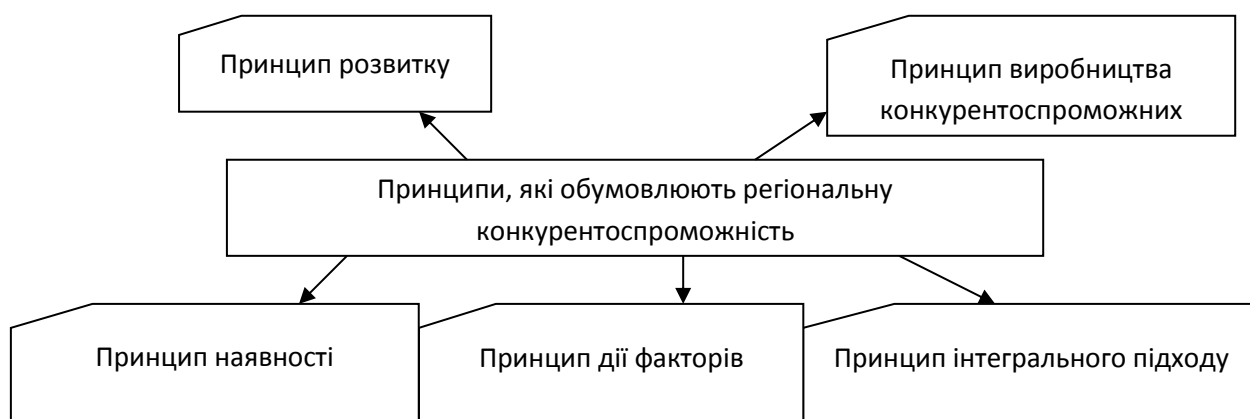


Рис. 2.1. Епістемологічні принципи, що визначають підходи до сутності конкурентоспроможності регіону*

* Розроблено авторами

Автори монографії, присвяченої конкурентоспроможності України, стверджують, що конкурентоспроможність регіону не є іманентним явищем, що витікає з його природи. Тому її визначення та оцінка можуть проводитися лише в рамках певної групи. Внаслідок цього до ключових питань конкурентоспроможності території слід віднести методологічне обґрунтування вимог, що висуваються до базисного регіону, за якими має здійснюватися порівняння. Відповідь на поставлене питання міститься у теоріях регіонального розвитку, ключовим завданням яких є оцінка та моделювання рівня розвиненості території [350, с.191].

З позиції розвитку розглядає регіональну конкурентоспроможність В. Реутов, який доводить, що це здатність забезпечувати постійне зростання соціально-економічних стандартів населення, показником яких є індекс людського розвитку, через підтримку розвитку виробництва та реалізації конкурентоспроможних товарів (послуг) з метою задоволення попиту

потенційних споживачів при дотриманні принципів раціонального природокористування та екологічної безпеки задля підвищення та утримання певних конкурентних позицій на ринку, досягнення сталого регіонального розвитку [317].

Академік А. Чухно доводить, що випереджальний розвиток в сучасних умовах, як перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, можна забезпечити за умов впровадження інформаційно-інтелектуальних технологій, технічного та технологічного оновлення матеріального виробництва, високого зростання продуктивності праці, завдяки чому при відносному і абсолютному скороченні зайнятості у матеріальному виробництві можна домогтись зростання обсягів виробленої продукції, достатньої і для задоволення внутрішніх потреб, і для експорту на зовнішні ринки. А. Чухно також обґрунтовує думку, що проблема забезпечення випереджального розвитку – це не лише широке застосування новітніх технологій, а насамперед інноваційне оновлення матеріального виробництва, його структурна перебудова як шляхом модернізації на основі нової техніки і технології, так і завдяки широкому використанню інформаційно-інтелектуальних технологій [402, с.15]. Економічна цінність інновацій, їх роль у побудові конкурентоспроможності регіону визначається зростанням прибутковості, розширенням масштабів бізнесу та можливостей накопичення для наступного реінвестування капіталу, а їх соціальний ефект проявляється таким чином, що за рахунок підвищення доходів більш повно задовольняються потреби та поліпшується якість і безпека життя [352, с.13]. Особлива роль відводиться наукоємним міським технологіям, саме таким, які володіють кібернетичним ефектом – головним генератором додаткової вартості, й тому регіон, що накопичує розробки з кібернетичним ефектом, завжди отримує переваги у конкуренції з іншими економічними суб'єктами [193]. Володіння кібернетичним ефектом дозволяє Японії, США та деяким країнам ЄС забезпечити конкурентоспроможність в авангардних галузях. Частка, за даними академіка В. Гееця, семи високорозвинених країн досягає

90 процентів всієї наукомісткої продукції, при цьому згадані країни володіють 46-ма із 50-ти макротехнологій, що забезпечують конкурентне виробництво, а решта світу володіє 3-4-ма макротехнологіями [352, с.23].

Принцип розвитку як основоположний принцип конкурентоспроможності регіону закладено також в позиціях Л. Шеховцевої, яка визначає, що дане поняття може бути представлене здатністю створювати умови для стійкого розвитку регіону [409]. Поділяють цю точку зору й інші науковці.

Так, А. Селезнев пропонує конкурентоспроможність регіону розглядати як обумовлене економічними, соціальними, політичними й іншими факторами положення регіону та його товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, що відбивається через показники (індикатори), які адекватно характеризують сучасний стан та його динаміку [327, с.30]. Принцип розвитку є основним у визначенні сутності конкурентоспроможності регіону запропонованому С. Романюком. Регіональна конкурентоспроможність, на його думку – це спроможність створювати кращі умови для розвитку, що базується на здатності суб'єктів регіональних відносин – місцевих органів влади, недержавних організацій, підприємств – спільно формувати та реалізовувати стратегію розвитку, залучати до цього процесу кращі ресурси і краще їх використовувати [318, с.300].

Деякі автори звужують поняття конкурентоспроможності регіону, зводячи його до товарної конкурентоспроможності. Так, В. Рябцев стверджує, що регіональна конкурентоспроможність виступає як здатність регіональної економіки виробляти та споживати товари і послуги в умовах конкуренції з товарами та послугами, що виробляються в інших регіонах, забезпечувати підвищення їх якості, прискорений економічний розвиток при дотриманні міжнародних екологічних стандартів [322]. Частково цей принцип закладено у визначення регіональної конкурентоспроможності Організацією економічного співробітництва та розвитку – це спроможність

країни в умовах вільного та чесного ринку виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків і одночасно забезпечують збільшення реальних доходів населення регіону протягом тривалого часу [19].

Широкого розповсюдження набув принцип наявності конкурентних переваг. Так проф. Т. Чернова вважає, що конкуренція, за своєю сутністю, є змагальний процес і перемагають в ньому суб'єкти, які відрізняються конкурентоспроможністю, іншими словами, ті суб'єкти, які володіють низкою якостей, що створюють їм переваги перед іншими суб'єктами економічного змагання [399]. «Конкурентна перевага – це економічні відносини суб'єктів господарювання, що проявляються у перевагах над конкурентами на ринку в існуючих умовах дії оточуючого середовища. Саме конкурентні переваги забезпечують конкурентоспроможність» [223, с.207].

Останнім часом до найбільш вагомих конкурентних переваг відносять інноваційну та маркетингову.

В інноваційно-інституційному ракурсі конкурентна перевага передбачає впровадження сучасних моделей інноваційного розвитку регіону, які забезпечують його конкурентоспроможність і які являють собою інтеграцію трьох технологій: інтелектуальної, управлінської, політичної. Як відмічено в матеріалах V Петербурзького економічного форуму, інтелектуальна технологія відповідає за розробку планів, виявлення проблем та пошук адекватних рішень, все інше набуває характеру колективної розумової діяльності і знаходить нові інституційні форми, виходячи за межі традиційних наукових установ і університетів. Управлінська технологія покликана забезпечити реалізацію цілей побудови конкурентних переваг регіону з урахуванням наявності відповідних ресурсів. Політична технологія застосовується для врахування різних факторів загальнонаціонального та регіонального розвитку, узгодженості інтересів, цілей та пріоритетів різного рівня, формування консенсусу учасників, контролю за «правилами гри» [389].

Інновація являє собою новації та нововведення у виробництві, менеджменті, фінансах, організаційній сфері та інших складових соціально-економічного життя. Ю. Яковец, розглядаючи інновації з макроекономічних позицій, визначає такі критерії:

по-перше, це критерій новизни, який полягає в тому, що відбувається якісний стрибок у рівні розвитку техніки внаслідок впровадження інновації;

по-друге, економічний критерій, який відображає значне поліпшення економічного, соціального, екологічного результатів внаслідок інновацій [423].

З позиції підприємства переважає економічний підхід. Так, А. Кулагін та В. Логінов вважають, що практично будь-яке вдосконалення, що забезпечує економію витрат або створює новий попит, являє собою інновацію [194].

Виділено три групи факторів, які обумовлюють появу інновацій, що в свою чергу впливають на конкурентоспроможність господарської системи [358].

У першу чергу це фактори, які полягають у визначенні існуючих або потенційних потреб в нововведеннях. В даному випадку рушійною силою нововведень є запити суспільства, його економічні, соціальні, екологічні, інформаційні вимоги, які розвиваються під впливом закону зростання потреб.

Друга група факторів охоплює коло інновацій, викликаних науково-технічним прогресом. Результативність дій цієї сукупності факторів залежить від залучення сучасних стилів та методів регіонального управління, від бачення керівництвом майбутнього напрямку розвитку, від культурних та інституціональних основ, що панують у регіональному суспільстві.

Третя група факторів включає чинники, обумовлені конкуренцією. На рівні регіону конкуренція отримує адитивну форму, що означає посилення конкуренції між підприємствами конкуренцією між регіонами. Як підприємства використовують інновації для кардинального розширення

товарного асортименту та підвищення якості товару як методу боротьби за споживача, так і регіони вступають у змагання з іншими територіями за мобільну та професійну робочу силу, інтелектуальні, фінансові, інформаційні та інші ресурси.

Інноваційний процес являє собою послідовність дій від виникнення ідеї майбутньої інновації до появи конкретного продукту, послуги чи технології.

Вплив факторів формування інновацій на конкурентоспроможність регіону як частина механізму перетворення інновацій у конкурентні переваги представлений на рис. 2.2.

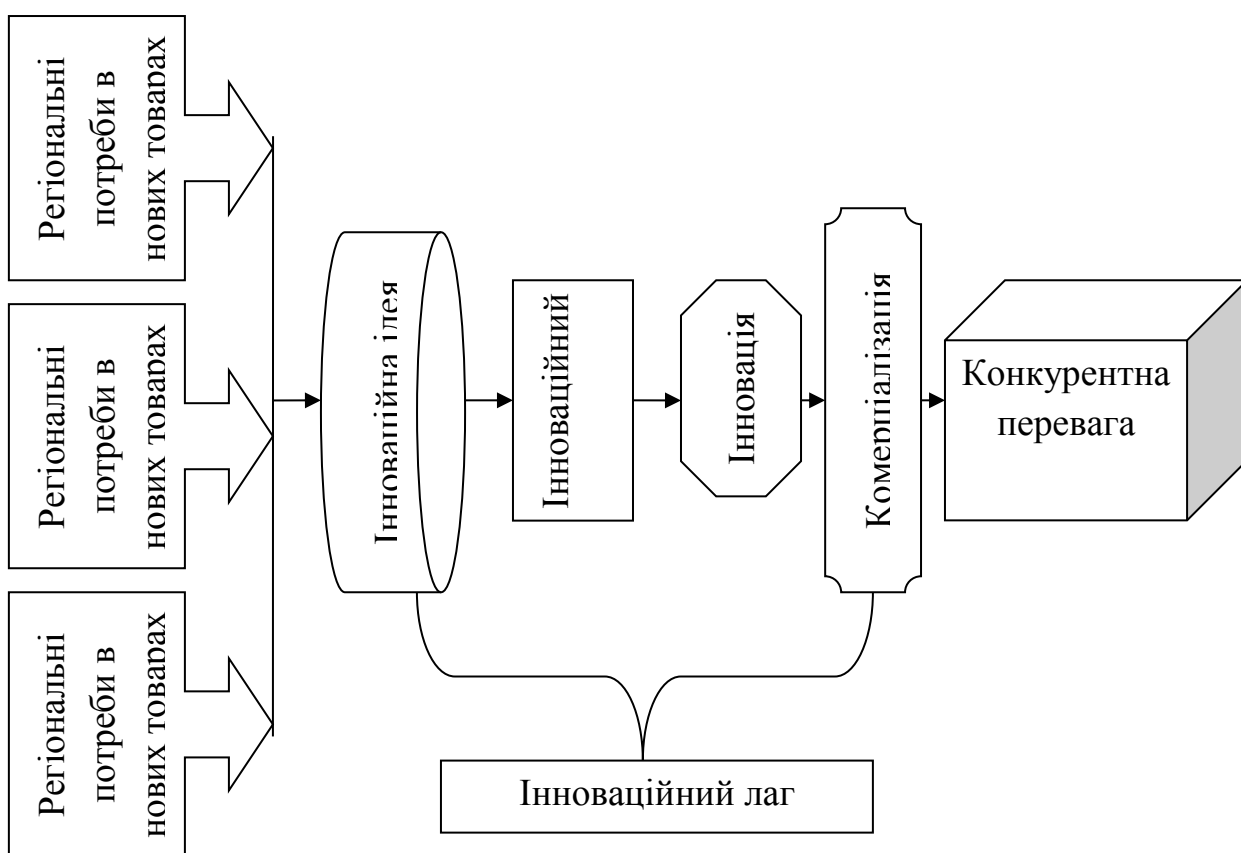


Рис. 2.2. Механізм створення інновацій як конкурентної переваги [391]

Створення конкурентної переваги неможливе без комерціалізації інновації, яка передбачає виведення інновації на ринок і надання їй економічного характеру. Тобто в процесі комерціалізації окреслюються витрати та економічний ефект. Важливою складовою механізму трансформації інновацій в конкурентну перевагу виступає інноваційний лаг,

який визначає період часу між виникненням інноваційної ідеї та її комерціалізацією. Чим коротший інноваційний лаг, тим більшої ефективності набуває конкурентна перевага внаслідок дії фактору часу. Внаслідок цього період впровадження ідеї в бізнесову практику сам по собі може перетворитися на додаткову конкурентну перевагу в регіоні чи галузі.

Регіональний маркетинг як друга за значимістю конкурентна перевага регіону після інноваційної артикулюється головним чином у двох сенсах: з функціональних та інструментальних позицій. Як набір функцій регіональний маркетинг являє собою теорію та практику прийняття управлінських рішень стосовно формування ринкової стратегії регіону, що здійснюється на основі дослідження факторів маркетингового середовища і метою якого є реалізація економічних інтересів території та її споживача [341]. Регіональний маркетинг – це також інструментарій, який включає маркетинг землі, житла, зон господарської забудови, послуг, інвестицій, туристичний маркетинг [89], регіональну рекламу та систему просування регіону до його реальних чи потенційних споживачів з метою створення привабливого іміджу території. Підтримуємо позицію член.-кор. НАН України В. Мікловди, Н. Кубіній, Ф. Шандора та інших, що організація та впровадження регіонального маркетингу самі по собі вже є також конкурентною перевагою, зміст якої полягає у наступному: регіональний маркетинг створює інформаційну системну базу стратегічного розвитку регіону; забезпечує моніторинг внутрішнього середовища регіону, впливу регіонів-конкурентів, зміни макроекономічних параметрів навколишнього середовища; формує маркетингові інструменти реалізації стратегічної мети розвитку регіону [232, с.32-33]. Маркетинг регіону створює імідж області, що формує привабливість її території для потенційних інвесторів.

Наступним ґносеологічним підходом виділено факторний, за яким конкурентні переваги розглядаються як результат дії факторів, але в певних наукових течіях фактори та конкурентні переваги розглянуті як ідентичні. Фактор являє собою рушійну силу, суттєву причину, базовий вектор,

обставину, яка впливає на певний процес або явище та змінює їх рівень або динаміку.

Процес формування конкурентоспроможності регіону як переходу від інституту через фактор до конкурентної переваги в регіоні за М. Портером представлено на рис. 2.3.

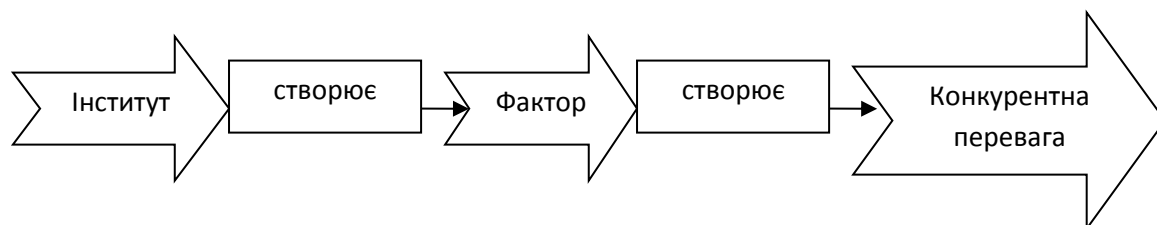


Рис. 2.3. Процес створення конкурентних переваг країни, регіону за М. Портером [301]

В. Василенко та інші вважають, що визначальними факторами прояву регіональних конкурентних переваг виступають:

по-перше, природні ресурси, що розташовані на території регіону;

по-друге, рівень розвитку соціальної інфраструктури в регіоні;

по-третє, рівень життя та стан доходів населення;

по-четверте, екологічний стан регіону;

по-п'яте, рівень технічного розвитку суб'єктів господарювання на конкретній території;

інші [71, с.69].

Л. Чернюк, Д. Клиновий, П. Швець та інші обґрунтовують необхідність застосування факторного підходу до визначення сутності конкурентоспроможності регіону. На основі комплексного аналізу вказані автори пропонують трактувати поняття конкурентоспроможності регіону як володіння ним певним набором властивостей (внутрішніх факторів конкурентоспроможності), що дають йому можливість ефективно виконувати свою роль в територіальному поділі праці, виступати з продукцією та послугами, що відповідають вимогам як власних споживачів, так і ринків в міжрегіональному та міжнародному обміні в зовнішньому конкурентному середовищі, задовольняючи попит на них в конкурентній боротьбі з

товаровиробниками інших територій [400, с.12]. Науковці НАН України виділяють такі фактори, що забезпечують конкурентоспроможність територіального виробника:

1. Якість товарів і послуг, що виробляються в системі регіональної економіки.
2. Ціна товарів та послуг на ринку регіону та інших видах ринків.
3. Рівень кваліфікації персоналу й менеджменту, який пропонується на регіональному ринку праці.
4. Технологічний рівень виробництва територій.
5. Доступність джерел фінансування регіональної економіки, у т.ч., - інвестиційних ресурсів.
6. Конкурентно-монопольне становище на регіональному ринку [400, с.17].

Виділені в науковій літературі і негативні чинники, що деструктивно впливають на конкурентоспроможність регіону. Колектив авторів за ред. Ю. Полунєєва основними чинниками, що знижують конкурентоспроможність регіонів України вважають такі: економічна розрізненість та диспропорційний характер соціально-економічного розвитку регіону. На жаль, ці риси притаманні регіонам України й сьогодні. Наступним негативним фактором виділено недостатність розширеного відтворення регіонального розвитку.

Знижує конкурентоспроможність і незадовільне використання конкурентних переваг регіонів України як на внутрішньому, так і на світовому ринках. В регіонах функціонує недосконала інституційно-правова база регіонального розвитку. Має місце неповне використання конкурентних переваг транскордонного потенціалу регіонів держави. В якості негативного фактора відзначена лібералізація доступу на внутрішній ринок готової імпортової продукції [179, с.100].

Найбільш вагомими чинниками, що впливають на підвищення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки науковці

О. Бородіна, Т. Бурлай, Н. Горшкова та інші вважають такі інноваційні фактори, як науковий рівень виробництва, технологічний рівень капіталу, висококваліфікована робоча сила, економія ресурсів та новаторський стиль управління [62, с.205].

В. Горячук доводить в своєму дослідженні, що наявність причинно-наслідкового зв'язку між конкурентоспроможністю та інвестиційною привабливістю підтверджується досвідом високорозвинених країн і дозволяє говорити про деяке співвідношення між цими факторами. Автор безумовно правий, стверджуючи, що малоімовірна наявність високої конкурентоспроможності і низької інвестиційної привабливості, і навпаки – низької конкурентоспроможності і високою і високої інвестиційної привабливості [102].

Фактично з факторних позицій тлумачить конкурентоспроможність країн та регіонів Міжнародний інститут менеджменту (Швейцарія). Згідно з його рекомендаціями, які виступають одночасно основою для індикаторів оцінки стану регіону відносно інших територій, сутність конкурентоспроможності країни або регіону окреслена колом „золотих правил”, до яких віднесено стабільне та передбачуване законодавство; гнучка структура економіки; стимулювання приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій; агресивність експорту та привабливість внутрішнього ринку; якість, гнучкість та прозорість управління та адміністрування; взаємозалежність заробітної плати, продуктивності праці та податків; скорочення розриву між мінімальними та максимальними доходами, зміцнення середнього класу; інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації; баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей [33].

Одним з основних факторів, що забезпечують конкурентоспроможність регіону, виступає технологічний рівень підприємств, що розташовані на його території, під яким розуміють системну характеристику об'єкта, яка є наслідком застосування результатів наукових досліджень в нових технологічних процесах, розробках, продукції та споживчих товарах тощо, в

діяльності об'єктів [107]. Науковці дослідили, що фактор технологічного рівня недостатньо використовується в побудові конкурентоспроможності України, її регіонів та галузей, деякі деструктивні процеси призводять до зменшення науково-технічного потенціалу країни, а відсутність комплексної програми технологічного розвитку промисловості України не стимулює інноваційну активність підприємств [106].

Новітні моделі економічного розвитку держав та регіонів, їх конкурентоспроможності пов'язані з ендегенним науково-технічним прогресом. Ендегенізована теорія економічного зростання, на думку академіка В. Геєця, «відіграє беззаперечну роль у розробленні наукової бази політики розвитку, тому що, довівши реальний внесок НТП в економічне зростання, наприклад, економіки США до рівня майже 70% в окремі періоди і відокремивши його складові, стало можливим інституціоналізувати взаємозв'язок між власне економічним зростанням і його інноваційними факторами, що, зрештою, мотивували країни до формування національних інноваційних систем» [92, с.620]. Значення науково-технічного прогресу для розвитку країн та регіонів підкреслено в працях академіка А. Чухно, який довів, що науково-технічна революція викликала появу постіндустріального суспільства, а подальший науково-технічний прогрес зумовлює високе зростання продуктивності праці у матеріальному виробництві, відносно (а потім і абсолютне) зменшення зайнятих у ньому і прискорений розвиток сфери послуг – науки, інформації, освіти, культури, які перетворюються на основні джерела зростання економіки та її ефективності. Новий технологічний спосіб виробництва, нові інформаційно-інтелектуальні технології формують і нову людину як вільну індивідуальність [402, с.7].

Серед факторів регіональної конкурентоспроможності окреме місце займає кластеризація. Кластер визначається як локально-ієрархічне об'єднання технологічно та географічно пов'язаних компаній, фінансових та інших бізнесових структур, які в межах певних регіонів знайшли найбільш оптимальну організаційну форму поєднання своїх окремих підрозділів з

метою мінімізації витрат, а через це й підвищення своєї конкурентоспроможності на національних та світових ринках [117].

На відміну від звичайних форм взаємодії різних видів бізнесу, кластерні системи характеризуються такими особливостями: наявністю великого підприємства-лідера, яке визначає довгострокову господарську, інноваційну й іншу стратегію розвитку всієї системи; територіальною локалізацією основної маси господарюючих суб'єктів - учасників кластера; стійкістю господарських зв'язків між членами кластера та значенням цих зв'язків для більшості її учасників; довгостроковою координацією взаємодії учасників системи в рамках її виробничих програм, інноваційних процесів, основних систем управління, контролю якості й ін. [117].

В колі факторів регіональної конкурентоспроможності важливе місце займає підприємництво, яке розглядається як певна система функціонування відповідного суб'єкта господарювання, основу якої складають демократичні форми його економічної діяльності, забезпечення його права у виборі галузей, форм і методів господарювання [66]. Підприємництво можливо розглядати і як специфічний комбінований вид соціально-економічної діяльності, цей вид діяльності формує економічний базис конкурентоспроможності регіону [66].

Т. Ігнатова підкреслює значення саме інституціональних факторів регіональної конкурентоспроможності, мережа яких охоплює розроблену інноваційну стратегію (або програму соціально-економічного розвитку регіону зі SWOT-аналізом, сценаріями розвитку, в тому числі інноваційними заходами і обов'язковим механізмом їх реалізації); пріоритетні регіональні проекти національного і міждержавного рівнів; розвинену ринкову інфраструктуру; розвиток інновацій та підприємництва; вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що сприяє інноваційному розвитку регіону та стійкому формуванню, розвитку і реалізації його конкурентних переваг [153]. Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності регіону виступає розбудова інституціональної

національної архітекτονіки як фундаментальної структури інститутів, які складаються з правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень в їх співвідношенні з суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [151, с.9]. Саме норми, традиції визначають спрямованість мислення на впровадження інновацій та перетворення їх у конкурентні переваги.

Основні напрями інституціонального розвитку як фактору підвищення національної або регіональної конкурентоспроможності, які націлені на формування стратегічних конкурентних переваг внаслідок, наприклад, інституціонального аналізу та підвищення рівня професіоналізації, на думку фахівців Інституту економіки та прогнозування НАН України, представлені на рис. 2.4.

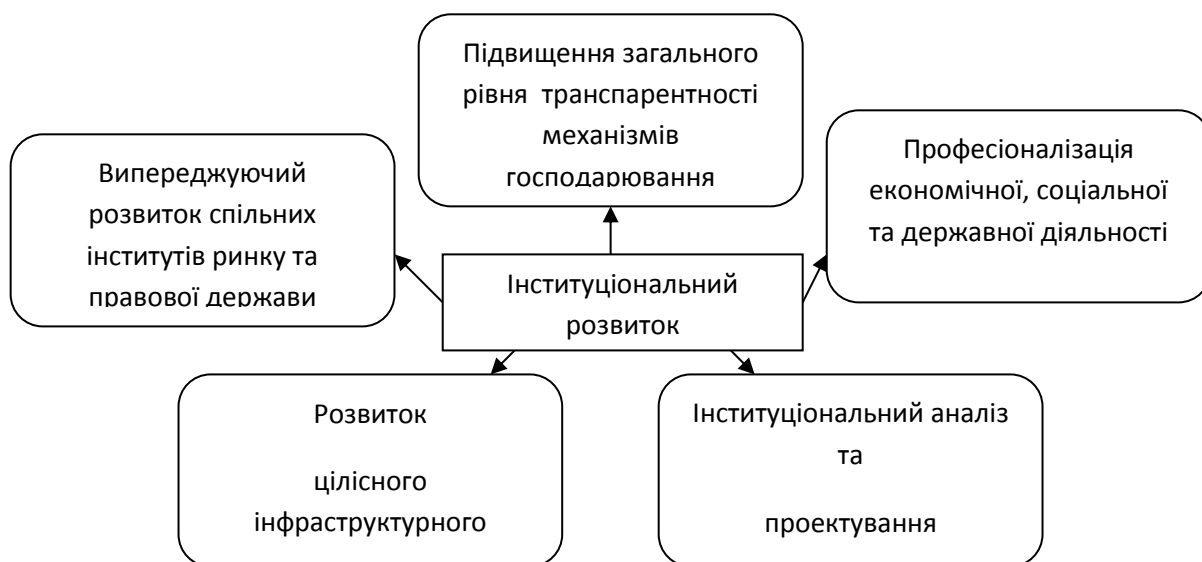


Рис. 2.4. Стратегічні напрями інституціонального розвитку як фактора конкурентоспроможності держави та регіону [151, с.17]

Розглянуті напрями орієнтовані на створення умов, без яких побудувати національну чи регіональну конкурентоспроможність не уявляється можливим.

Формування спільних інститутів ринку та держави передбачає функціонування стабільної національної грошової одиниці, її реальну внутрішню та зовнішню конвертованість, збалансовану бюджетну систему, судову владу тощо. Підвищення рівня прозорості механізмів

господарського життя передбачає залучення населення в процес інвестування через активізацію фінансових ринків. Професіоналізація діяльності приводить до формування організованого та структурованого соціуму. Інфраструктурний комплекс здатний на певному етапі привести до так званого „порогу зношеності”, коли суттєве підвищення віддачі національних ресурсів та прискорення розвитку відбудеться без додаткових інвестицій. Інституціональний моніторинг передбачає наявність системи соціологічного дослідження уявлень різних прошарків суспільства про інституціональні фундаменти суспільства [151, с.17-18].

І. Дегтярьова виділяє п'ять груп факторів, які викликають підвищення конкурентоспроможності регіону (рис. 2.5.).

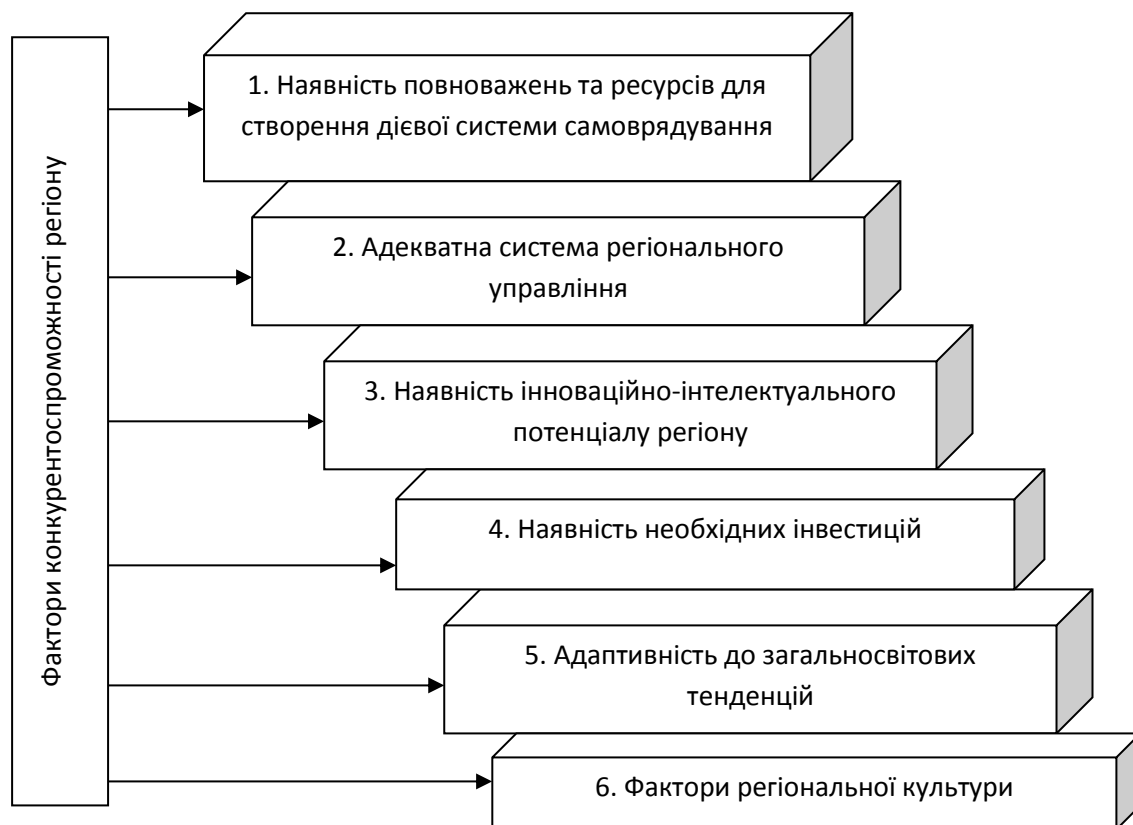


Рис. 2.5. Фактори, що забезпечують конкурентоспроможність регіону, за І. Дегтярьовою [119]

Важливим методом дослідження сутності регіональної конкурентоспроможності є класифікація, що пропонує згрупувати фактори за певними ознаками, які дозволяють виділити їх сутність та істотний

взаємозв'язок. Класифікація слугує виділенню груп факторів, в межах яких можуть бути використані однакові інструменту управління ними.

Фактори регіональної конкурентоспроможності можливо класифікувати за ознаками, що наведені на рис. 2.6.

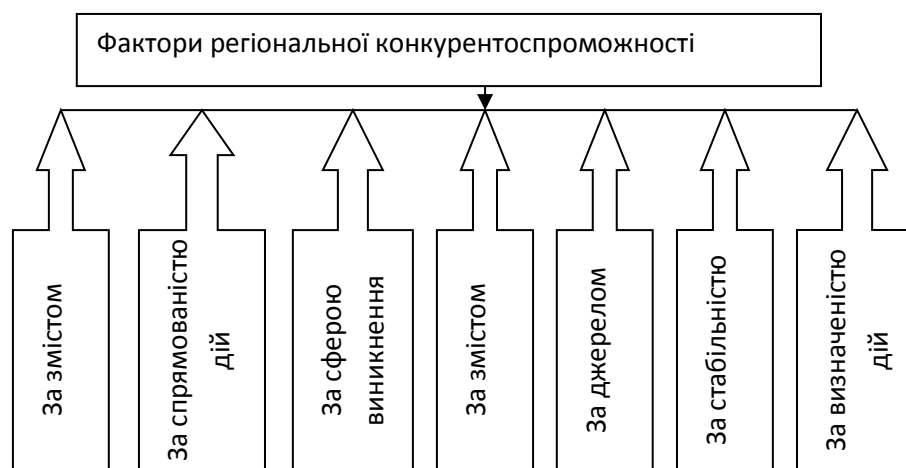


Рис. 2.6. Класифікація факторів регіональної конкурентоспроможності*

* Розроблено авторами

За змістовим навантаженням фактори можна об'єднати у три групи: до першої віднесено матеріально-технічні фактори; до другої – організаційно-економічні, до третьої – соціально-психологічні.

За спрямованістю дії на зовнішнє чи внутрішнє середовище фактори поділяються на: зовнішні, некеровані – економічний стан країни, державна політика у сфері оподаткування, конкуренти, законодавча система, рівень технологічного розвитку в країні, рівень корупції; внутрішні, керовані – виріб, організація праці на підприємстві, технологія, система менеджменту та стиль управління, кадрова політика, система мотивації персоналу.

За стабільністю дії:

- тверді (стійкі, сталі) – клімат, природні ресурси регіону та інші фактори, які не змінюються протягом поточного року;
- м'які – система найму працівників, якість робочої сили, організаційні системи, стиль та методи управління в регіоні.

За сферою виникнення фактори можуть бути такими: загальнодержавні – такі, що залежать від політики держави (демографічні, в сфері освіти, податкова система, рівень НТП, платоспроможність населення); регіональні – пов'язані із можливостями поліпшеного використання продуктивних сил даного регіону та станом соціально-економічного розвитку.

За періодичністю фактори поділяють на діючі суворо періодично та такі, що діють без періодичності та активізуються час від часу.

За визначеністю дій виділені фактори спрямованої дії, наприклад, зміни клімату, та фактори невизначеної дії (наприклад, антропогенні).

Найбільш важливими, на думку М. Портера, є ті фактори виробництва, які охоплюють здійснення безперервних та великих інвестицій і які є спеціалізованими. Для того, щоб фактор став конкурентною перевагою, він повинен бути високо спеціалізованим, пристосованим для задоволення конкретних виробничих потреб; такими факторами можуть бути науковий інститут, що спеціалізується на дослідженнях в конкретній галузі, або ресурси венчурного капіталу, що використовуються для фінансування фірм з розробки програмного забезпечення, які розташовані на даній території [298, с.7].

Л. Чернюк пропонує використовувати інтегральний, комплексний підхід до визначення сутності конкурентоспроможності регіону, який виражає його потенційну якісну властивість, що в свою чергу включає (рис. 2.7.):

- здатність товаровиробників, що входять до територіальної соціально-економічної системи, оцінювати очікування споживачів всередині та за межами регіону, а також активно реагувати на тенденції споживчого поведіння, на коливання попиту і вимог до товарів, які регіон пропонує на внутрішньому та міжрегіональному ринках;



Рис. 2.7. Складові конкурентоспроможності регіону, запропоновані Л. Чернюк [400]

- здатність регіональної системи до такої організації виробництва в системі економічного відтворення території, результати якої будуть відповідати очікуванням цільових груп споживачів як найбільш корисного товару за співвідношенням ціна-якість на ринках всіх видів, де може бути представлена регіональна продукція;

- здатність товаровиробників території проводити ефективну поточну маркетингову політику, включаючи позиціонування товарів, таку політику, яка оптимізує обсяги продажів і знижує видатки зі збуту;

- здатність вишукувати й створювати в регіоні умови для зниження витрат на забезпечення факторами виробництва – капіталом, робочою силою, сировиною й матеріалами, енергією й т.п. на одиницю реалізованої продукції в системі регіонального виробництва;

- здатність до створення й утримання інноваційно-технологічної переваги над товаровиробниками інших регіонів, що вимагає своєчасного відновлення застосовуваних технологій, впровадження інновацій, залучення інвестицій в реконструкцію та оновлення виробництва;

- здатність планувати, організовувати й проводити ефективну стратегію в сферах виробництва та маркетингу на основі інновацій у конкретно - територіальних умовах господарювання [400, с.14-15].

Фактично автори даного підходу ототожнюють конкурентоспроможність регіону з його потенціалом. Це переформулюється з широкою науковою платформою. Так, закарпатськими вченими доведено, що потенціал являє собою систему взаємодії ресурсів, можливостей та здатностей господарської структури, метою якої є досягнення певних цілей [235, с.13], що дозволяє наявність стратегічного потенціалу визначати як основу регіональної конкурентоспроможності. Аналогічно Р. Белоусов увесь спектр складових потенціалу зводить до здатності регіону засвоювати та переробляти її природні багатства для задоволення суспільних потреб [49]. Науковці О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк серед трьох напрямів, що визначають сутність потенціалу, виділяють здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання [373]. І в залежності від рангу завдань потенціал трансформується у фактор конкурентоспроможності території.

Таким чином, конкурентоспроможність регіону, на основі розглянутих дефініцій, можливо визначити як сукупність складових потенціалу регіону, які формують конкурентні переваги та визначають його стратегічний розвиток. Недоліком цього твердження є те, що конкурентоспроможність пов'язана не тільки з наявними можливостями та здатностями регіону, але і з латентними складовими, що вибудовує обструкції при позиціонуванні регіону відносно конкурентів. Провести порівняльний аналіз здатностей є проблематичним через відсутність адекватних методик та інформаційний дефіцит.

Заслуговує на увагу точка зору О. Головченко, яка вважає, що конкурентоспроможність регіону можна розглядати не тільки з погляду суперництва між регіонами, але й з погляду співпраці з іншими регіонами. Наявність в регіоні нової технології, нової продукції, нової ідеї, в отриманні

яких можуть бути зацікавлені інші регіони, є свідомством його конкурентоспроможності. При цьому, вважає дослідниця, велике значення має здатність регіону налагоджувати відносини з іншими регіонами всередині країни і на міжнародному рівні, що буде його унікальною компетенцією [99, с.34]. Ця теза співпраці як фактора конкурентоспроможності взамін фактора індивідуального розвитку (go-it-alone) активно дискутується в закордонній літературі [6] при посиленні домінування точки зору, що співпраця є не лише більш результативною, але й більш ефективною. Співпраця дозволяє на основі кооперації та обміну використовувати конкурентні переваги інших регіонів, їх досягнення, моделі розвитку.

2.2. Регіональна конкурентоспроможність як самоорганізована система

Широта сучасних підходів до визначення сутності конкурентоспроможності регіону свідчить про необхідність дослідження глибинних закономірностей регіонального розвитку. Для вирішення цього теоретичного завдання та розв'язання практичних проблем застосована універсальна методологія – системна, що являє собою сукупність певних теоретичних уявлень, методів та засобів пізнання і комплексно:

а) розглядає об'єкт пізнання, в даному дослідженні конкурентоспроможність, як систему, що функціонує в середовищі та взаємодіє з середовищем;

б) має потужний методологічний потенціал, який можливо застосувати для вирішення широкого спектру життєво важливих завдань як для індивідуума, так і для регіону [134, с.11]. Використання в даному дослідженні загальної теорії систем відповідає вимогам, які артикульовані М. Месарович та Я. Тахакари і полягають у наступному [219]:

По-перше, дана теорія є універсальною, загальною, охоплює багато вже існуючих теорій. По-друге, даний концептуальний підхід має виключно науковий характер, а його категоріальний апарат є математично однозначним. По-третє, наукове підґрунтя загальної теорії систем, вважають автори, настільки фундаментальне, що висновки мають практичну цінність при вивченні конкурентних систем різного рівня складності.

Загалом поняття системи включає відмежовану від зовнішнього середовища сукупність взаємопов'язаних частин (компонентів), яка володіє якісно вищими та складнішими властивостями в порівнянні із сумою властивостей її частин і характеризується певним складом (набором) компонентів і певним способом їх взаємодії [134, с.14]. Доповненням до цього визначення можна вважати пропозицію визначати систему як сукупність взаємопов'язаних елементів, об'єднаних єдністю цілі і загальними цілеспрямованими правилами взаємовідносин [219, с.22]. Вказані риси системи дозволяють спрямувати даний підхід на визначення сутності регіональної конкурентоспроможності. Виходячи з категоріального наповнення сутності системи та на основі вдосконалення розглянутих вище епістемологічних підходів, конкурентоспроможність можливо представити як систему конкурентних переваг суб'єктів, які діють на території регіону; конкурентних переваг товарів та послуг, що виробляються в регіоні; конкурентних переваг потенціалу, яким регіон володіє, – які в сукупності спрямовані на забезпечення довготривалого випереджувачого розвитку території, та в односпрямованій дії забезпечують синергетичний ефект. Конкурентоспроможність регіону з кібернетичних позицій виступає як система, на відміну від конкурентоспроможності як адитивної наявності конкурентної чи конкурентних переваг. Виникнення конкурентної переваги надає можливості лідерства в окремій сфері, безсистемна наявність кількох переваг розширює сферу випередження конкурентів, конкурентоспроможність же як система забезпечує довгострокову позицію, яка підкріплена синергетичним ефектом.

Для конкурентоспроможності як системи характерні такі ознаки (рис.2.8.) :

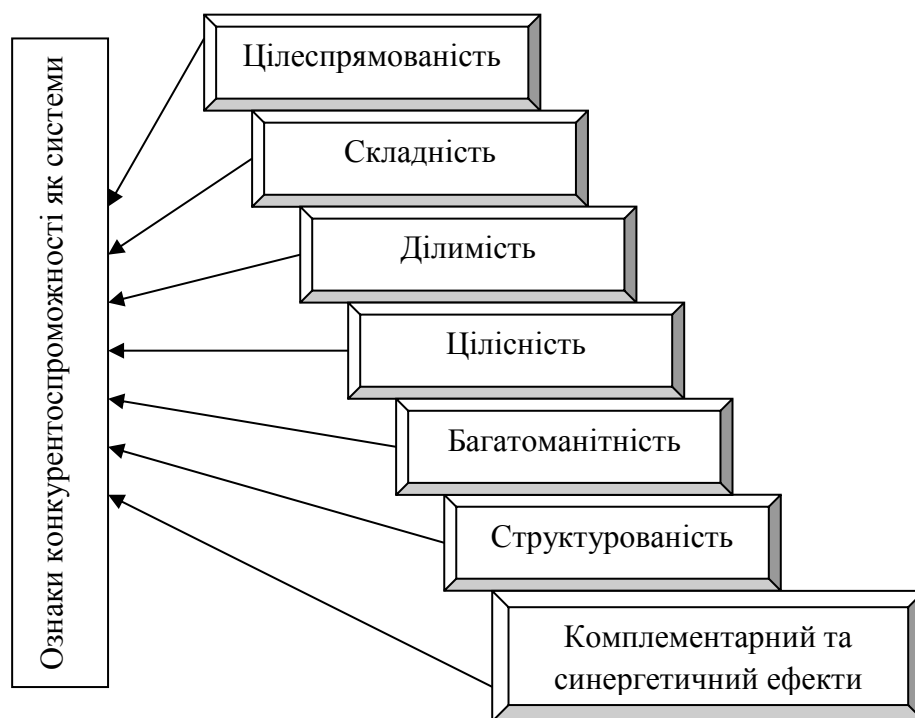


Рис. 2.8. Системні ознаки конкурентоспроможності регіону*

* Розроблено авторами

Цілеспрямованість означає, що поведінка системи підлягає керуванню. Наявність цілі забезпечує досягнення та збереження бажаного стану або результату поведінки системи. Ціллю конкурентоспроможності регіону є така побудова його моделі, яка дозволяє регіону мати найвищі показники ефективності функціонування та економічної і соціальної привабливості для суб'єктів економічної діяльності, громади та окремих індивідуумів. При створенні моделі конкурентоспроможності може бути застосована система цілей, яка буде частиною, елементом системи регіональної конкурентоспроможності. В даному випадку остання являє собою сукупність взаємопов'язаних цілей. Наприклад, для забезпечення конкурентоспроможності регіону може бути побудована система стратегічних та тактичних цілей, територіальних та галузевих, соціальних, економічних та екологічних і т.д. В системному цільовому аналізі конкурентоспроможності регіону застосовують дерево цілей, яке включає

ціль глобальну і, як мінімум, дві головні цілі. Наприклад, це ціль розвитку та ціль функціонального навантаження регіону.

1. Складність системи обумовлена множиною компонентів, елементів, які складають систему регіональної конкурентоспроможності, їх взаємозв'язком та взаємодією, складністю внутрішніх та зовнішніх зв'язків. Складність системи регіональної конкурентоспроможності залежить від країни, в якій регіон розташований, від рівня конкуренції, від наявності стратегічного потенціалу, від місця в системі поділу праці, від рівня життя населення, від бачення розвитку регіону та виявлення можливостей втілення цілей. Складність системи регіональної конкурентоспроможності обумовлена також соціально-економічною політикою держави, рівнем технологічного розвитку країни, інвестиційним кліматом країни, менталітетом народу. Система регіональної конкурентоспроможності залежить від взаємодії на мікрорівні та макрорівня з мікрорівнем. Це стосується ділових відносин в регіональному бізнесовому середовищі; застосування стратегічного менеджменту на підприємствах регіону; розвитку підприємств, які задіяні в економіці знань; взаємодії між малим, середнім та великим бізнесом; взаємовідносин між бізнесом та владою, інституціонального середовища. В системі регіональної конкурентоспроможності можливо виділити такі види складності: статична складність рівноваги (балансу) регіонального розвитку; структурна складність регіональної системи та конкурентних переваг регіону, яка обумовлює домінантність та стратегічність окремих складових регіональної системи; динамічна складність, яка полягає в тому, що внаслідок взаємодії регіону з навколишнім середовищем не видається можливим на всіх етапах руху прогнозувати місцезнаходження, швидкість та інші параметри руху; внутрішня складність (структура) системи; функціональна складність, яка залежить від дійової інтенсивності та дійової спрямованості окремих територій та сфер діяльності регіону; складність керування конкурентоспроможністю; складність координації елементів чи підсистем регіональної конкурентоспроможності; алгоритмічна складність

поведінки системи регіональної конкурентоспроможності [166]. В теорії систем виділяють природну та організовану види складності. Організованою є така складність, аналогів якої немає в природі [48]. Феномен організованої складності виникає в деяких соціальних утвореннях, в тому числі в регіонах, зокрема, за рахунок створення та залучення нових технологій, формування нових видів сполучення технології із технікою в суспільному виробництві та суспільному житті [396, с.36]. Складність системи регіональної конкурентоспроможності може допомагати досягненню цілей, а може виступати обструкцією, що залежить від ступеня керованості системи конкурентоспроможності.

2. Ділимість системи передбачає наявність підсистем, які виділені за окремою ознакою. В системі регіональної конкурентоспроможності виділяється соціальна, економічна, екологічна та інституціональна підсистеми. Крім цього, виділені територіальні підсистеми, які стосуються районів та їх угруповань за певними ознаками, та підсистеми видів діяльності, які здійснюються на території регіону.

3. Цілісність означає наявність інтегративних, емерджентних якостей, які присутні у системі в цілому і відсутні в окремих її елементах або підсистемах. Цілісність системи регіональної конкурентоспроможності впливає з визначення цілісності територіально-виробничого, соціального та управлінського комплексу, який відповідає ознакам регіону.

4. Багатоманітність елементів та різновиди їх природи пов'язані з унікальністю елементів регіональної конкурентоспроможності, функціональною специфічністю складових конкурентоспроможності, їх автономністю. Кожна конкурентна перевага, яка входить в систему регіональної конкурентоспроможності, не має аналогів ні в межах системи, ні в оточуючому середовищі. В протилежному випадку вона перестає бути конкурентною перевагою.

5. Структурованість визначена наявністю стійких взаємозв'язків між елементами системи та їх розподілом за рівнями ієрархії, що досягається

на основі декомпозиції. Структура системи регіональної конкурентоспроможності являє собою відносно постійний порядок просторово-часових зв'язків між її елементами та з зовнішнім середовищем. Структура системи визначає її функціональне призначення, тому структура системи конкурентоспроможності відповідає за функціональні цілі регіону в територіально-часовій композиції. В системі регіональної конкурентоспроможності фактори формують потенціал регіону, який в свою чергу викликає появу певних конкурентних переваг, взаємодія яких спрямована на досягнення цілі розвитку регіону.

б. Наявність комплементарного та синергетичного ефектів. Комплементарний ефект передбачає використання ресурсів одного елемента іншим в період відсутності дії першого і спрямований на повне використання можливостей системи. Сутність комплементарного ефекту полягає в тому, щоб сприяти існуванню двох незалежних елементів системи (в контексті регіональної конкурентоспроможності – двох конкурентних переваг) за рахунок використання одного активу. Наприклад, природні ресурси гірськокожних курортів використовувати одночасно як конкурентні переваги не тільки в зимовий період, але й в інші періоди року. Комплементарний ефект найбільш повно спостерігається при впровадженні в регіонах стратегії диверсифікації, яка реалізується на вже існуючих системних ресурсах. Метою синергізму є використання ефекту «безбілетника», коли ресурси, що акумульовані в одному елементі системи, використовуються без додаткових витрат іншими її елементами [168, с.72]. Так, інвестиції в екологію викликають не тільки підвищення якості життя населення регіону, але й створюють умови для розвитку виробництва екологічно чистих видів продукції. Якості, що визначають виникнення синергізму, найбільш характерні для інформації, яка, по-перше, може бути використана одночасно деякими елементами системи; по-друге, не підлягає амортизації з часом; по-третє, комбінування її частин дозволяє отримувати принципово нові продукти [168, с.73].

Саме синергетика визначає та пояснює процес самоорганізації в такій складній системі, як регіональна конкурентоспроможність.

З точки зору деяких науковців самоорганізованою системою можливо вважати складну динамічну систему, яка здатна при зміні внутрішніх або зовнішніх умов її функціонування, розвитку зберігати або вдосконалювати свою організацію з врахуванням попереднього досвіду. При цьому їх життєздатність можлива за умов: здатності системи активно взаємодіяти з навколишнім середовищем, змінювати його в напрямі, який забезпечує найбільш успішне функціонування системи; наявності гнучкої структури та адаптивного механізму, який слугує розвитку системи; непередбачуваності поведінки системи [163]. Також вважаються необхідними умовами здатність враховувати минулий досвід [96], можливість здійснення процесу ієрархічної пошукової оптимізації [107].

Синергетика діє лише у відкритих системах, коли відбувається взаємний обмін діями чи інформацією між складовими системи конкурентоспроможності та її навколишнім середовищем [382]. Закрита система, згідно доказів теорії систем, не може розвиватися і будь-які еволюційні процеси підлягають обструкції та погашаються [58; 383]. Конкурентоспроможність як відкрита система далека від точки рівноваги. Доведено, що це також є умовою саморозвитку: відсутність притоку енергії, інформації, імпульсів із зовнішнього середовища конкурентоспроможності регіону наближає до рівноваги, тому в даному випадку система не здійснює зміни власного стану [63; 158; 172; 256]. Також вважається фундаментальним принципом самоорганізованих систем наявність флуктуацій станів елементів та підсистем. Випадкові відхилення в системі регіональної конкурентоспроможності пов'язані з непередбачуваністю впливів процесів глобалізації, політичних аспектів, навіть стратегія конкурентів може викликати флуктуації в демографічній сфері регіону, цінових аспектах, продовольчій ситуації і т.д. Самоорганізація, яка спрямована на формування нового порядку чи нових структур відбувається лише в системах високого

рівня складності, які володіють певною кількістю взаємодіючих між собою елементів, що мають деякі критичні параметри зв'язку та відносно високу імовірність флуктуацій, що забезпечує ефекти синергетичного взаємозв'язку на високому рівні, достатньому для колективної поведінки елементів системи. Регіональна конкурентоспроможність відповідає цій умові внаслідок високого рівня ієрархічності та різноманіття підсистем, які входять до системи конкурентоспроможності регіону. Вважається, що недостатньо складні системи не здатні до спонтанної адаптації, ні, тим більше, до отримання відповідних імпульсів із зовнішнього оточення, втрачають структурованість та зазнають занепаду [354]. Важливим фактором, спрямованим на формування регіональної конкурентоспроможності як самоорганізованої системи є наявність позитивних обернених зв'язків, які переважають над негативними оберненими зв'язками. Регіональна конкурентоспроможність як відкрита самоорганізована система може розвиватися лише за умови отримання обернених сигналів від рецепторів відносно стану системи, що дозволить здійснити коригування її стану та вибору оптимального шляху розвитку. І, нарешті, при формуванні регіональної конкурентоспроможності як відкритої системи доцільно враховувати, що її розвиток викликає порушення симетрії та, відповідно, виникнення асиметрії в часі, територіях, складі елементів і т.д. Саме асиметрія в системі конкурентоспроможності приводить до виникнення імпульсів її розвитку, що дозволяє збільшити ступінь її реальності та практичності.

Конкурентоспроможність регіону як самоорганізована система повинна мати здатність до адаптації в умовах постійної зміни як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. З урахуванням цього принципу конкурентоспроможність регіону – це така система, яка адаптується до змін навколишнього середовища та в якій під впливом ендогенних факторів відбувається накопичення досвіду та інформації, їх складування, структуризація, що викликає адаптацію до нових умов та підвищення рівня її

організації. Умови трансформації конкурентоспроможності регіону у самоорганізовану систему показані на рис. 2.9.

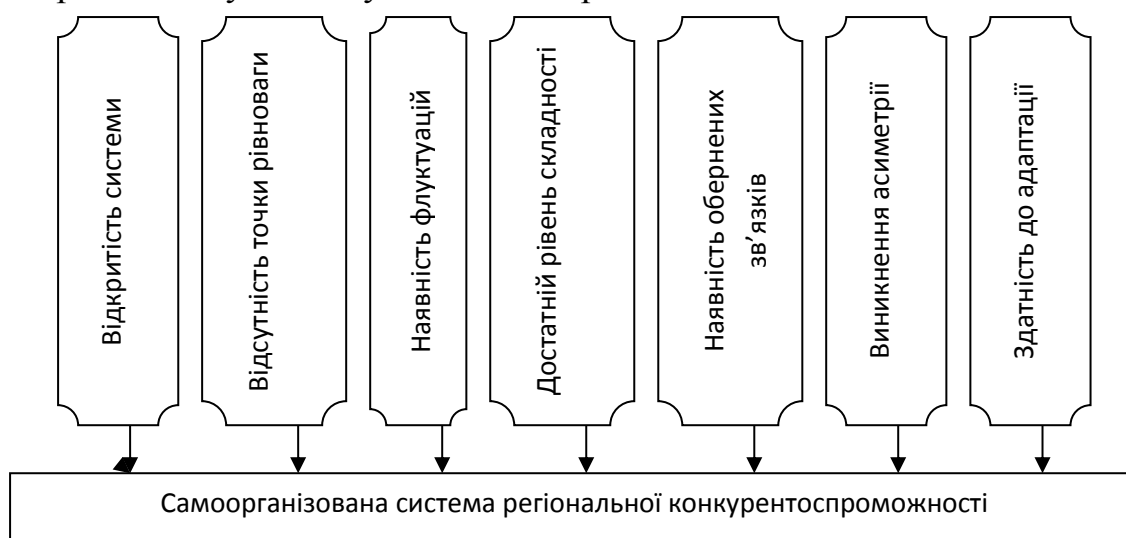


Рис. 2.9. Умови, за яких регіональна конкурентоспроможність представлена у формі самоорганізованої системи*

* Розроблено авторами

Спеціалістами з системного управління вважається, що в залежності від дії факторів, самоорганізовані системи можливо поділити на такі, що самоналагоджуються, саморозвиваються та самонавчаються:

Система, що самоналагоджується, являє собою таку адаптивну систему, яка накопичує досвід, що дозволяє здійснити та утримувати ті чи інші параметри, суттєві для цілі системи. Наприклад, при збільшенні попиту на продукцію чи послуги регіону підприємства збільшують обсяги виробництва та реалізації. При зміні законодавства відбувається адаптація бізнесу до нових інституціональних умов функціонування.

Система, що саморозвивається, самостійно виробляє цілі розвитку та критерії, які визначають ступінь їх досягнення, володіє можливостями змінювати параметри, структуру та інші складові чи ознаки, які дозволяють системі розвиватися. При визначенні показників ефективності стратегічного управління розвитком регіону регіональна система може вибрати критерій економічної ефективності, критерій соціальної ефективності, критерій доцільності чи, наприклад, критерій результативності.

До третього типу самоорганізованих адаптивних систем віднесено такі, що самонавчаються. Це система регіональної конкурентоспроможності, яка накопичує знання та досвід, що дозволяє їй самостійно визначати та формувати критерії, які, наприклад, обумовлюють стратегію чи тактику функціонування системи. Накопичення інформації та її використання можуть бути сформовані як конкурентна перевага, яка сприяє новим можливостям системи регіональної конкурентоспроможності. Класифікація адаптивних систем регіональної конкурентоспроможності запропонована на рис. 2.10.

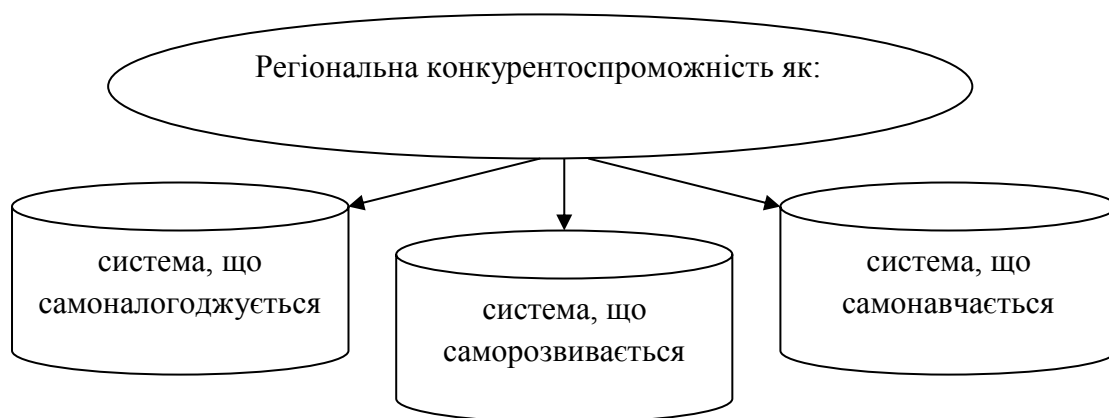


Рис. 2.10. Види систем регіональної конкурентоспроможності*

* Розроблено авторами

Самоорганізація системи регіональної конкурентоспроможності більш ефективна, ніж формальні механізми управління, внаслідок залучення меншого обсягу ресурсів, що обумовлено синергетичним ефектом, більшою свободою дій, самостійністю визначення цілей та стратегією їх досягнення.

Процес самоорганізації конкурентоспроможності регіону більш ефективним буде лише за умови створення та функціонування нерівноважної системи, ніж рівноважної. Відомим прикладом виступає механізм, який підтримує попит та пропозицію на ринку. При постійній рівновазі між попитом та пропозицією (яка діє в рівноважних системах) подальший розвиток ринку практично буде загальмовано. Якщо ринок буде представлений нерівноважною системою, наявність флуктуацій не дозволить повернутися до існуючого балансу, виникають механізми самоорганізації, які

шукають нові схеми системи, новий порядок системи, що утворюється мимовільно внаслідок дії ендогенних факторів.

Важливість побудови регіональної конкурентоспроможності як системи, що саморозвивається, викликана здатністю останньої до впливу на навколишнє оточення, на формування макроекономічного клімату з метою створення зовнішніх конкурентних умов, які сприяють подальшому розвитку регіональної системи.

Регіональна конкурентоспроможність як система, що саморозвивається, дозволяє використовувати внутрішні фактори управління ентропією, тобто функцією системи, яка відображає ступінь невизначеності стану чи поведінки системи в даних умовах [152].

Особливу увагу в регіональній конкурентоспроможності доцільно приділяти інформаційної ентропії як міри невизначеності та непередбачуваності інформації про сучасний, попередній чи майбутній стан конкурентоспроможності регіону чи його навколишнього оточення.

В розвиток теорії І. Черленяка доцільно відмітити, що регіональна конкурентоспроможність як відкрита саморозвинена система володіє наступними комплементарними рисами. По-перше, система регіональної конкурентоспроможності виступає у вигляді самоорганізації структури як процесу відтворення якостей цілого за рахунок координуючої ролі умов типологічної сумісності його частин та елементів. По-друге, самоорганізація – процес, тобто режим створення такої структури взаємодії елементів регіональної конкурентоспроможності, яка циклічно повторна сама по собі тільки при неперервному відтворенні бази топології цієї структури в умовах зовнішнього впливу. По-третє, самоорганізація – це функція регіональної конкурентоспроможності, іншими словами – створення або підтримка режиму циклічно-кругової причинності між умовами сусідства, подібності, локалізації елементів та частин і параметрами функціонування і розвитку елементів та частин системи регіональної конкурентоспроможності [396, с.53].

Таким чином, конкурентоспроможність регіону виступає як відкрита, динамічна, неврівноважена система, яка включає елементи і забезпечує наявність ефекту саморозвитку та самокерування і містить широке коло підсистем, в ієрархії яких основними є такі, що наведені на рис. 2.11.

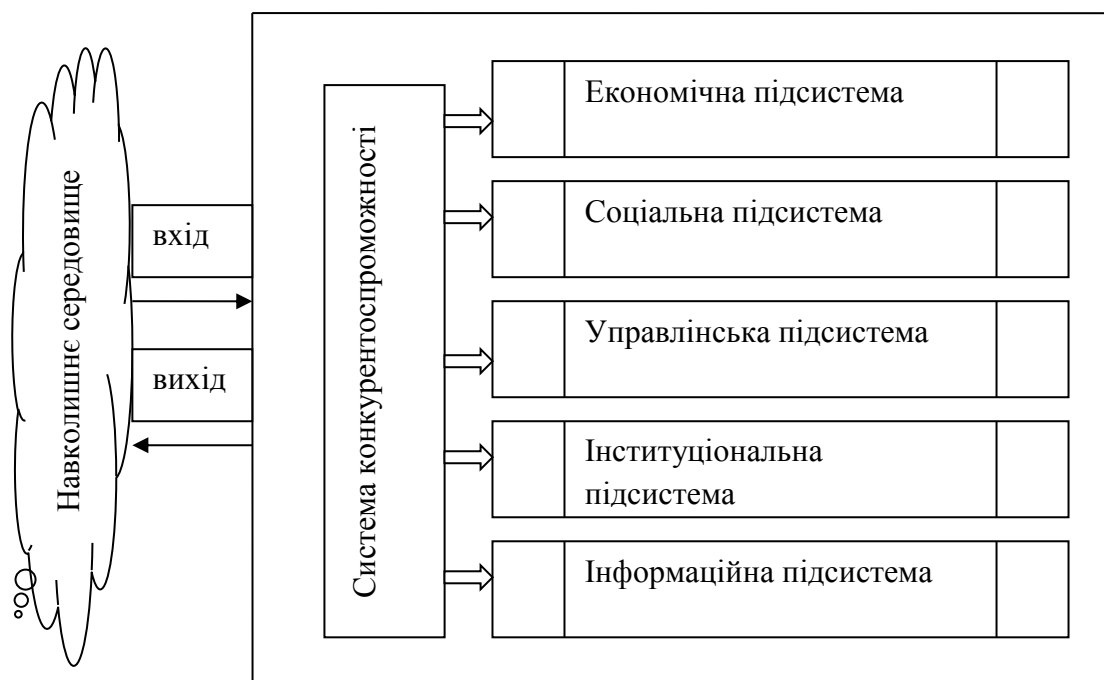


Рис. 2.11. Складові системи регіональної конкурентоспроможності*

* Розроблено авторами

Кожна з підсистем містить переваги, які формують синергетичний ефект і тим самим посилюють систему конкурентоспроможності в цілому.

Виходячи з теорії систем, конкурентною перевагою можливо вважати відхилення системи регіональної конкурентоспроможності від рівноваги, яка виникає внаслідок впливу внутрішнього середовища або навколишнього оточення і активізує ендогенні фактори розвитку регіону. Іншими словами, конкурентна перевага виникає в умовах порушення балансу сил, факторів, важелів, що діють на території регіону, наприклад, внаслідок зміни пріоритетів у регіональному регулюванні чи зміни обсягів або спрямованості руху фінансових потоків в межах регіону. Крім цього, зміна рівноваги викликає появу нових чи активізацію існуючих внутрішніх факторів, які сприяють випереджальному територіальному розвитку. Наприклад,

внаслідок фінансування інноваційних проектів може відбуватися мобілізація внутрішнього інтелектуального потенціалу, формування інноваційної регіональної системи, створюватися нові робочі місця з відповідним рівнем заробітної плати і т.д.

При визначенні мети розвитку регіону, досягнення якої є одночасно формуванням конкурентоспроможності територіального господарського комплексу, всі складові спрямовані на отримання синергійного ефекту.

Системний підхід в першу чергу враховує вплив зовнішнього оточення на систему, тому первинною рисою конкурентоспроможності регіону є її протиставлення навколишньому середовищу. Згідно з кібернетичними основами середовищем є все те, що не входить в систему, тобто сукупність всіх систем, крім досліджуваної. Тому, в першу чергу, до внутрішніх складових системи конкурентоспроможності регіону віднесені суб'єкти, які здійснюють діяльність на території регіону.

До системи конкурентоспроможності віднесені фактори, які активізують процеси в системі та взаємодію з навколишнім середовищем і в кінцевому рахунку спрямовані на створення в регіоні конкурентних переваг.

Місце факторів в системі регіональної конкурентоспроможності показано на рис. 2.12.

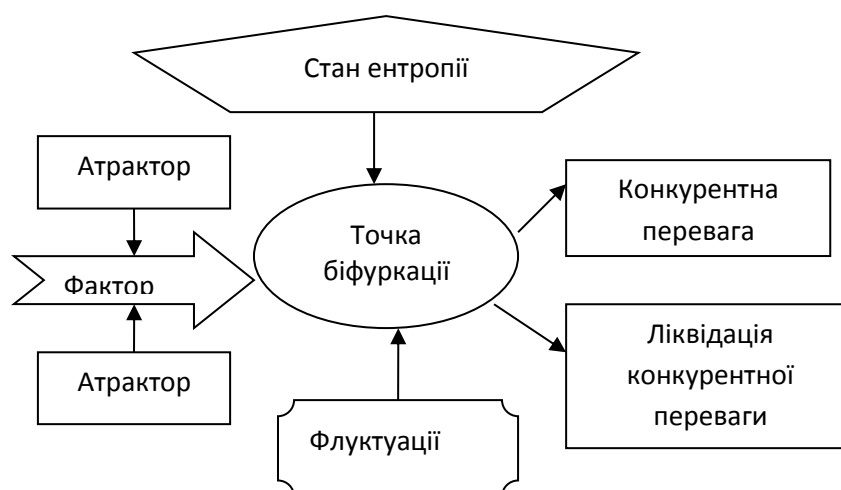


Рис. 2.12. Механізм впливу факторів на системні зміни конкурентоспроможності*

* Розроблено авторами

Фактор виникає внаслідок дії комплексу атракторів, тобто сукупності внутрішніх та зовнішніх умов, які впливають на систему і викликають обумовленість системних змін. Так, фактор науково-технічного прогресу може діяти під впливом таких атракторів: необхідність зниження витрат живої праці, новітні потреби в матеріалах, використання яких потребує прогресивних технологій; високоінтелектуальний людський капітал і т.д. Дія фактора чи комплексу приводить до виникнення точки біфуркації, яка являє собою стан системи конкурентоспроможності регіону, при наявності якого система стає нестійкою відносно флуктуацій і виникає невизначеність майбутнього системи: перейде вона до хаотичного стану чи до більш складного рівня організації.

Флуктуація – це відхилення, які впливають на зміни системи, наприклад, прихід нових інвестицій в регіон чи, навпаки, відтік капіталу.

Найменш дослідженою є інституційна складова системи регіональної конкурентоспроможності.

Проведене дослідження дозволяє розглядати інститут у широкому сенсі, якій запропоновано Д. Нормом: це правила гри у суспільстві, створені людиною, обмежуючи рамки, що спрямовані на забезпечення ладу між людьми. Вчений стверджує, що це правила та механізми, які забезпечують їх виконання, це норми поведінки, що структурують неодноразові взаємодії між людьми; це формальні правила та неформальні обмеження [258, с.73; 259, с.17]. В інституціональній підсистемі системи регіональної конкурентоспроможності важливе місце займає інституційна архітектоніка регіональної громади, яка складається зі структури інститутів, які являють собою правила, норми, стереотипи, традиції, установи та інші соціальні утворення в їх співвідношенні з суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [151, с.27]. Важливість інституціональної підсистеми обумовлена наступним:

По-перше, вона створює правила гри, доцільність та ефективність яких визначає швидкість реалізації певних етапів побудови системи регіональної конкурентоспроможності.

По-друге, інституціональна архітектура узгоджує організаційну мережу взаємодії правил та норм поведінки у регіональному суспільстві.

По-третє, регіональна інституціональна архітектура, якщо вона адаптована до загальнодержавної архітектури, є її органічною складовою, і сама вже буде виступати в якості конкурентної переваги.

Інститути обумовлюють виникнення факторів, а фактори визначають наявність конкурентних переваг. Класифікація конкурентних переваг наведена на рис. 2.13.

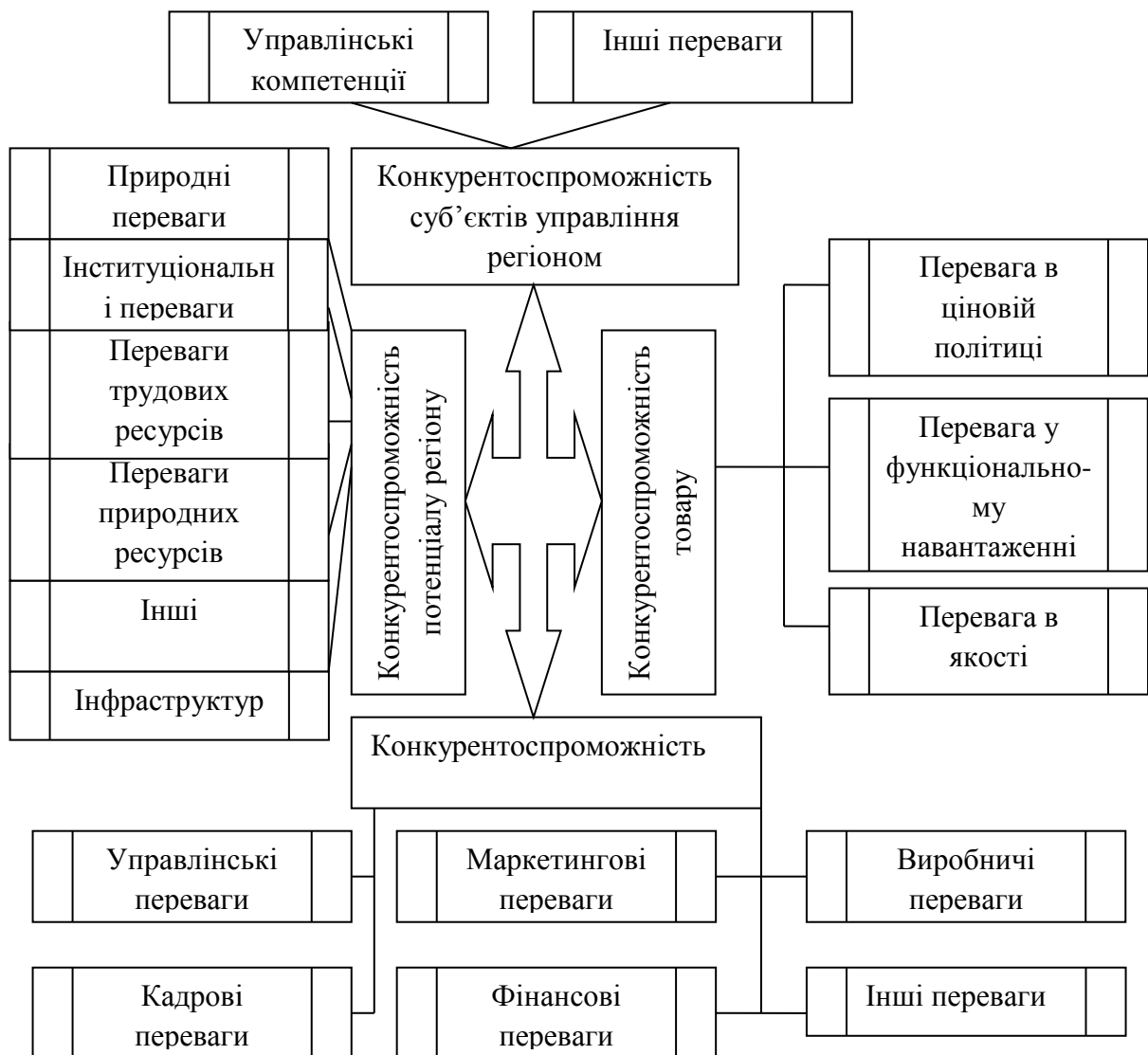


Рис. 2.13. Класифікація конкурентних переваг регіону*

* Розроблено авторами

У середовищі управління регіоном та його територіями основною конкурентною перевагою виступає наявність компетенцій. Конкурентоспроможність суб'єктів управління полягає у наявності компетенцій, які являють собою взаємопов'язані технології та навички [228, с.81] управління територіальним комплексом.

Сучасні теорії управління приділяють достатньо велику увагу сутності компетенцій та їх ролі у стратегічному управлінні господарською системою. Засновниками концепції ключових компетенцій в менеджменті вважаються К. Прахалад та Г. Хемел [18].

Загалом компетенція представляє собою здатність застосовувати знання, вміння, успішно діяти на основі практичного досвіду при вирішенні задач певного класу, або як коло повноважень будь-якого органу чи посадовця [68]. Екстраполюючи судження Ф. Гуїяра та Д. Келлі про зміст ключової компетенції на рівні управління регіоном, можливо застосовувати це поняття як взаємопов'язаний набір навичок, здібностей та технологій, який утворює унікальність регіону або його сегментів [109]. При цьому неможливо не погодитися з позицією В. Верби та інших стосовно ролі компетенції підприємства, яка безумовно присутня і у стратегічному управлінні регіоном: розглядаючи регіон як ієрархічну систему прийняття управлінських рішень, визначено, що для кожного управлінського рівня доцільно відокремити специфічні компетенції, які забезпечують появу чи посилення конкурентних переваг у цілому [73; 74].

Саме ієрархічний підхід, запропонований В. Вербою, дозволяє ідентифікувати компетенції в регіональному управлінні за п'ятьма рівнями:

1. Професійні компетенції, які концентрують базові знання та здібності управлінця.

2. Рольові компетенції, що відображають лідерські та комунікаційні здібності, соціальну позицію керівника.

3. Функціональні компетенції являють собою симбіоз можливостей функціональної підсистеми органу регіонального управління здійснювати покладені на них повноваження оптимальним способом.

4. Стратегічні компетенції охоплюють основні характеристики стратегічного управління регіоном.

5. Ключові компетенції забезпечують очевидну вигоду споживачеві продукції підприємства [73], а на рівні регіону – його конкурентоспроможність, створення високих стандартів життя населення та високоякісних умов ведення бізнесу в регіоні.

В цьому сенсі під конкурентоспроможністю підприємства розуміють комплексне поняття, сукупність характеристик, які включають:

- а) долю захопленого компанією ринку та стійкість компанії на ринку;
- б) здатність підприємства до виробництва, збуту інноваційної продукції;
- в) здатність вищої ланки управління на дії з реалізації поставлених цілей.

Так, М. Маракулін вважає, що конкурентоспроможність компанії – це її здатність працювати в динамічному конкурентному середовищі при утриманні конкурентних переваг, як мінімум, у стабільному вигляді [214]. Конкурентоспроможності підприємств дає своє визначення Т. Плотиціна, яка пропонує розглядати цю категорію як перевагу підприємства, яка оцінена суб'єктами зовнішнього середовища на обраних сегментах ринку, над конкурентами в даний період часу і визначається конкурентоспроможністю його товарів та рівнем конкурентного потенціалу, що характеризує здатність підприємства в майбутньому розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати товари, що переважають аналоги за якістю та ціною [288]. Недоліком цього підходу є поєднання сутності конкурентоспроможності підприємства з конкурентоспроможністю товарів, і воно виробляє. При цьому автор не бере до уваги, що на одному підприємстві можуть бути

вироблені як конкурентоспроможні, так і неконкурентоспроможні в конкретний період часу товари. Це може статись внаслідок зміни кон'юнктури на певні товари на певних ринках, недоліків товарної політики підприємства, помилок у технологічних рішеннях тощо. При не конкурентоспроможності певних товарів підприємство може залишатися конкурентоспроможним. Крім цього, результати дослідження показують, що певне коло підприємств, продукція яких знаходить збут, вже не є конкурентоспроможними внаслідок відсутності стратегічного управління, ігнорування трендів на зовнішніх ринках, змін, які вже втілюються у господарське життя внаслідок науково-технічного прогресу, недооцінки імовірності появи нових технологій чи нових матеріалів. Таким чином, під конкурентоспроможністю підприємства запропоновано розуміти наявність таких переваг, які дозволяють підприємству розвиватися і забезпечувати довготривалу життєздатність.

Конкурентоспроможність товару — це його здатність привертати увагу споживачів з-поміж інших груп аналогічних товарів, які пропонуються на ринку підприємствами-конкурентами [279], а в контексті цієї роботи – конкурентами, що розташовані за межами регіону.

Потенціал регіону – це сукупна здатність наявних у межах регіону економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на певному етапі його розвитку [112].

На рис. 2.14 показано, що потенціал регіону, який визначає його конкурентоспроможність, складається з потенціалу, яким володіють провідні особистості регіону, люди з високими духовними здібностями, підприємці, регіональні державні діячі. Крім цього, конкурентоспроможність регіону включає потенціал мікрорівня і, відповідно, потенціал, якій притаманний регіону в цілому.

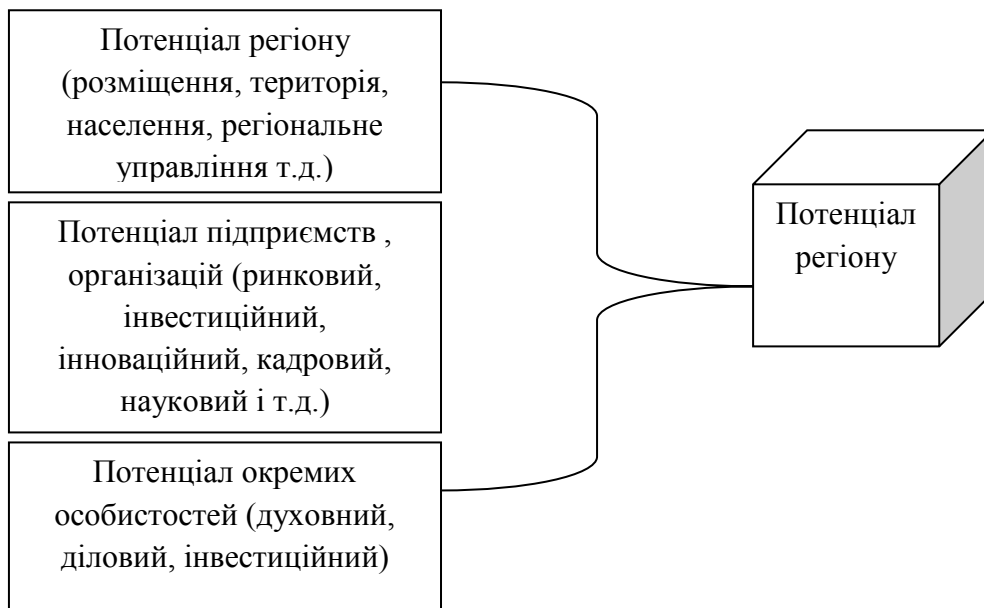


Рис. 2.14. Рівні потенціалу регіону [337]

Потенціал соціально-економічного розвитку регіону, на думку І. Сокола, набуває стратегічного характеру лише за умов впровадження в регіоні адекватної сучасним викликам системи управління, яка базується на таких імперативах, як наявність системи стратегічного управління потенціалом соціально-економічного розвитку регіону; науково обґрунтована стратегія досягнення цілей соціально-економічного розвитку регіону та забезпечення його високої конкурентоспроможності; дотримання принципових позицій стратегічного управління реалізацією стратегічного потенціалу соціально-економічного розвитку регіону [337].

М. Портер розглядає конкурентоспроможність з системних позицій, виділяє елементи та групи елементів, які являють собою конкурентні переваги. Широко відомий діамант конкурентних переваг, до яких віднесено:

1. Стан факторів виробництва. Досліджуючи питання у цій площині,

М. Портер до факторів, які формують конкурентоспроможність регіону, відносить не традиційні, а саме такі, які представляють конкурентну перевагу і формують конкурентоспроможність, наприклад, кваліфікована робоча сила або інфраструктура.

2. Стан попиту. Дана перевага передбачає наявність та структуру внутрішнього регіонального попиту на продукцією галузей регіону.

3. Стан суміжних та допоміжних галузей. Дана перевага означає наявність в регіоні постачальників, які є у свою чергу, конкурентоспроможними на загальнодержавному та міжнародному ринках.

4. Стратегія, структура та змагання компаній регіону. До цієї групи переваг віднесено умови, які визначають механізм створення підприємств, моделі їх організації та управління, характер конкуренції.

М. Портер стверджує, що вказані переваги пов'язані з факторами, які беруть участь у забезпеченні конкурентоспроможності регіону чи країни. Це – наявність ресурсів і кваліфікації необхідних для досягнення переваги у будь-якій галузі регіону чи країни; інформація, що визначає адекватне сприйняття та оцінку компаніями власних можливостей і напрямів використання ресурсів та навичок; цілі власників, керівників та окремих працівників компаній; тиск, який змушує компанії робити інвестиції та впроваджувати інновації.

Важливою конкурентною перевагою, на думку М. Портера, виступає інформація, «котра або недосяжна для конкурентів, або не використовується ними. Часом така інформація є наслідком звичайних інвестицій у дослідження та розробку, у вивчення ринків, але частіше вона з'являється завдяки зусиллям, відкритості та внаслідок пошуку у «потрібному місті». Саме в силу вказаних причин новаторами зазвичай виступають «прибульці» з іншої галузі або країни» [297]. Особливе значення для конкурентоспроможності регіону має стратегічна інформація як на рівні підприємств регіону, так і на рівні регіонального управління. Тому пошук, отримання та використання стратегічної інформації може бути здійснений на основі використання підсистемного елемента стратегічного управління регіоном – так званої «бази стратегічних даних» [407, с.351], яка являє собою систематизований опис стратегічної інформації внутрішнього та зовнішнього середовища. База стратегічних даних слугує джерелом стратегічного аналізу

та стратегічного планування, які в свою чергу забезпечують ефективність функціонування підсистеми конкродлінгу за реалізацією стратегічних цілей регіону.

Таким чином, застосування системного підходу до визначення сутності регіональної конкурентоспроможності надає можливість цю категорію визначати як відкриту, динамічну, нерівноважену соціально-економічну систему, що адаптується до змін навколишнього оточення та самовдосконалюється під впливом ендогенних факторів, містить стратегічні елементи регіонального розвитку і в якій відбувається накопичення, структуризація і продукування інформації, що обумовлює підвищення рівня її самоорганізації.

2.3. Сучасні концепти стратегічного управління

Забезпечення конкурентоспроможності регіону визначається впровадженням стратегічного управління, яке дозволяє регіональній соціально-економічній системі отримати конкурентні переваги у довгостроковому періоді. Останнім часом у середовищі науковців, політиків та бізнесменів сформована «зона узгодження» стосовно необхідності стратегічного адміністрування подальшого розвитку не тільки України в цілому, але й її регіонів. По-перше, вже теоретично доведена актуальність та практично обґрунтовані необхідність та можливість визначення місії регіону, його довгострокових цілей як орієнтирів для формування траєкторії та визначення темпів регіонального зростання. Саме місія, цілі та стратегічні завдання надають напрям стратегічним імпульсам, що апріорі є умовою формування конкурентоспроможності. По-друге, лише за умов впровадження стратегічного управління можливий перехід до інноваційного або конкурентного сценаріїв, які забезпечать випереджальний розвиток регіону. По-третє, сталий розвиток на основі інноваційної моделі неможливо впровадити без наявності та постійного розвитку відповідного регіонального

людського капіталу, який, за визначенням, виконує дуалістичну функцію – виступає носієм новітніх знань та одночасно генератором інновацій. Крім цього, саме людський капітал формує трудовий фактор, здатний приводити в дію сучасні технології. І, нарешті, справедливості тези про необхідність активної ролі держави як обов'язкового регулятора проведення інноваційного переходу визнана широкими колами науковців та практиків [340].

Передумовами стратегічного управління регіонами, за класифікацією Д. Львова та інших, є:

1. Перевиробництво – наповнення регіонального ринку товарами та послугами.
2. Вимогливість – підвищення рівня вимог населення регіону до якості продукції та послуг внаслідок зростання доходів та свободи вибору.
3. Інноваційність – значно поліпшені технічні можливості випуску нових товарів та послуг.
4. Динамічність – орієнтація на скорочення строків впровадження нової продукції у зв'язку зі скороченням життєвого циклу товарів.
5. Диверсифікація – підвищення попиту на види та рівні продукції і розвиток нових галузей виробництва.
6. Диференціація – зростаюче різноманіття потреб населення і значне збільшення асортименту товарів та послуг.
7. Конкуренція – боротьба організацій за власні сегменти ринку, потенційний контингент споживачів і зростання обсягів товарів та послуг.
8. Аритмія попиту – скорочення попиту у зв'язку з сезонністю, яка порушує стабільність виробництва.
9. Падіння попиту – скорочення попиту, відчутне для виробників, яке відбувається внаслідок зниження якості та зростання цін.
10. Люмпенізація – зростання повного або часткового безробіття населення і зростання контингенту з низьким рівнем доходу та попиту.

11. Інтервенція – міжнародна конкуренція великих закордонних корпорацій та спроба захоплення національних ринків [349].

Крім вказаних причин, необхідність стратегічного управління регіонами викликана демографічними факторами, спрямованістю на випереджальний розвиток економічної та соціальної сфери у порівнянні з регіонами-конкурентами, інституціональними чинниками, відсутністю інвестицій та інновацій. М. Пітюлич обґрунтовує необхідність особливої уваги до гірських територій, в яких посилюються диспропорції економічного розвитку внаслідок незадовільного стану інфраструктури, низького рівня адаптації соціально-трудоного потенціалу до ринкових умов, недостатньої підтримки підприємницької діяльності та інших причин [287].

Член.-кор. НАН України В. Мікловда доводить, що на макрорівні стратегічне управління значною мірою обумовлене «загальними економічними цілями досягнення економічного зростання, забезпеченням повної зайнятості та економічної ефективності, уникненням інфляції, формуванням умов для економічної свободи та захищеності населення, підтримкою раціонального торгового балансу» [231].

О. Головченко висловлює точку зору, згідно з якою при дослідженні питань управління регіональною конкурентоспроможністю слід враховувати, що основними завданнями такого управління є :

- підвищення рівня соціально-демографічного розвитку;
- підвищення інноваційної активності;
- розвиток фінансового та іпотечного ринку;
- підвищення ефективності економіки;
- боротьба з корумпованістю взаємовідносин в економічній сфері;
- «детінізація» регіональної економіки [99, с.34].

Сучасна наукова спільнота виділяє головним чином три підходи до визначення сутності стратегічного управління: науковий, практичний, філософський (рис. 2.15.).

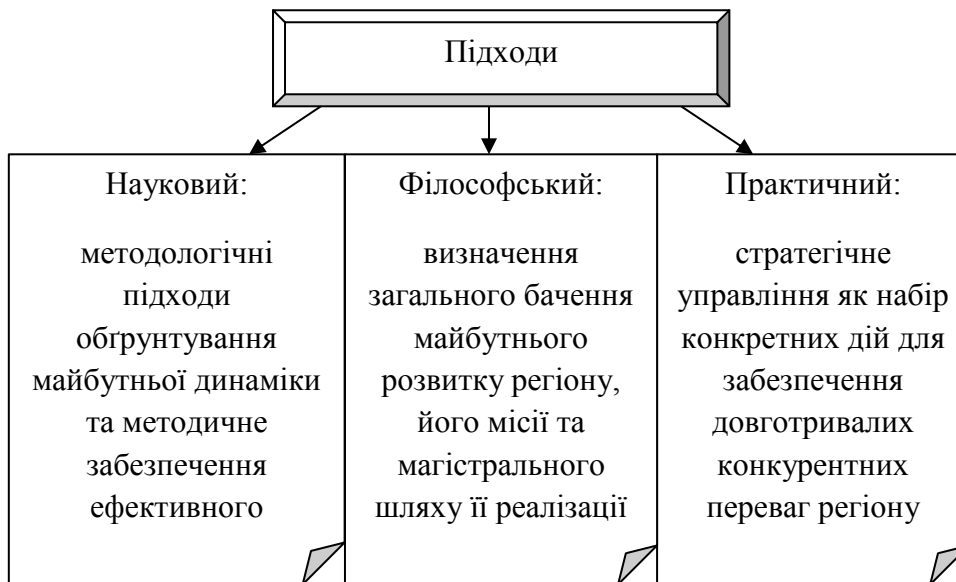


Рис. 2.15. Сучасні підходи до визначення сутності стратегічного управління*

* Розроблено авторами

Науковий підхід Ю. Лапігіна зводиться до твердження, що стратегічне управління як наука має предметом розробку методології вирішення проблем стратегічного розвитку організації, а також дослідження можливостей використання даної методології в практиці соціально-економічних систем. Ю. Лапігін як об'єкт стратегічного управління розглядає діяльність організації (поточну та перспективну) у трьох площинах: соціально-економічній, де розглядаються закономірності розвитку відповідних процесів; організаційній, в якій реалізується безпосередня розробка організації; методологічній, де формується інструмент продукування нового знання про процеси [196, с.34].

Р. Фатхутдінов розглядає стратегічне управління як в науковому, так і у практичному ракурсі, тобто як теорію та практику забезпечення стратегічної конкурентоспроможності та ефективності рішень шляхом розробки стратегії організації при відповідальності за цю роботу вищого керівництва соціально-економічної системи [371].

В. Парахіна об'єднує стратегічний менеджмент в одну галузь науки та практики управління, призначенням якої є забезпечення розвитку соціально-економічної системи в умовах навколишнього оточення, яке швидко

змінюється [278, с.11]. Головним недоліком такого визначення є обмеження основного завдання цього виду управлінської діяльності розвитком соціально-економічної системи. В низці робіт В. Геєця, В. Мікловди, та інших вже доведено, що розвиток ще не є конкурентною перевагою, яка забезпечує життєздатність у довгостроковому періоді та конкурентоспроможність регіону. В. Парахіна продовжує розглядати сутність стратегічного менеджменту також з процесних позицій: як дії з прийняття та реалізації стратегічних рішень, центральною ланкою яких є стратегічний вибір, заснований на співставленні власного ресурсного потенціалу с можливостями та загрозами навколишнього оточення [278, с.13].

Ю. Маленков визначає стратегічний менеджмент як науково обґрунтований синтез процесів стратегічного аналізу, прогнозування, планування та реалізації стратегічних цілей та стратегічних задач. Важливим призначенням стратегічного менеджменту є забезпечення в довгостроковому періоді сталого розвитку та високої конкурентоспроможності складних соціально-економічних систем на основі мотивації людей, що реалізують стратегію, інновації, зростання та ефективного використання економічного та людського потенціалу, протидію зовнішнім загрозам, досягнення стійких конкурентних переваг [211, с.15]. Ю. Маленков на основі глибокого аналізу літературних джерел наводить наступну класифікацію підходів до визначення сутності стратегічного управління:

1. Стратегічний менеджмент розглядають з позицій процесного підходу.
2. Стратегічний менеджмент визначають з позицій акценту на формулювання та реалізацію стратегій.
3. Стратегічний менеджмент визначають з позицій комплексного підходу [211, с.16-17].

Ю. Маленков визначає основні риси стратегічного управління. По-перше, це глобальність та системність впливу стратегії на об'єкт управління.

По-друге, це довгостроковість та перспективність. Далі – це критичне значення для соціально-економічної системи. Наступним виділено вищий рівень пріоритету серед інших видів управлінської діяльності. І, нарешті, зростання узгодженості стратегічного аналізу, прогнозування та багатоальтернативність стратегічного вибору [211, с.18].

Теоретичні та практичні підходи до стратегічного управління поділяють Г. В. та Н. В. Овчаренки. Теоретично – це філософія та ідеологія розвитку соціально-економічної системи. Практично – це:

- симбіоз інтуїції та мистецтва вищого керівництва вести соціально-економічну систему до стратегічних цілей;
- наявність стратегічного планування (необхідність передумов для виконання стратегії);
- створення організаційної культури, систем мотивації та гнучкості [261, с.18].

В наведеному контексті викликає дискусію визначення філософії бізнесу як теоретичного підходу до стратегічного управління. Філософія розвитку організації будь-якого рівня показує реальний, практично досяжний, об'єктивно розрахований внаслідок проведеного аналізу шлях розвитку соціально-економічної системи. В стратегічному управлінні філософія розвитку передбачає не тільки обговорення певних майбутніх трендів, а їх концептуальне бачення, яке представляє імперативну модель преактивних та реактивних дій при наявності чи потенціальності конкретних викликів навколишнього оточення.

На практиці, далі відзначають науковці, стратегічне управління розглядається як динамічна система взаємодії або сукупність управлінських процесів, які проходять один за одним, тобто застосування структур стратегічного управління пов'язане з визначенням місії, постановкою цілей, завдань соціально-економічної системи, що дозволяє їй, підтримуючи взаємовідносини з навколишнім оточенням, досягати цілей, що відповідають

її внутрішнім можливостям і сприяють чутливості до вимог зовнішнього оточення [261, с.23].

Відомий український фахівець зі стратегічного управління В. Пастухова окреслила наявні в науковій літературі процесний, функціональний, інституціональний та концептуальний підходи до визначення сутності стратегічного управління. Крім цього, дослідниця виділяє стратегічне управління, яке розглядається у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні стратегічний менеджмент включає перші три підходи, тоді як у широкому значенні стратегічний менеджмент розглядається з концептуальних позицій [279].

Найбільш поширеним в науковій літературі є суто практичний підхід. Так, В. Веснін виділяє два напрями стратегічного управління в сучасній практиці:

1. Регулярне стратегічне управління, яке спрямоване на формування потенціалу, на отримання конкурентних переваг і містить стратегічний аналіз, розробку та реалізацію стратегій.

2. Стратегічне управління в реальному масштабі часу. Воно пов'язане з вирішенням непередбачених проблем, які вимагають швидкої стратегічної дії в умовах обмеженого часу [76, с.15].

На наш погляд, вказана класифікація підходів відносить до стратегічних дій випадкові акції керівництва соціально-економічної системи, які обумовлені раптовими змінами навколишнього середовища. Ці акції потрібні лише у двох випадках. Коли вони при розробці стратегічного курсу не були передбачені сценарієм, тобто фактично це можуть бути коригуючі стратегічні дії або ж дії тактичного плану. Інша ситуація, коли акції стають необхідними у випадку кардинальної зміни навколишнього оточення, викликані непередбаченими змінами політичного або, наприклад, законодавчого характеру. Таким чином, стратегічне управління в реальному часі являє собою реактивні дії вищого менеджменту соціально-економічної

системи внаслідок виявлення помилкових стратегічних рішень або принципової для системи зміни умов навколишнього оточення.

Крім розглянутих напрямів, вказаним авторами запропоновані два підходи до стратегічного управління. Традиційний підхід полягає у підтримці і розвитку сильних сторін соціально-економічної системи, які забезпечують в існуючому конкурентному середовищі стратегічний прорив, стратегічні переваги. Другий підхід автор визначає як сучасний, тобто такий, при використанні якого соціально-економічна система сама формує зовнішнє середовище, формує унікальні запити зовнішнього середовища, задовільнити які може лише дана господарська система [76, с.16]. Стосовно системи регіонального рівня цей підхід можуть використовувати регіони при створенні унікальних послуг чи товарів, які неможливі в інших регіонах. Іншими словами, екстраполюючи позиції вказаного автора, можливо зробити висновок, що конкурентні переваги отримують регіони, які формують вимоги середовища, встановлюють параметри зовнішнього оточення. Так, Закарпатська область є найбільш екологічно чистим регіоном України, що при певних інноваціях в рекреаційній сфері дозволить сформувати принципово нові потреби у релаксації, які задовольнити неможливо в інших регіонах.

Виссема Ханс визначає стратегічне управління як орієнтований на майбутнє і на конкуренцію стиль управління, а також процес, який охоплює інформацію, комунікацію, прийняття рішень, планування, при якому вище керівництво встановлює стратегічні цілі [76]. Фактично автор визначає сутність стратегічного управління з позицій функціонального навантаження, що не відрізняє його від оперативного чи тактичного видів управління.

Аналогічно О. Віханський розглядає процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів: аналіз середовища, визначення місії та цілей, вибір та виконання стратегії, оцінка та контроль її реалізації [79].

У роботі А. Чернишова стратегічне управління розглянуто як процес, і його зміст викладено таким чином:

1. Стратегічне управління являє собою певну послідовність взаємопов'язаних етапів, кожний з яких використовує результати попереднього для прийняття рішень в наступному.

2. Першим елементом цього процесу є процедура визначення місії соціально-економічної структури, а заключним – отримання вихідних даних для організації поточного керування системою.

3. Технологія стратегічного управління передбачає рух від абстрактних визначень до конкретних критеріїв та параметрів розвитку. При виникненні певної раціоналізації цю вимогу доцільно враховувати для поєднання стратегічного управління з поточним, без чого стратегічний менеджмент залишається «річчю в собі».

4. Внаслідок застосування в стратегічному управлінні кількісної інформації, хоча не завжди структурованої та абсолютно точної, виникає можливість впровадження у технологічний процес стратегічного управління математичного апарату, який орієнтовано на інформацію, що має певний рівень невизначеності.

5. Стратегічні рішення, що приймаються, повинні відповідати системним підходам, бути результатом аналізу та синтезу окремих функціональних стратегій.

6. Така діяльність, вважає А. Чернишов, повинна здійснюватися з певною періодичністю, яка пов'язана з особливостями навколишнього середовища та внутрішньофірмовим потенціалом соціально-економічної системи [398, с.203-204].

А. Чернишев визначає стратегічне управління таким, яке базується на людському потенціалі як основі соціально-економічної організації будь-якого рівня, орієнтує діяльність організації на задоволення потреб споживачів, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни, які відповідають викликам навколишнього оточення і дозволяють досягати конкурентних переваг, що в

сукупності в результаті дозволяє соціально-економічній системі досягати цілей у довгостроковій перспективі [398, с.208].

Р. Акмаєва вважає правомірним філософський підхід до визначення сутності стратегічного управління. Науковець стверджує, що стратегічне управління – це не набір рутинних процедур та схем, а певна філософія або ідеологія соціально-економічної організації, тобто сучасна концепція управління, яка особливо ефективна в умовах нестабільності зовнішнього середовища та її невизначеності в часі. Чим більше непередбачені та динамічні зміни характеристик зовнішнього оточення, тем більше уваги вимагає потенціал соціально-економічної системи і особливо проблема формування соціально-психологічного клімату в межах системи як основи її саморозвитку [32, с.12]. Саме філософський підхід починає домінувати у стратегічному управлінні регіонами, що викликано посиленням впливу не тільки регіональних та внутрішньодержавних факторів, але й посиленням впливу глобалізації, світових тенденцій науково-технічного прогресу, світових інституціональних перетворень та інших зовнішніх факторів.

Певною мірою з позицій філософського підходу розглядає сутність стратегічного управління А. Чандлер, який доводить, що стратегія – це визначення цілей та адаптація до них дій та забезпечення ресурсів, необхідних для їх досягнення [4]. Іншими словами, стратегічне управління полягає у визначенні напрямку, ідеології, системи цінностей та регулюванні активності соціально-економічної структури в контексті вибраного варіанта.

Г. Кіндрацьку певною мірою також можливо віднести до апологетів філософського підходу, керуючись її визначенням стратегічного менеджменту як діяльності, що забезпечує підтримку зв'язку між цілями соціально-економічної системи, її потенціалом та зовнішнім оточенням [169].

М. Шифрін обґрунтовує дуалістичний підхід до визначення сутності стратегічного управління: дієвий та філософський. При першому підході під стратегічним управлінням дослідник розуміє діяльність, яка спрямована на досягнення основних цілей та завдань соціально-економічної системи,

визначених на основі передбачення можливих змін навколишнього оточення та внутрішнього системного потенціалу шляхом координації та розподілу ресурсів. При філософському підході автор відносить стратегічне управління до філософії чи ідеології управління [411, с.11]. Графічне базове поняття сутності стратегічного управління, запропоноване М. Шифріним, подане на рис. 2.16.

В межах дійового підходу М. Шифрін розглядає стратегічне управління як динамічний процес взаємопов'язаних завдань з управління, кожна з яких також являє собою процес. М. Шифрін, використовуючи методологію А. Томпсона та А. Стринкленда [365], виділяє п'ять завдань, які формують процес стратегічного управління: - розвиток стратегічного бачення та визначення місії соціально-економічної системи; - постановка стратегічних цілей та задач для їх реалізації; - планування стратегії; - реалізація стратегії; - оцінка результатів та коригування стратегічного плану або методів його реалізації [411, с.23].

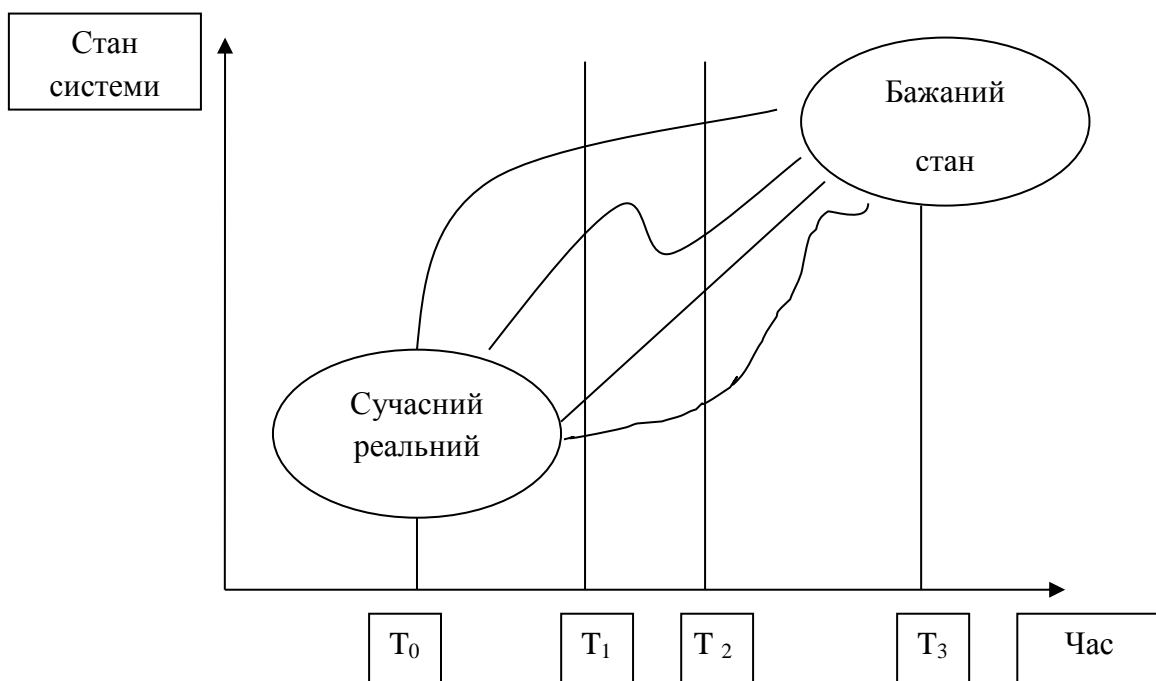


Рис. 2.16. Графічна інтерпретація стратегічного управління [411]

Досліджуючи практичний аспект стратегічного управління, автори обмежуються лише розглядом взаємодії між управлінськими процесами й не показують вплив цих процесів на економічну, соціальну, інвестиційну,

інноваційну та інші складові практичної діяльності. Головним недоліком такого підходу є певна відірваність управлінської сфери від соціально-економічного базису та господарських процесів системи.

З процесних підходів розкривають сутність стратегічного управління А. Гапоненко та А. Панкрухин, підтримуючи точку зору, стосовно якої стратегічне управління являє собою процес, що містить три стадії: стратегічне планування (формування місії та цілей, проведення SWOT-аналізу, розробка стратегії); реалізацію стратегії (формування оргструктури, інформаційної системи, культурного середовища, забезпечення кадрами); стратегічний контроль (формування та використання критеріїв та показників контролю, моніторинг, аналіз) [88, с.8].

Виділення цих етапів та їх змістове наповнення, як показує аналіз практики стратегічного управління, висвітлені не зовсім адекватно. Так, на етапі розробки стратегічного плану закладаються критерії та параметри оцінки, які використовуються на етапі контролю для оцінки та необхідного коригування перспектив діяльності соціально-економічної системи. Зауважимо також, що, крім формування оргструктури, інформаційної системи та культурного середовища на другому етапі здійснюється інвестиційна діяльність та ділова активність, реалізуються соціально-економічні заходи, що не відображено в наведеній схемі.

А. Міщенко стратегічне управління розглядає як одну з підсистем менеджменту соціально-економічної системи, що виконує велику кількість завдань стосовно стратегічного аналізу, розробки, реалізації і контролю реалізації стратегії соціально-економічної організації [238, с.37-38].

З. Шершньова стратегічне управління розглядає як реалізацію концепції, в якій поєднують цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності соціально-економічної системи, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями та приводити їх у відповідність з останніми, розробляючи та реалізуючи систему стратегій [408, с.24].

Б. Мізюк та О. Виханский під стратегічним управлінням мають на увазі такий вид управління соціально-економічною системою, який базується на людському потенціалі, орієнтує діяльність системи на задоволення запитів споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в межах системи, які відповідають змінам навколишнього середовища і дозволяють отримати конкурентні переваги, що в сукупності допомагає соціально-економічній системі досягти мети у довгостроковій перспективі [79; 228, с.16-17].

Колектив авторів під керівництвом Д. Львова вважає, що стратегічне управління – це діяльність, спрямована на досягнення поставлених цілей в умовах нестабільного, конкурентного, ринкового середовища, які містять діагностичний аналіз стану регіону, стратегічне планування і реалізацію вибраної стратегії [349, с.138].

В. Маркова та С. Кузнецова вважають, що за змістом стратегічне управління звертається до базових процесів, які відбуваються в певних межах та за ними. При цьому увага приділяється не стільки наявним ресурсам, скільки можливості накопичення, збільшення стратегічного потенціалу. В основі стратегічного управління, на думку авторів, лежать стратегічні рішення, які, по-перше, орієнтовані на майбутнє і закладають основу для прийняття оперативних управлінських рішень; по-друге, зв'язані із значною невизначеністю, оскільки враховують зовнішні фактори непідвладні контролю; по-третє, зв'язані із залученням великих ресурсів і можуть мати надзвичайно великі наслідки для соціально-економічної системи [215, с.14]. В коло стратегічних рішень автори вносять рішення стосовно реконструкції соціально-економічної системи, впровадження новацій, організаційних змін, виходу на нові ринки збуту, об'єднання з іншими соціально-економічними системами. Групування стратегічних рішень проведене авторами певною мірою еkleктично при відсутності класифікаційних ознак та принципу стратегічності.

До стратегічних рішень відносяться рішення будь-якого плану, які відповідають умовам імперативу конкурентоспроможності як основи

розвитку регіону і можуть мати діловий, ринковий або функціональний або процесний характер.

Стратегічними можливо також назвати рішення, які забезпечують випереджальний, заснований на конкурентних перевагах розвиток регіону, який дозволяє поліпшити якість життя мешканців та забезпечити високоефективний рівень економіки.

За змістом стратегічне управління включає такі складові (рис. 2.17.):



Рис. 2.17. Складові стратегічного управління конкурентоспроможністю регіону*

* Розроблено авторами

Суб'єктом стратегічного менеджменту конкурентоспроможності регіону виступають органи регіональної влади. Розробка стратегії, на думку Л. Абалкіна, є функцією влади, яка одночасно бере на себе відповідальність за її реалізацію. Підготовка стратегії повинна проходити на демократичній основі з врахуванням зауважень всіх структур суспільства, узгодження

інтересів центру та регіону. При цьому Л. Абалкін вважає необхідною умовою цілісність стратегії, яка не може бути сумарною, яка складається з різних галузевих чи регіональних планів, що розробляються без узгодження один з одним і не мають фінансового підґрунття [27].

Об'єктами управління конкурентоспроможністю регіону виділені, відповідно до теорії М. Портера, інститути, фактори, конкурентні переваги.

В. Веснін під об'єктом стратегічного управління розуміє стратегічний процес, якій містить такі етапи:

- стратегічний аналіз, якій дозволяє провести обстеження внутрішнього середовища та зовнішнього оточення соціально-економічної системи;
- визначення місії, формулювання цілей, розробка стратегії та стратегічне планування;
- розробка нової організаційної структури управління соціально-економічною системою та втілення стратегії у реальне життя [77, с.19-20].

На наш погляд, вказані складові стратегічного управління виступають етапами процесу стратегічного управління регіональним розвитком. Його об'єктом є процеси, що формують систему конкурентоспроможності регіону. Предметом стратегічного управління виступають конкурентні переваги регіону, які мають місце внаслідок стратегічних дій регіональної влади.

Стратегічне управління регіоном буде ефективним лише за умов дотримання системи його принципів. На думку В.Весніна, основними принципами стратегічного управління можуть бути [76, с.15]:

- гіпотеза про єдність соціально-економічної системи та її оточення, що дозволяє визначити головні джерела стратегічних проблем та стратегічних можливостей;
- орієнтація на реалізацію бачення майбутнього, глобальних якісних цілей соціально-економічної системи, досягнення їх конкурентоспроможності;

- врахування при формуванні стратегії стратегічного потенціалу соціально-економічної системи при її активності на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- забезпечення відповідності реактивних дій рівню турбулентності змін навколишнього оточення для формування конкретної композиції факторів, що забезпечують стратегічний успіх;
- відсутність єдиного універсального рецепту стратегічних дій та використання оптимальної комбінації стратегічних факторів розвитку;
- реалізація стратегії за допомогою методів тактичного управління.

Визначальне місце в системі стратегічного управління займає стратегія. На думку російських вчених, стратегія повинна передбачати: розширення приватної ініціативи та розвиток конкуренції; ефективну соціальну та промислову політику; налагодження взаємодії бізнесу, державного та регіонального управління і суспільства; міцна державна та регіональна влада; підвищення якості інститутів; забезпечення високого рівня людського капіталу; створення інноваційної економіки [291].

В теорії стратегічного управління існують різні підходи до визначення сутності стратегії. Найбільш широко можливий зміст поняття стратегії пропонує Г. Мінцберг: стратегія як план, стратегія як позиція, стратегія як принцип поведінки, стратегія як перспектива, стратегія як прийом [237].

Група науковців в основу сутності стратегії закладає принцип прийняття управлінського рішення. Стратегія як наслідок стратегічного рішення, яке є результатом аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з множини варіантів досягнення конкретної цілі системи управління [302; 330; 371].

В. Марача розглядає стратегію як трирівневу систему, що включає місію (стратегічну мету) розвитку регіону; стратегічний напрям розвитку регіону, який сформульований у вигляді цільових вимог і задоволення яких слугує досягненню стратегічної мети; стратегічні дії – комплекси програмних заходів і окремих дій, проекти всіх рівнів, за допомогою яких повинні бути

вирішені завдання, спрямовані на реалізацію стратегічної цілі в межах стратегічних напрямів регіонального розвитку [255].

Стратегія може бути представлена як сукупність певних правил, певних політичних механізмів, певних рішень щодо майбутнього розвитку регіону [390]. В методологічному аспекті сутність стратегії визначається на основі типологізації, методу наукового пізнання, що спрямований на розбиття деякої досліджуваної сукупності об'єктів, що впорядковані й систематизовані групи володіють певними властивостями, за допомогою ідеалізованої моделі або типу (ідеального або конструктивного) [364].

Існуюча в сучасній українській науковій літературі класифікація запропонована в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Класифікація стратегій регіонального розвитку [123]

Класифікаційна ознака	Види стратегій
1. В залежності від інструментального набору дій	- активні - пасивні
2. В залежності від об'єкта охоплення стратегічними діями	- територіальні - галузеві - інтегральні
3. В залежності від проблематики стану внутрішнього потенціалу регіону	- розвитку - стабілізації
4. В залежності від завдань та їх часового наповнення	- проміжкові - концептуальні
5. В залежності від регіональних умов	- унікальності - диверсифікації
6. За аспектом дій	- економічні - соціальні - екологічні - комплексні
7. За функціональною ознакою	- інвестиційні - маркетингові - інформаційного забезпечення - інші

Розглянута класифікація пропонує групування стратегій соціально-економічної системи будь-якого рівня здійснювати без акцентування на регіональну конкурентоспроможність. Тому в цьому дослідженні рекомендовано використати класифікацію та ознаки, що виникають саме при

визначенні регіональних стратегій та обґрунтуванні рішень з їх впровадження.

Класифікація наведена на рис 2.18.



Рис. 2.18. Види регіональної стратегії*

* Розроблено авторами

Внутришньорегіональні стратегії залежать від стратегічного потенціалу та концепції розвитку регіону. В. Сенчагов та В. Полтерович, висвітлюючи певні аспекти дискусії стосовно сутності та пріоритетах стратегії, окреслюють концепції, які лежать в основі конкретних стратегій: „Інерція”, „Рантьє”, „Мобілізація”, „Модернізація”, „Інтерактивна модернізація”.

Інерційний сценарій головним імперативом передбачає маневрування між групами інтересів з пріоритетом економічної та політичної стабільності над розвитком.

Стратегія «Рантє» базується на отриманні ренти від природних ресурсів.

Стратегія мобілізації зводиться до концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку.

Стратегія модернізації передбачає поетапне формування суспільних коаліцій, які виступають за глибоку модернізацію інституціональних механізмів, що відповідають за інноваційну та інвестиційну активність. Дана стратегія неможлива без підтримки та участі приватного підприємництва, і необхідною умовою виступає конкурентне господарське середовище, не зарегульоване державою.

Стратегія інтерактивної модернізації запропонована для відстаючих регіонів і дозволяє використовувати вже створені розвиненими економіками інститути, методи управління та технології виробництва [329].

Стратегія забезпечення конкурентоспроможності в межах країни надає інструментарій створення конкурентних переваг у порівнянні з регіонами-конкурентами. Виділено в літературі стратегію унікальності, стратегію диференціації та стратегію диверсифікації регіонального розвитку.

Що стосується стратегій у зовнішньоекономічній площині, то можливо є сенс на регіональний рівень вивести ідеї В. Новицького, якій пропонує пригадати модель Купера, що передбачає такі види стратегій: «пасивна відповідь» на зростаючу економічну взаємозалежність регіонального господарства та закордонних економік; «експлуатаційний підхід» – створення вільних економічних зон, надання нетарифних пільг для залучення інвестицій в певні галузі; «захисна відповідь», яка полягає у захисті від інтернаціоналізації; «конструктивні заходи», спрямовані на узгодження проблем у міжнародній взаємодії [259].

Стратегія буде успішною, якщо вона відповідає таким вимогам:

- при її розробці та втіленні необхідне чітке уявлення про місію та відповідне визначення цілей, що відповідають умовам SMART;
- стратегічні цілі мають бути декомпозовані у систему завдань;
- персонал, який відповідає за стратегічний розвиток, повинен бути мотивованим;
- повинні панувати цінності креативізму, інноваційності, рішучості;
- в процесі реалізації стратегії мають бути використані механізми конкролінгу;
- стратегія повинна бути ефективною [65].

Умовою реальної та якісної стратегії слугує правильне проведення стратегічного аналізу та формування концепції регіонального розвитку.

Стратегічний аналіз – це аналітична оцінка внутрішнього стратегічного потенціалу регіону та стану та можливих тенденцій розвитку навколишнього оточення і може бути проведений з використанням SWOT-аналізу, PEST-аналізу, SPACE-аналізу та інших методів.

Б. Мізюк виділяє такі функції стратегічного аналізу: описова, що реалізується у вигляді побудови моделей середовища з визначення найістотніших його елементів; роз'яснювальна – вимагає дослідження взаємовпливу факторів з визначення причин, що зумовили наявний стан середовища; прогнозна – створює передумови для виявлення можливих і неможливих тенденцій розвитку середовища [228, с.167].

Результатом стратегічного аналізу виступає концепція стратегічного управління конкурентоспроможністю регіону, яка може бути закладена в основу розробки стратегії та побудови системи стратегічного регіонального адміністрування.

Концепція стратегічного управління конкурентоспроможністю – це система поглядів на майбутній склад конкурентних переваг та їх масштаб. Д. Блейклі виділяє чотири типи концепцій регіонального розвитку, які зумовлюють вибір стратегії. Серед них:

- (1) концепція розвитку фізичного середовища,
- (2) концепція розвитку бізнесу,
- (3) концепція розвитку людських можливостей,
- (4) концепція розвитку регіональних громадських ініціатив [51].

Виходячи з результатів проведеного дослідження, можливо визначити, що стратегічне управління регіональною конкурентоспроможністю – це складний процес концептуального бачення та практичного формування, втілення та розвитку системи конкурентних переваг регіону, який включає стратегічний аналіз, формування концепції, побудову стратегії, планування та організацію її реалізації, регулювання внаслідок підсумків контролінгу. При всій значущості кожного з вказаних елементів визначальна роль належить стратегічному аналізу, стратегічному плануванню та вибору стратегічної моделі формування регіональної конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 3

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

3.1. Семасіологічні підходи до сутності стратегічного управління підприємствами

Визначальним інституціонально-економічним фактором розвитку держави та окремого регіону виступає діяльність підприємств, яка у широкому сенсі являє собою активність, спрямовану на виробництво товарів та послуг, які задовольняють соціально-економічні та духовні потреби споживачів і виступає джерелом інновацій. В науковій літературі триває дискусія з приводу сутності бізнесу та підприємництва як сенсового навантаження підприємства, їх синергетичного та діалектичного впливу на результати діяльності останнього. При цьому одна група науковців вважає підприємництво та бізнес поняттями ідентичними; інша визначає підприємництво як авангардну складову бізнесу, яка забезпечує його розвиток та конкурентоспроможність. В цьому аспекті заслуговує на увагу точка зору закарпатських науковців, які вважають, що бізнес, який здійснюється підприємствами, включає традиційний, соціальний та інноваційний види. При цьому соціальний та інноваційний види бізнесу можуть мати стратегічне змістове наповнення, а стратегічна функція належить саме підприємству [230, с.11]. Іншими словами, саме підприємство повинно стати рушійною силою діяльності будь-якого підприємства, провідним елементом бізнесової активності, і це забезпечить умови для його стратегічного розвитку.

Формування як регіональної конкурентоспроможності, так і розвитку держави в цілому неможливе при відсутності високого ступеня підприємництва, при низькій економічно-інноваційній активності підприємств. При цьому стратегічне управління державою чи регіоном

знаходиться у тісній кореляції з розвитком підприємницької активності, розширенням інноваційного руху підприємств, з утвердженням стратегічного управління на підприємствах.

Впровадження стратегічного управління, вважає член-кор. НАН України В.П.Мікловда, є необхідною умовою ефективного і стабільного функціонування підприємництва, це передбачає, що розробка стратегічних підходів до розвитку підприємництва функціонально спрямована на забезпечення його динамічного розвитку та, відповідно, розвитку підприємств у довгостроковому періоді [231].

Бізнес як інституціональна складова системи розвитку держави чи регіону сприяє формуванню поваги до приватної власності, обумовлює розширення демократичних методів керування, виховує економічність та раціональність у використанні ресурсів. Саме підприємництво як необхідна складова конкурентоспроможності підприємства, на переконання М. Долішнього, В.П. Мікловди та інших, забезпечує наявність власного інтересу і бажання його реалізувати у виробничо-господарській діяльності, ініціативність, вміння працювати, сміливість іти на ризик задля досягнення успіху у наміченій справі тощо [129].

В ракурсі соціально-економічного впливу діяльності підприємств на розвиток держави чи регіону підприємництво може розглядатись як предтеча стратегічного управління не тільки на рівні окремого підприємства, але й при створенні кластерних утворень, державно-підприємницьких партнерств, інших інтеграційних утворень. Підприємництво в цьому контексті може бути розглянуто як особливий вид стратегічної інноваційної економічної або соціальної діяльності, яка полягає у новаторському підході до залучення і використання ресурсів та виробництві інноваційних товарів чи послуг. Саме бізнес формує економічне середовище, наповнює регіональний ринок товарами, формує конкурентне регіональне середовище, створює робочі місця та забезпечує доходну частину бюджету. Іншими словами, саме господарський сектор регіону слугує базисним імпульсом для

територіального розвитку та забезпечує привабливість країни чи регіону для робочої сили й інвестицій за допомогою механізмів формування конкурентоспроможності, основним складовим елементом яких виступає стратегічне управління.

У той же час на шляху впровадження стратегічного управління підприємствами виникає багато обструкцій. Л. Балабанова та В. Холод вважають головною проблемою стратегічного менеджменту на підприємствах відсутність стратегічного мислення у керівників, яке передбачає усвідомлення стратегічних конкурентних цілей розвитку підприємств і засобів їх досягнення, а також необхідність спостереження за конкурентним маркетинговим середовищем, формування конкурентних маркетингових стратегій та рішень, управлінського налагодження виробничої діяльності з метою її ефективної реалізації [42, с.36].

Подолання ментальних бар'єрів дозволяє розширити перспективи стратегічного управління на підприємствах. В. Немцов та Л. Довгань правомірно виділяють наступні переваги стратегічного мислення:

- в процесі стратегічного менеджменту відбувається підпорядкування всієї діяльності ключовому аспекту стратегії: що ми намагаємося робити і чого домагаємося;
- керівництво підприємства в процесі стратегічного управління більш чітко реагує на зміни внутрішнього середовища та навколишнього оточення, на можливості та загрози;
- менеджери здійснюють оцінку альтернативних варіантів капітальних вкладень і розвитку персоналу, що надає можливості передислокації ресурсів у стратегічні зони і стратегічні проекти розвитку підприємства;
- стратегічне управління виступає об'єднуючим чинником для прийняття рішень всіма керівниками підприємства, сприяє консолідованості управлінського персоналу підприємства;

- стратегічне управління створює середовище, яке сприяє активному керівництву [254].

Проблеми бар'єрів стратегічного управління окреслені групою науковців під керівництвом В.П. Мікловди, які визначають їх сутність як перешкоди, що виникають на конкретному етапі стратегічного управління підприємством при здійсненні конкретної управлінської чи господарської функції і призводять або до зростання витрат або до зниження результату [233, с.50]. Ця позиція певною мірою обмежує коло перешкод стратегічного управління хоча б самим процесом його здійснення. Але перешкоди стратегічного управління на підприємстві можуть бути як внутрішні, наприклад, інституційні, організаційні, кадрові, так і зовнішні, які виникають у навколишньому середовищі. Так, система підготовки кадрів в країні може бути не спрямованою на формування стратегічного мислення, на набуття студентами знань стратегічного менеджменту, на формування навичок застосування методів стратегічного аналізу. Стратегічне управління потребує розвиненої інформаційної бази в країні та регіоні, чітко працюючої комунікаційної системи. Стратегічне управління потребує певного технологічного рівня розвитку держави та регіону, методичного, консультаційного його забезпечення.

Усунення обструкцій стратегічного управління є основою створення умов для його ефективного впровадження. Доцільність впровадження стратегічного управління О.Ковтун обґрунтовує таким чином: стратегія, відображаючи систему цінностей, погляди вищого керівництва підприємства, його бачення майбутнього, допомагатиме зорієнтувати персонал у потрібному напрямі; аналіз середовища підприємства, трактуючи вихідну ситуацію, визначатиме обмеження, які ним накладаються і можливу його еволюцію; сформована стратегія виступатиме інструментом координації, який буде забезпечувати узгодження цілей, а у випадку виникнення протиріч сприятиме досягненню компромісів, допомагатиме здійснювати діагностику діяльності підприємства, визначаючи причини відхилень між результатами та

цілями (причини стратегічних розривів); наявність сформованої стратегії підвищуватиме адаптивну готовність підприємства до непередбачених змін, демонструючи зв'язок між функціональними підрозділами підприємства, сприятиме обґрунтованому управлінню [176].

Стратегічне управління виступає закономірною похідною від стратегічного планування. Еволюція стратегічного управління та його подальша трансформація широко висвітлена в сучасних дослідженнях. Так, К.Сердюк та інші виділяють наступні етапи стратегічного менеджменту.

Корінням своїм стратегічне управління сягає 40-х років минулого сторіччя, системи бюджетного планування, яке характеризується прийняттям короткострокових управлінських рішень, що мали внутрішню спрямованість.

Другою віхою виділені 50–60-ті роки, відзначені застосуванням довгострокового планування, що полягало у розробці прогнозу продажів фірми на кілька років вперед, що дозволяло впровадити функціональні плани, об'єднані в єдиний фінансовий план.

Наступним етапом вважаються 60–70-ті роки, а саме період впровадження стратегічного менеджменту, який супроводжувався змінами організаційної структури, організаційної культури відповідно до розробленої стратегії.

У дев'яності роки виникло стратегічне підприємництво, в межах якого в компаніях створювалися незалежні господарські одиниці [330].

Таким чином стратегічне планування є попереднім етапом відносно стратегічного управління. Вперше різницю між цими видами діяльності показав І.Ансофф, який визначив, що стратегічне планування – управління планами, а стратегічне управління – це управління результатами [38]. Ця теза знайшла наступну інтерпретацію. Основна відмінність стратегічного менеджменту від стратегічного планування полягає в тому, що стратегічне планування сфокусоване на прийнятті оптимальних управлінських рішень, а стратегічне управління зорієнтоване на досягнення певних результатів [330].

Заслуговує на увагу послідовність розвитку стратегічного менеджменту в залежності від рівня нестабільності та невизначеності майбутнього: довідники та інструкції, фінансовий контроль, складання поточних бюджетів, складання бюджетів капіталовкладень, цільове управління, довгострокове планування, стратегічне планування по періодах, вибір стратегічних позицій, управління на основі ранжування стратегічних завдань, управління за слабкими сигналами, управління в умовах несподіваних подій [274].

Питання сутності стратегічного управління знаходиться в центрі уваги закордонних та вітчизняних науковців. Найбільш поширену класифікацію методологічних підходів запропонувала В. Пастухова, пропонуючи виділяти процесний, функціональний, інституціональний та концептуальний підходи [с.10].

В межах процесного підходу у главу кута поставлена технологічна ознака, тобто його відрізняє сукупність певних етапів, які потрібно пройти, щоб досягти мети розвитку підприємства та реалізувати його місію. Так, П. Гордієнко та однодумці визначають стратегічне управління як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів. Ці процеси логічно вбудовані в один цілісний механізм, всередині якого існує стійкий зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного процесу на інші і на всю їх сукупність [101, с.11]. О. Ревенко доводить, що під стратегічним управлінням розуміють цілеспрямований процес створення необхідних умов для кількісно-якісних перетворень і координації дій, спрямованих на попередження формування і ліквідацію протиріч, що виникають у внутрішньому середовищі внаслідок його взаємодії зовнішнім оточенням [313].

З процесних позицій визначає сутність стратегічного менеджменту М.Мескон, окреслив наступні його етапи: обґрунтування місії підприємства, визначення та декларування стратегічних цілей, аналіз зовнішнього середовища, оцінка внутрішніх можливостей компанії, аналіз стратегічних альтернатив, вибір стратегії, реалізація стратегії, управління та планування,

реалізація і контроль виконання стратегічного плану, оцінка стратегії [220]. А. Хорин та В. Керімов пропонують таку послідовність управлінських процесів, які логічно впливають один на одного: аналіз середовища, визначення місії, формулювання бачення, окреслення цілей, розробка стратегії, її реалізація, оцінка та контроль виконання стратегії [387]. С. Серто та П. Пітер розглядають стратегічне управління як тривалий, послідовний та взаємопов'язаний процес, спрямований на підтримку діяльності підприємства відповідно до його оточення [3]. П. Забелін визначає стратегічне управління як технологію в умовах підвищеної нестабільності факторів зовнішнього оточення та їх невизначеності у часі [142].

Модель стратегічного управління з позицій процесного підходу, яка подана на рисунку 3.1, найбільш широко представлена М. Армстронгом.

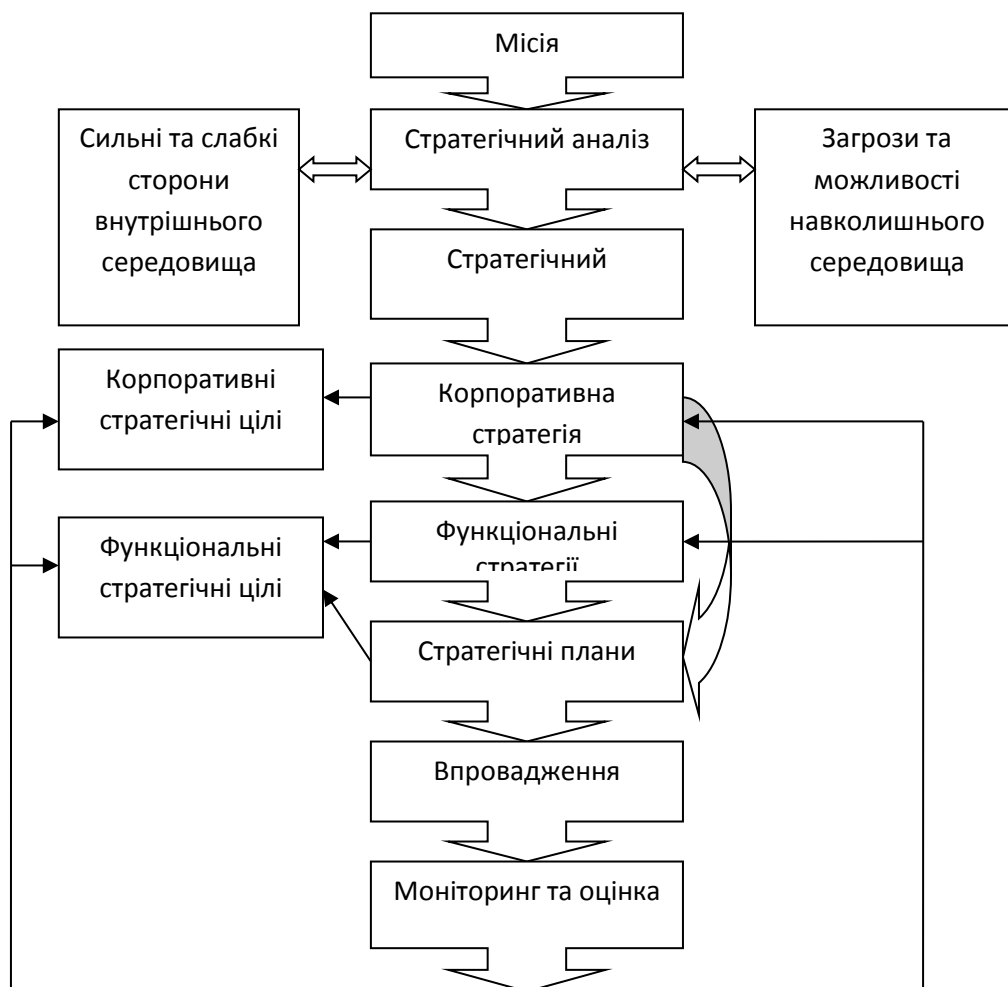


Рис. 3.1. Модель стратегічного управління за М. Армстронгом [2]

Певною мірою еkleктичним можливо назвати визначення Н.Гришко, який вважає, що стратегія управління промисловим підприємством – це безперервний циклічний процес визначення напрямів функціонування підприємства, формулювання цілей та їх обґрунтування, планування та прогнозування, прийняття управлінських рішень та їх реалізація, аналіз та контроль наслідків реалізації управлінських рішень, їх оцінка та коригування. В позиції цього автора спостерігається адитивність функціонального, процесного підходів та теоретичних основ теорії прийняття управлінських рішень. Якщо функціональний підхід визначає сукупність напрямів діяльності, в тому числі управлінської, яку необхідно здійснювати на підприємстві для забезпечення умов його існування, то процесний ракурс визначає послідовність етапів, які необхідно зробити для реалізації комплексу чи окремо взятої функції. Прийняття рішення – це акт, який фактично має місце на кожному з етапів управлінської чи в цілому господарської діяльності: на її початку, в середині чи на завершальному етапі, та при реалізації будь-якої функції. В якості ознак управлінського рішення можливо виділити:

- наявність вибору, тобто при прийнятті рішення існують його альтернативні варіанти;
- свідомість вибору, тобто йому має передувати низка розумових процесів. В теорії прийняття рішень вважається, що інтуїтивні чи не вивірені аналітично акти не є рішенням;
- цілеспрямованість акту, що означає наявність цілей, а процес реалізації рішення повинен мати результат (в даному випадку досягнення чи недосягнення поставлених цілей);
- вибір має завершуватися дією, тобто рішення повинно викликати ланцюг цілеспрямованих дій для його реалізації [302].

Дж. Коул також пропонує поєднати процесний підхід з теоретичними викладками теорії управлінських рішень. На його думку, стратегічне управління – це процес, спрямований вищим керівництвом на визначення

основних цілей, завдань організації, та набір рішень, які дають змогу досягнути цілей чи виконати завдання упродовж передбаченого періоду і водночас забезпечують відповідні швидкі реакції на зміни умов упродовж цього періоду [184].

З позиції теорії прийняття управлінського рішення підходить до визначення сутності стратегічного управління К. Ендрю, який пропонує цю категорію розглядати як єдність, узгодженість та внутрішню послідовність стратегічних рішень компанії, що визначають її місце в навколишньому середовищі і забезпечують фірмі індивідуальність, можливість мобілізувати зусилля для досягнення успіху на ринку [9]. Стратегічні рішення, визначено в дослідженнях, є різновидом управлінських рішень і пов'язані з рішеннями, що мають значення загалом для підприємства: його позиції щодо ставлення до конкурентів, персоналу, споживачів, товарів, ринків, інших складових навколишнього середовища та внутрішнього потенціалу, виступають як результат вибору суб'єктом управління варіанту дій, спрямованих на вирішення визначених стратегічних завдань підприємства в існуючій чи прогнозованій на майбутнє ситуації [379]. Якщо прийняти цей підхід, стратегічне управління ідентично прийняттю управлінського рішення і складається з діагностики проблеми, формування стратегічного рішення, прийняття управлінського рішення та його втілення в практичну діяльність підприємства.

Принцип своєчасних управлінських рішень закладає Н.Тарнавська, яка достатньо широко артикулює його значення. Цей принцип передбачає управління шляхом ранжування стратегічних завдань і включає постійне дослідження тенденцій зовнішнього оточення; доведення результатів аналізу та оцінки терміновості прийняття рішень до вищого керівництва; поділ завдань на чотири категорії (найбільш термінові, важливі завдання середньої терміновості, важливі, але не термінові завдання, що не заслуговують на подальший розгляд); передачу термінових завдань для вивчення і прийняття рішень у відповідні підрозділи; контроль з боку вищого керівництва щодо

можливих стратегічних і тактичних наслідків; перегляд і оновлення списку проблем та встановлення їх пріоритетності [362].

Підбиваючи підсумок дискусії щодо процесного підходу до стратегічного управління, В. Мікловда, Т. Климко та їх співавтори стверджують, що стратегічний менеджмент як процес знаходиться у постійному русі і являє собою замкнутий цикл, який передбачає постійне повернення до етапів, що були пройдені, однак зазнали якісних змін; крім цього, вважають автори, складові процесу стратегічного управління не є ізольованими, вони не тільки взаємопов'язані, але накладаються за часовими рамками один на одного [230, с.27].

Функціональний підхід, на думку В. Пастухової, дає можливість висвітлювати сутність стратегічного менеджменту як сукупність видів діяльності, спрямованих на забезпечення досягнення визначених напрямів розвитку бізнесу [279, с.10]. З функціональних позицій під управлінням розуміють такий вид діяльності, котрий є формалізованим, крім цього, операційно, нормативно та алгоритмічно заданим, регламентованим за предметом, засобами, способом, результатом діяльності в часі та просторі [339]. Як поліфункціональну діяльність розглядає стратегічне управління підприємством В. Марцін [216].

Інституціональний підхід до визначення стратегічного управління надає можливість, на думку В.Пастухової, розглядати його як систему з безліччю елементів, що дозволяє уявити його структурну побудову [279, с.10]. Розглядаючи інституціональні проблеми корпоративного управління, Є. Палига виводить такі інституціональні завдання, вирішення яких сприяє підвищенню ефективності управління, головним чином стратегічного. По-перше, це підвищення якості інституціонального середовища в цілому і державного управління зокрема, що означає забезпечення надійної специфікації і захищеності прав власності, підвищення якості законодавства, пом'якшення проблем асиметричності розподілу інформації тощо. По-друге, це розвиток конкуренції для створення відповідних стимулів і механізмів

інформування принципалів щодо дій агентів. По-третє, використання так званих «нерегуляторних альтернатив», до яких можливо віднести самостійне узгодження проблем корпоративного управління учасниками відносин, страхування відповідальності. І, нарешті, – зміни у моделі корпоративного управління внаслідок цілеспрямованих дій, орієнтованих на створення нових норм і вдосконалення механізму право заснування [276].

Концептуальний підхід дозволяє окреслити такі важливі аспекти стратегічного менеджменту, як спрямованість на забезпечення довготривалого успіху, стійкості конкурентних позицій, створення і підтримку довгострокових конкурентних переваг, адекватне реагування на зовнішні зміни, необхідність стратегічної орієнтації персоналу підприємства [279, с.10]. Концепція управління в трактовці В. Немцова та Л. Довгань – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер взаємовідносин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток організації [254]. Концептуальний підхід виділяє і Б.М. Мізюк. Концепція стратегічного управління має поєднання цільового та інтегрального підходів до діяльності підприємства [228, с.15].

Концепція стратегічного управління ґрунтується на стратегічному мисленні і втілюється у характерних рисах, які залежать від таких чинників:

- галузева належність;
- розмір організації;
- тип виробництва, участь підприємства у поділі праці;
- виробничий потенціал та його характерні риси та особливості;
- наявність або відсутність науково-технічного потенціалу;
- рівень управління;
- рівень кваліфікації персоналу підприємства [228, с.15].

Засади, на яких базується стратегічне управління, на думку Л.Балабанової, також віднесені до концептуального підходу і полягають в

наступному: чітке уявлення про цілі підприємства на перспективу; розуміння того, що основне джерело проблем – це зовнішнє середовище; у підприємства в арсеналі є інструменти своєчасного виявлення та вирішення проблем; управлінська реакція на небезпеки та загрози має бути превентивною; увага менеджерів має зосереджуватися на недопущенні або мінімізації витрат; внутрішньофірмовий потенціал необхідно своєчасно адаптувати до досягнення стратегічних цілей, до яких віднесено завоювання та утримання конкурентних позицій на ринку; при цьому оперативний менеджмент слід розглядати як конкретизацію та забезпечення стратегічного розвитку підприємства в межах обраної стратегії [23, с.12].

З. Шершньова пропонує такий контент стратегічного управління: це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявним потенціалом та приводити їх у відповідність з останнім, розробляючи та реалізуючи стратегічний набір.

Концепція стратегічного управління характеризується такими особливостями. По-перше, вона базується на поєднанні теорій менеджменту підприємства. Лише при використанні досягнень системного аналізу, цільового підходу, інноваційного менеджменту тощо виникає можливість досягнути стратегічних результатів. По-друге, концепція орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство, що надає можливість створити адекватну систему управління підприємством. Концепція також пропонує сконцентрувати увагу на необхідності застосування баз стратегічної інформації, що дозволяє приймати оптимальні стратегічні рішення. Наступною особливістю концепції З. Шершньова виділяє допомогу в прогнозуванні наслідків прийнятих рішень. Далі автор стверджує, що концепція надає певні інструменти та методи розвитку підприємства. І, нарешті, вона створює передумови для побудови такої системи управління,

яка дає змогу організації функціонувати у стратегічному режимі, що забезпечує її довгострокову життєдіяльність [407].

Як системний визначає свій підхід до досліджуваного питання В. Герасимчук і пропонує такі його складові: позиціонування фірми через планування стратегії та її можливостей; стратегічне реагування в реальному часі через власний менеджмент; систематичне управління опором змінам за допомогою стратегічних рішень [93, с.29].

Г. Кіндрацька пропонує розглядати стратегічне управління в таких аспектах:

- елементному – як сукупності елементів, взаємодія між якими забезпечує формування і досягнення цілей під час реалізації стратегії розвитку організації;

- процесному, коли управління може бути представлено як цикл розроблення та впровадження стратегії, метою якої є досягнення стратегічної відповідності між організацією та зовнішнім середовищем;

- функціональному – як галузь науки, що охоплює дослідження прийомів та інструментів, методологію прийняття стратегічних рішень і способи їх практичної реалізації [169, с.26].

Критичний огляд вказаних напрямів дає підстави не погодитися з визначенням першого аспекту як елементного. Фактично цей підхід може розглядатися лише в межах методології системного аналізу, який дозволяє розглядати стратегічне управління як систему. Системний підхід не обмежується дослідженням сукупності елементів та їх взаємозв'язком, а вимагає досліджувати явища в залежності від внутрішньо пов'язаного цілого, яке утворюють елементи, що дозволяє надавати цілому нових якостей [424]. Система також дозволяє реалізувати спрямованість дослідника на пізнання внутрішньої структури об'єкта, розглядаючи функціональні взаємозв'язки між елементами структури, і визначає функцію об'єкта в цілому [108]. Крім цього, А. Гринь наводить точку зору, згідно якої системний метод розглядається як універсальний науковий метод, що дозволяє цілеспрямовано

визначити і сформулювати загальні принципи і закони. Аналогічно системний підхід запропоновано розглядати в економічній кібернетиці: це методологія спеціального наукового пізнання і соціальної практики, а також принципи, в основі якого лежить дослідження об'єкта як системи. Системний підхід до стратегічного управління підприємством з кібернетичних позицій проявляється в дії таких принципів: максимуму ефективності системи стратегічного менеджменту; субоптимізації – узгодженні локальних критеріїв менеджменту між собою та з загальним глобальним критерієм функціонування системи стратегічного менеджменту; декомпозиції, яка зможе здійснюватися з врахуванням вимоги максимуму ефективності. Внаслідок декомпозиції може бути отримана деяка багаторівнева структура системи стратегічного менеджменту [41].

На системно-процесних позиціях будує концепцію стратегічного управління В.Соловйов. Дослідник декларує, що стратегічне управління з системних позицій можливо визначити як системну сукупність різних класів та видів управлінської діяльності, які входять в систему управління, разом з поточним керуванням. Під управлінням в цілому вказаний автор розуміє спеціалізовану систему різних процесів індивідуальної, кооперативної чи колективної інтелектуальної, розумової діяльності людини, яка передбачає, організує, супроводжує, контролює і регулює в часі та просторі реальні процеси зміни організованої життєдіяльності суспільства та навколишнього середовища [339]. Елементи системи стратегічного управління В.Герасимчук окреслює таким чином: чітко визначене та організоване «формальне» (втілене в спеціальних документах) стратегічне планування, структура управління корпорацією, системи та механізми її окремих ланок, побудовані таким чином, щоб забезпечити розробку довгострокової стратегії для перемоги в конкурентній боротьбі та створити управлінський інструментарій для втілення цих стратегій у поточні виробничо-господарські плани, які підлягають реалізації на практиці [93, с.29].

Таким чином, системний підхід до визначення сутності стратегічного управління передбачає розглядати цей вид менеджменту як цілісну систему, в межах якої відбувається заснована на певних принципах цілеспрямована взаємодія елементів між собою та з загальним об'єктом, який вони формують, і яка зумовлює перехід системи на більш високий рівень.

Запропонований Г.Кіндрацькою третій аспект, функціональний, також може бути скоригований, виходячи із семантики терміну «функція». При цьому в стратегічному менеджменті, як і в інших видах, виділяють функції планування, організації, мотивації, регулювання та контролю.

В.Прушківський також пропонує визначати стратегічне управління з процесних позицій, артикулюючи наступне. З урахуванням підходів та принципів формування, стратегічне управління як основний інструмент механізму управління соціально-економічним розвитком промисловості, що відображає його методологічний аспект, складається з низки взаємопов'язаних етапів: дослідження зовнішнього та внутрішнього середовищ соціально-економічної системи, визначення орієнтирів розвитку системи, порівняння результатів першого та другого етапів, визначення можливих варіантів стратегії, вибір одного з варіантів стратегії і розробка стратегічного плану [305, с.39]. Запропоноване В. Прушківським змістове наповнення стратегічного управління обмежується лише стадіями, які в якості фінальної визначають стратегічне планування. Відсутність процесу втілення стратегії та контрольно-регуляторних дій значною мірою скорочують цикл стратегічного менеджменту, при цьому ігнорується принцип завершеності.

А. Томпсон та А. Стрикленд запропонували розглядати ракурс, з позицій якого стратегічне управління виступає як сукупність певних завдань. Фактично цей підхід можливо розглядати як функціональний, при якому реалізація певного завдання охоплює певні дії:

- визначення певного виду комерційної діяльності і формування стратегічних напрямів її розвитку – тобто визначення довгострокових цілей і довгострокової перспективи розвитку;
- перетворення загальних цілей в конкретні напрями діяльності;
- вдала реалізація вибраного плану для досягнення бажаних результатів;
- ефективна реалізація вибраної стратегії;
- оцінка виконаної роботи, аналіз ситуації на ринку, внесення коректив в довгострокові загальні напрями діяльності, в цілі, стратегію або в її втілення внаслідок отриманого досвіду, умов, що змінилися, та нових ідей чи нових можливостей [365, с.13].

А.Василенко та Т.Ткаченко, розглядаючи стратегічне управління, з системних позицій констатують, що воно є підсистемою менеджменту організації, що здійснює весь комплекс конкретних дій зі стратегічного аналізу, розвитку, реалізації й контролінгу стратегії організації [70].

Б.М. Мізюк виступає апологетом кадрового підходу до визначення сутності стратегічного управління підприємством. Разом з О. Віханським [79] фундаментальним компонентом стратегічного менеджменту Б.М. Мізюк пропонують виділяти персонал організації, що дає можливість наступного визначення сутності стратегічного управління діяльністю підприємства: це вид управління, який базується на людському потенціалі як основі організації, орієнтує виробничу діяльність на запити ринку, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, що відповідають змінам навколишнього оточення і дозволяють отримати конкурентні переваги, що в сукупності допомагає організації вижити і досягти своєї мети в довгостроковій перспективі [228, с.16-17].

В. Мікловда, Н. Кубіній та інші виділяють теоретичний та практичний підходи до визначення сутності стратегічного управління. Теоретичний підхід надає методологічну базу стратегічного менеджменту, розкриває його принципи та завдання. Практичний поділяється на практично-філософський,

при використанні якого підприємство формує концепцію, філософію розвитку бізнесу, забезпечує магістральний шлях формування конкурентоспроможності та досягнення мети діяльності підприємства, та планово-управлінський, який базується на формуванні та використанні визначеного алгоритму реалізації стратегічних цілей підприємства [230, с.11]. Р. Фархутдінов пропонує стратегічне управління фрагментувати як в науковому, так і у практичному аспектах, іншими словами як теорію та практику забезпечення стратегічної конкурентоспроможності та ефективності рішень шляхом розробки стратегії організації при відповідальності за цю роботу вищого керівництва соціально-економічної системи [372]. Ю. Маленков пропонує окреслити сутність стратегічного управління як науково підтвержене поєднання процесів стратегічного аналізу, прогнозування, планування та реалізації стратегічних цілей та стратегічних завдань з метою забезпечення в довгостроковому періоді сталого розвитку та високої конкурентоспроможності складних соціально-економічних систем на основі мотивації людей, що реалізують стратегію, інновацій, зростання та ефективного використання економічного та людського потенціалу, протидії зовнішнім загрозам, досягнення стійких конкурентних переваг [211, с.15].

О. Віханський трактує стратегічне управління з позиції гармонії з зовнішнім оточенням: стратегічне управління полягає у створенні та утриманні стратегічної взаємодії між організацією та середовищем. Таке управління є намаганням підприємства вижити у довгостроковому періоді за допомогою гармонійного балансу із зовнішнім оточенням, а також пошуку, аналізу та пристосуванню до його змін. Таке розуміння стратегічного управління дозволяє знайти нові варіанти та способи діяльності у конкурентному середовищі [78].

Найбільш розширеною є типологізація з тринадцяти наукових підходів, вона пропонує наступні рубрики:

- комплексний підхід, який враховує комплекс ресурсних, організаційних, інституціональних та інших аспектів, а також взаємозв'язок між ними;
- інтеграційний, що спрямований на дослідження та підсилення взаємозв'язків між окремими підсистемами та елементами системи менеджменту, між стадіями життєвого циклу об'єкта управління, між рівнями управління по вертикалі та по горизонталі;
- маркетинговий передбачає орієнтацію об'єкта управління на споживача;
- функціональний, при якому потреби представлені як сукупність функцій, які необхідно здійснити, щоб задовольнити потребу;
- динамічний, при якому об'єкт управління розглянуто у контексті причинно-наслідкових зв'язків;
- відтворювальний підхід зорієнтовано на постійне поновлення виробництва для задоволення попиту на ринку все більш ефективним способом;
- процесний містить серію безперервних дій, послідовність етапів управління;
- нормативний передбачає встановлення певних нормативів, стандартів керування у всіх підсистемах системи менеджменту;
- кількісний базується на застосуванні головним чином кількісних оцінок системи управління за допомогою математичних методів, способів економічної статистики, бальної системи. Прихильники цього підходу до управління вважають, що керувати можливо не лише вербально, але і цифрами;
- адміністративний полягає у регламентації дій, обов'язків, прав, нормуванні різного виду витрат;
- поведінковий націлено на ефективніше використання людських ресурсів, що в свою чергу обумовлює зростання ефективності всієї господарської системи;

- ситуаційний дозволяє зосередити зусилля керуючої системи на аналізі конкретних ситуацій;
- системний підхід стверджує, що управління на будь-якому рівні являє собою систему, яка складається з сукупності взаємопов'язаних елементів, має вхід та вихід у зовнішнє оточення і, відповідно, прямий та обернений зв'язок з навколишнім середовищем [335].

Широке коло науковців пов'язують стратегічне управління з його цільовою ангажованістю. Цільовий підхід до стратегічного управління, вважають З. Шершньова, С. Оборська являє собою систему методів і методичних прийомів, що забезпечують постійну орієнтацію управлінської діяльності, планово-управлінських рішень, процесів виконання цих рішень, спрямованих на кінцеві результати, з урахуванням соціально-економічних характеристик, які постійно змінюються завдяки розвитку системи потреб, кількісних та якісних змін у виробничому потенціалі системи, відносно якої здійснюється цільовий підхід. Цільовий підхід, жорстко зорієнтований на перспективу, потребує чіткого визначення цілей розвитку, шляхів їх досягнення, змін усіх компонентів виробничо-управлінських систем, які необхідні для забезпечення ефективних результатів [407]. Сумські дослідники доводять, що стратегічне управління пов'язане з постановкою цілей підприємства і підтримкою певних взаємовідносин з оточуючим середовищем, що дозволяє йому досягати поставлених цілей, відповідає його внутрішнім можливостям. Потенціал, який забезпечує досягнення цілей підприємства в майбутньому, є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління [367]. Цільове управління потребує чітко визначених цілей або бажаних результатів роботи, формування реальних програм їх досягнення та чіткої оцінки параметрів роботи, що досягається шляхом вимірювання результатів на етапах досягнення поставлених цілей [241].

В стратегічному менеджменті провідних компаній все ширше застосовують принцип, в основу якого закладені знання, і відповідно квінтесенцію менеджменту складає стратегія знань. Саме знання в сучасних

умовах виступають конкурентоутворюючим фактором, забезпечують ефективно впровадження стратегічного управління підприємством. У науковій літературі виділено п'ять базових стратегій знань. Першою визначено стратегію знань як бізнес-стратегію, за якої фокусування відбувається на створенні, використанні, розповсюдженні, оновленні знань з метою застосування їх на кожному етапі діяльності організації. Наступна – стратегія управління інтелектуальним капіталом – здійснює фокусування на загально-організаційному рівні управління такими інтелектуальними активами, як патенти, технології та ін. Стратегія особистої відповідальності за знання – фокусування на персональній відповідальності кожного працівника за капіталізацію, оновлення та ефективного використання власних знань, за їх конкурентоспроможність. Далі виділена стратегія створення знань, яка базується на постійному поглибленні існуючих та генерації нових знань, що спрямовано на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Стратегія трансферу знань полягає у системному підході до отримання, організації, реструктуризації та зберігання знань з метою їх ефективного використання [333].

О. Скідцький вважає, що стратегія та стратегічне управління є тотожними поняттями і визначає їх зміст таким чином. Стратегія та стратегічне управління дає визначення основних напрямів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах; є методом встановлення взаємодії між підприємством та зовнішнім середовищем; формується на надто узагальненій, неповній та недостатньо точній інформації; постійно уточнюється в процесі діяльності за допомогою зворотного зв'язку; внаслідок багатоцільового характеру діяльності підприємства має складну внутрішню структуру; є основою для розробки стратегічних планів, проектів та програм, які є системною характеристикою напрямів розвитку підприємства; є інструментом міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства, способом досягнення

сінергії; є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства, узагальненим стрижнем діяльності всіх рівнів та ланок організаційної системи управління; є основним змістовим елементом діяльності вищого управлінського персоналу; є фактором стабілізації відносин в організації; дає змогу налагодити ефективну мотивацію, контроль, облік та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і результати діяльності підприємства [334].

Здійснюючи аналіз практичного втілення концепції стратегічного управління В. Пастухова виділяє три рівні підприємств, що є вельми важливим при переході від теоретичного дослідження сутності стратегічного управління до його практичного втілення. Ранжування включає наступні рівні підприємств України з позиції їх готовності, здатності, наявності умов, можливостей та бачення управлінців:

- перший рівень охоплює підприємства, що передбачають використовувати концепцію стратегічного менеджменту у майбутньому. Дана група складає 53,7 процента обстежених підприємств, переважно малих;

- другий рівень – це підприємства, що використовують окремі елементи стратегічного управління. Цей рівень містить 25,2 процента підприємств, більшість з яких великі та середні;

- третій рівень включає підприємства, зорієнтовані на пошук можливостей у зовнішньому середовищі, вони застосовують принципи та елементи стратегічного управління. На третьому рівні розташовано 21,1 процента підприємств, в основному великих та середніх [280].

З позицій життєздатності розглядає В. Бондаренко питання управління та розвитку підприємства. Дослідниця, проаналізувавши різні підходи до розуміння суті цієї категорії, визначає життєздатність як рівень ефективності використання потенціалу фірми (або властивість підприємства), що забезпечує його здатність виживати, існувати та розвиватися в умовах ринкової економіки. Для формулювання категорії «життєздатність»

підприємства як фундамент було використано поняття потенціалу (властивості), який і відображає «сукупність властивостей підприємства», «життєві сили»; ефективність використання потенціалу породжує відповідний «рівень підприємства» [60].

При широкому діапазоні підходів до сутності стратегічного управління визначальною рисою є його системна спрямованість на формування довгострокових конкурентних переваг, тобто таких позицій, які забезпечують більш вигідне у перспективі позиціонування підприємства на зовнішньому ринку у порівнянні з конкурентами.

3.2. Стратегія як детермінанта стратегічного управління

У сучасній економічній науці спостерігається плюралізм думок щодо визначення сутності стратегії, її змістових компонентів та їх значення для досягнення успіху компанії. Домінування первинності стратегії як елемента формування стратегічного управління впливає з праць апологета стратегічного менеджменту Г.Мінцберга, в яких запропоновано низку шкіл стратегій підприємств.

Перша група шкіл висвітлює, яким чином стратегії повинні бути сформовані. Школа дизайну передбачає формування стратегії як процесу осмислення відповідності можливостей фірми і зовнішніх умов. Школа планування розглядає процес розробки стратегії як формальний процес з використанням розрахунково-аналітичного апарату. Школа позиціонування певною мірою поєднує підходи двох попередніх шкіл і об'єднує формування конфігурації стратегії та алгоритм її впровадження. Друга група шкіл отримала назву описових. Школа культури, виходячи з назви, в голову кута ставить культуру організації як джерело формування та впровадження стратегії. Школа підприємництва пропонує розглядати стратегічне управління як результат підприємницьких якостей керівництва підприємства. Когнітивна школа стратегічний процес пропонує розглядати в ракурсі

пізнавальних здібностей людини та його ментальних особливостей. Школа навчання розглядає стратегічний процес як індивідуальне та колективне навчання, як систему, що розвивається. Школа влади виходить з принципового положення про відкриту боротьбу в процесі стратегічних дій, досягнення цілей розвитку підприємства за допомогою владних та політичних методів. Школа зовнішнього середовища в основу стратегічного менеджменту ставить навколишнє оточення, при цьому підприємству відводиться пасивна роль у взаємовідносинах з зовнішнім оточенням. Третя група включає одну школу – школу конфігурації, що поєднує стійкий стан організації з процесом змін.

Групування шкіл стратегій запропоновано на рис. 3.2.

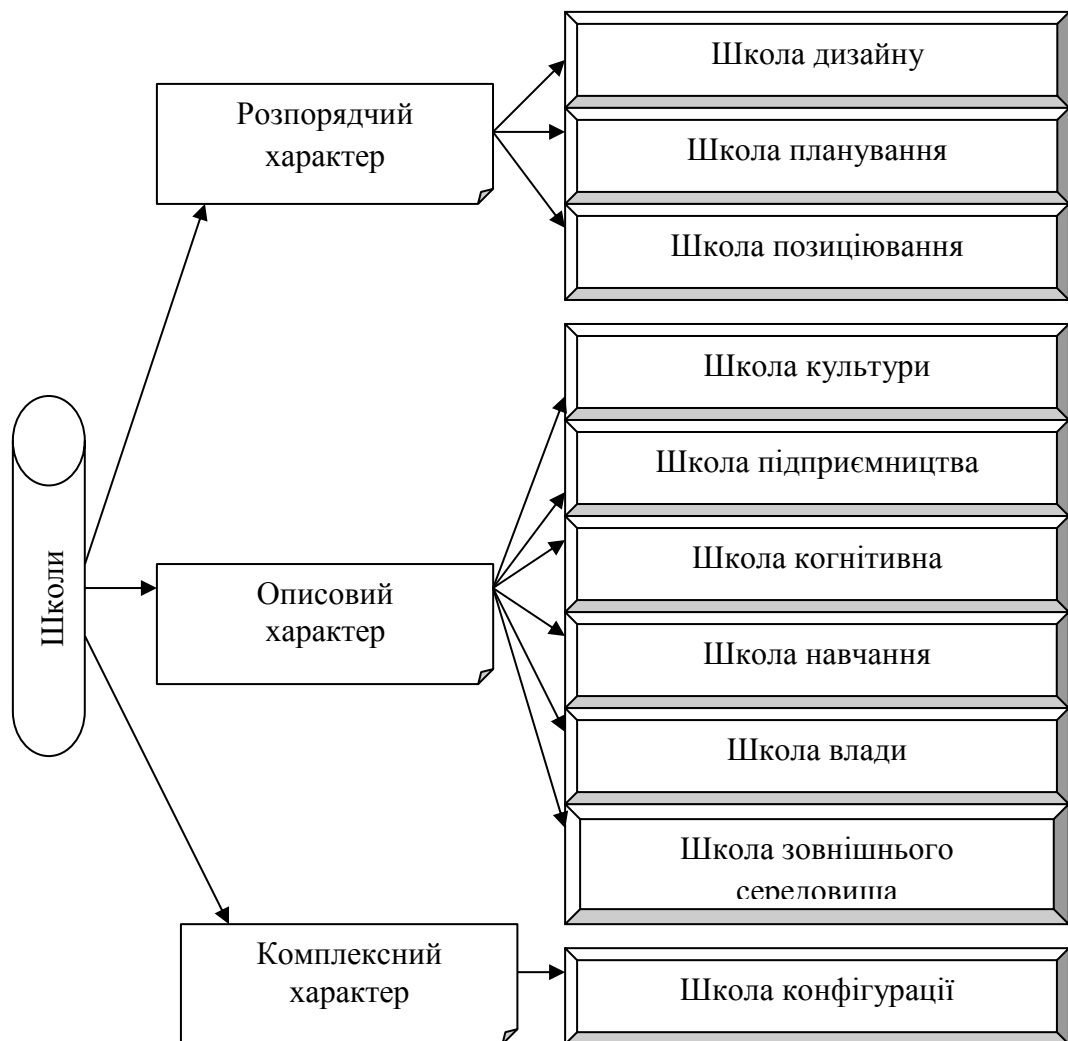


Рис. 3.2. Школи стратегій [237]

Використання певної школи стратегії суттєвим чином впливає на її місце в системі стратегічного управління. Розробка та компонентна побудова

стратегії, на думку більшості науковців, залежить від вибору системи управління, які у викладі Б. Мізюка поділяються на системи, що базуються на довготерміновому та стратегічному плануванні; системи управління, що здійснюються за допомогою вибору стратегічних позицій; управління шляхом ранжування стратегічних завдань; управління за слабкими сигналами; управління в умовах стратегічних несподіванок; управління складними ситуаціями [228].

Типологізація підходів до значення та ролі стратегічного управління у формуванні стратегії запропонована в монографії В.Мікловди та його співавторів. Перший підхід можливо назвати аналітичним внаслідок того, що в межах його дії стверджується, що усі майбутні зміни та виклики можливо прогнозувати, що в свою чергу надає можливості сформуванню системи дій, які будуть відповідати майбутнім змінам. Тому, стверджують автори, всі процеси є чітко визначеними, ними можна керувати, а стратегія зводиться лише до визначення мети і розробки стратегічного плану діяльності організації з її досягнення [233]. Другий підхід нами названо варіативним і він полягає лише у визначенні вектора діяльності організації, який спрямовує на досягнення поставленої мети. При цьому перед організацією існує можливість вибору, враховуючи різноманітні зміни та ситуації в зовнішньому середовищі [233]. Певною мірою консенсус між двома підходами полягає у концепції управління за слабкими сигналами, згідно якої в умовах високого ступеня турбулентності, коли ситуація швидко змінюється, підприємство, чекаючи сильного сигналу змін, може спізнитися з рішенням або при появі змін не мати достатнього ресурсу для адекватної реакції на ці зміни. Тому науковцями запропоновано реагувати на слабкі сигнали, для чого загальноорганізаційне управління й інші підрозділи підприємства мають виробити у себе позитивне ставлення до змін, бути готовими до прийняття ризикованих рішень і вміти підходити до визначення проблем, спираючись не на минулий, а на сучасний досвід [122, с.202; 275].

Послідовність дій за таких обставин запропонована С. Пакуліним, на її основі окреслена взаємодія стратегічного управління та стратегії підприємства, що і представлено на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Етапи вибору стратегії на промисловому підприємстві*

* Розроблено авторами

С.Пакулін та Т.Кушнір в даному випадку доводять, що у реальному житті деякі проблеми не можуть бути врахованими і перетворюються на стратегічні несподіванки, що означає:

- проблема виникає раптово і всупереч очікуванням, а це викликає зростання ризикованості діяльності підприємства та стратегічного управління ним і вимагає впровадження ірраціональних методів прогнозування;

- проблема ставить нові завдання, для вирішення яких організація не має досвіду в минулому. Це можливо вважати позитивним моментом, який змушує управлінців опановувати новими знаннями і більш активно використовувати креативний потенціал;

- невміння вжити контрзаходів призводить або до великого фінансового збитку, або до погіршення отримання прибутків. Тут виникає проблема класичної ефективності управлінських рішень стратегічного характеру, координації поточної платоспроможності, ліквідності підприємства, рівня його поточних витрат з перспективами розвитку підприємства у майбутньому;

- контрзаходи необхідно вживати терміново, але звичайний, існуючий в організації порядок дій цього не дозволяє [274].

Викладений у першому розділі матеріал дозволяє науковцям поставити запитання: що первинно – стратегія чи система стратегічного управління? [125]. Відповідь буде визначати методологію побудови системи конкурентоспроможності підприємства в цілому. Дослідження показують, що стратегія визначається трьома факторами:

1. Внутрішнім потенціалом та його здатністю відповідати на виклики навколишнього середовища.
2. Станом, трендами та інтенсивністю динаміки навколишнього оточення (ринків, технологій, нових матеріалів, інновацій і т. д.).
3. Стратегічним мисленням власників, їх амбіціями та баченням майбутнього бізнесу.

Вибрана стратегія визначає побудову системи стратегічного управління. Якщо такою стратегією є стратегія розвитку на основі диверсифікації діяльності підприємства на різних ринках з однаковою продукцією, управління буде побудовано за територіальною ознакою. У випадку фокусування на витратах система управління може взяти за основу принцип бюджетування, визначення полюсів витрат та прибутків.

При визначенні стратегії останнім часом виникає питання політики підприємства та його філософії, які вважаються тісно пов'язаними із місією підприємства.

Під політикою, з огляду на семантику терміна, можливо розуміти мистецтво управління або цілеспрямовану діяльність у галузі взаємовідносин між різними суспільними групами організації з метою досягнення цілей суб'єкта управління. А.Шегда вважає, що політика підприємства – це сукупність усіх нормативних вимог і способів їх дотримання, вони формують структуру та хід подій у зв'язку з діяльністю підприємства або його окремих підрозділів [406]. До змістових компонент, складових політики підприємства можливо віднести показані на рис. 3.4.

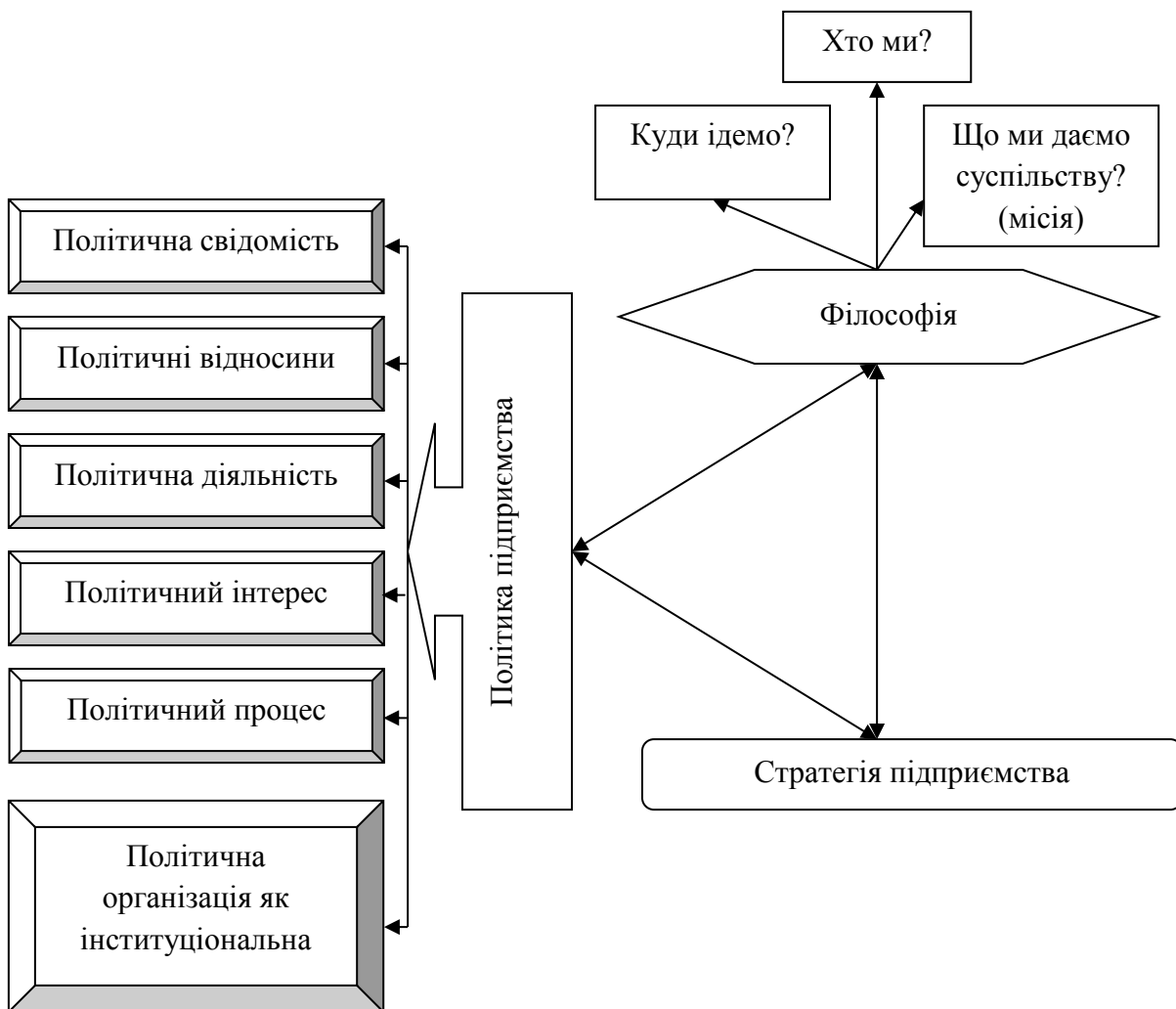


Рис. 3.4. Взаємозв'язок філософії, політики і стратегії підприємства*

* Розроблено авторами

Філософія підприємства включає основні принципові положення, які визначають напрями його діяльності, серед яких основними є такі:

1. Уявлення про зміст підприємницької діяльності.
2. Ставлення менеджерів до учасників підприємницької діяльності, зокрема їх готовність відповідати за працівників підприємства та вкладників капіталу.
3. Ставлення менеджерів до навколишнього середовища, у тому числі їхня готовність відповідати за ставлення партнерів до ринку, громадськості та екології.
4. Ставлення менеджерів до соціально-технологічних змін, зокрема до швидкого прийняття соціальних та технічних новацій.
5. Ставлення менеджерів до підприємницького ризику, зокрема їхня готовність або неготовність до ризику [406].

Складність стратегічного управління обумовлена поліваріантністю сенсового навантаження та компонентної будови стратегії, що обумовило широту ракурсів у підходах до визначення даної категорії.

Під стратегією прийнято розуміти, вважають С. Покропивний та В. Колот, комплексну програму дій (заходів), яка забезпечує здійснення місії (генеральної мети) фірми і досягнення її множинних цілей, а як економічний термін вона характеризує логічну побудову програми перспективних заходів, спираючись на які підприємницька структура очікує успішного досягнення цілей. Автори вважають, що стратегію від інших планів відрізняє комплексний характер, практична спрямованість, орієнтація на використання переваг компанії [289].

Н. Гарнавська наводить визначення стратегії, яке використано Дженерал Електрик. Стратегія – це компонент стратегічного управління, який визначає масштаби та способи використання ресурсів та інших можливостей підприємства з метою мінімізації загроз для досягнення бажаного результату і повинен відповідати на запитання:

- Як реагувати на зміну умов функціонування?

- Як розмістити ресурси у структурних підрозділах?
- Як конкурувати у кожній сфері діяльності?
- Які дії і підходи реалізувати у кожній функціональній сфері, щоб створити об'єднане потужне стратегічне зусилля (ефект синергії)? [362].

Р. Фатхутдинов розглядає стратегію як програму, план, генеральний курс суб'єкта управління з досягнення стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності [370].

Т. Хміль та інші розглядають сутність стратегії за змістом та за формою. За змістом стратегія являє собою модель дій, інструмент для досягнення цілей організації. За формою – це різновид управлінських документів, який може бути представлений у вигляді графіків, таблиць, описів і т.д. Одночасно автори вважають, що стратегія включає продумані цілеспрямовані дії та реакцію на непередбачений розвиток подій, на конкуренцію, що посилюється [385].

В. Немцов та Л. Довгань пропонують розглядати стратегію як довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей. Він розробляється для того, щоб визначити, в якому напрямі буде розвиватись компанія та приймати рішення при виборі способу дій. Стратегію відрізняють довгостроковість та впровадження інновацій, тому, вважають автори, основне завдання стратегії – забезпечити впровадження інновацій та змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності [254].

3. Шершньова та С. Оборська розглядають стратегію як комплекс, що містить:

- визначення основних напрямів і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах;

- спосіб налагодження взаємодії фірми із зовнішнім середовищем;
- основу для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які є системною характеристикою напрямів розвитку підприємства;
- інструмент міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства, спосіб досягнення синергії;
- основу для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства, узагальнений стрижень діяльності всіх рівнів та ланок системи управління;
- основний змістовий елемент діяльності вищого управлінського персоналу;
- фактор стабілізації відносин в організації;
- налаштування ефективної мотивації, контролю, обліку та аналізу;
- стандарт, котрий визначає рівень успішності розвитку підприємства [407].

О.Ковтун під стратегією розуміє систему дій, рішень та заходів, спрямованих на отримання результатів в перспективі. Автор доводить, що стратегія, відображаючи систему цінностей, погляди вищого керівництва підприємства, його бачення майбутнього, допомагатиме зорієнтувати персонал у потрібному напрямі; стратегія як результат аналізу середовища підприємства та трактування вихідної ситуації, визначатиме обмеження, якими накладаються і можливу його еволюцію; стратегія виступає інструментом координації, який забезпечує узгодження цілей, а у випадку виникнення протиріч сприятиме досягненню компромісів, допомагатиме здійснювати діагностику діяльності підприємства, визначаючи причини відхилень між результатами та цілями; стратегія підвищує адаптивну готовність підприємства до непередбачених змін, демонструючи зв'язок між функціональними підрозділами підприємства, сприяє обґрунтованому управлінню [176].

Г.Мінцберг пропонує розглядати стратегію як симбіоз п'яти «П»:

- план, керівництво, орієнтир, напрямок розвитку компанії, шлях переходу з наступного у майбутнє;

- принцип поведінки, який лежить в основі успіху компанії, принцип слідування деякій моделі поведінки;

- позиція підприємства та його товарів на ринках;

- перспектива як основний спосіб дій організації;

- прийом, маневр, що дозволяє одержати перемогу у конкурентній боротьбі, здійснюється з метою переграти суперника [237].

За судженням А. Міщенко стратегія являє собою інструмент менеджерів різних рівнів для досягнення цілей компанії. Стратегія передбачає вибір поведінки на товарному ринку, на якому конкурує або буде конкурувати фірма; рівень інвестицій; функціональні стратегії, які визначають обраний фірмою спосіб конкуренції; стратегічні активи, які лежать в основі бізнес-стратегії, або компетенції, тобто стратегічно важливі для фірми напрями діяльності, в яких найбільш яскраво виявляються конкурентні переваги фірми [238].

Г. Гольштейн наводить визначення стратегії як системи дій і управлінських підходів, що застосовуються для досягнення організаційних цілей та завдань [100]. П. Гордієнко обґрунтовує можливість визначення стратегії як комплексного плану діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства. Реальна стратегія складається з двох частин, тобто продуманих цілеспрямованих дій та реакції на непередбачені зміни навколишнього середовища [101].

Г. Сейнер пропонує визначати стратегію як формулювання місії підприємства, його намірів та цілей, політики, програми і методів їх досягнення [21].

Таким чином, на основі розглянутих підходів можливо стратегію визначати як детермінанту системної ітерації рішень та дій, спрямованих на посилення внутрішнього потенціалу та формування навколишнього

оточення, що дозволить сформуванати конкурентні переваги і забезпечити випереджальні темпи розвитку підприємства у порівнянні з конкурентами.

Стратегія є умовою ефективного функціонування підприємства, а її вибір визначає його перспективу, місце в конкурентному середовищі, адекватність потенціалу підприємства його цілям та амбіціям власників. Тому при виборі стратегії важливою умовою є визначення та обґрунтування вибору певного виду стратегії. Це в свою чергу викликає необхідність критичного аналізу існуючих класифікацій.

Першим авторами класифікації стратегій можна вважати Сунь-Цзи, який, визначаючи перемоги китайської армії, стверджував, що в основі мистецтва війни лежить координація використання сили:

- «якщо у тебе у десять разів більше сил, ніж у противника – оточуй його;
- якщо у п'ять разів – атакуй його;
- якщо удвічі – вступай у бій;
- якщо сили рівні – спробуй поділити його сили на кілька частин і розбий їх окремо;
- якщо сил у тебе менше – захищайся;
- якщо відчуваєш, що не маєш шансів – уникай» [225].

Одна з найбільш повних систематизацій ознак класифікації стратегій запропонована П. Забеліним та В. Моїсеєвою і включає наступний їх перелік:

- рівень прийняття рішення;
- концепція формування конкурентних переваг;
- галузева позиція підприємства та відносна її сила;
- агресивність поведінки підприємства в конкурентній боротьбі;
- стадії життєвого циклу [142].

В. Пастухова пропонує інший набір ознак, які дозволяють згрупувати стратегії й визначити їх переваги та недоліки: характер дій; рівень ієрархії управління на підприємстві; напрям розвитку та зростання; напрями

діяльності; галузева позиція; базова концепція досягнення конкурентних переваг; функціональні сфери діяльності [279].

Певною модифікацією цих ознак можливо запропонувати виділення тих видів стратегій підприємства, які у комплексі визначають його стратегічний набір. В залежності від видів діяльності на підприємстві можуть бути застосовані такі стратегії: маркетингова, фінансова, ресурсна, виробнича, технологічна, товарно-продуктова, кадрова, наукових досліджень, зовнішньоекономічної діяльності та інші [295, с.101]. Більшою мірою ця класифікація відображає функціональний поділ діяльності підприємства, а відповідно й функціональну структуру стратегічного управління.

Найбільш поширеною класифікацією є поділ стратегій за ієрархічною ознакою на корпоративну, конкурентну або ділову, функціональну та операційну.

Корпоративна стратегія показує загальний напрям діяльності підприємства і, на думку М. Саєнко, може представляти одну з наступних: зростання, стабілізації, скорочення [324].

М. Портер до корпоративних відносить три базові стратегії. Це, по-перше, лідерство у зниженні витрат, що означає виробництво та реалізацію продукції з меншими витратами, ніж у конкурентів. По-друге, стратегія диференціації, яка передбачає задоволення відмінностей у попиті на продукцію, що виробляється конкурентами. По-третє, фокусування, тобто концентрація зусиль у вузькій сфері конкуренції в галузі.

М. Портер доводить, що в галузях, в яких існує конкурентна взаємодія, використовують наступні види конкурентних стратегій. Підприємства, які володіють монопольним правом на виробництво інноваційних товарів, використовують стратегію «знімання вершків», що дозволяє їм отримувати зверхприбутки і відповідно забезпечувати переваги у створенні інновацій та їх впровадженні, що в свою чергу посилює конкурентоспроможність на ринку. Більш ефективні підприємства у порівнянні з конкурентами

впроваджують стратегію лідерів собівартості. Лідерами собівартості традиційно виступають японські та китайські виробники, що надає можливості використовувати переваги ціноутворення. При застосуванні диференціації продукту, яка переорієнтовує виробництво на задоволення особливих потреб споживачів, підприємства втілюють стратегію гравця на нішах [299].

М. Мескон та апологети його підходу виділяють такі базові стратегії, як стратегію зростання, обмеженого зростання, скорочення та сполучення базових альтернатив [220]. На вузькопрофільному підприємстві корпоративна стратегія зливається з діловою.

Ділова або конкурентна показує шлях реалізації вибраного підприємством напрямку в кожній стратегічній одиниці бізнесу і визначає, як підприємство конкурує з іншими виробниками на конкретному ринку.

І. Ансофф до конкурентних відносить силову стратегію, нішову стратегію, стратегію пристосування та піонерську стратегію.

Функціональні стратегії, як відмічено вище, розробляють для кожного функціонального напрямку діяльності підприємства. Тому виділяють фінансові, виробничі, маркетингові та інші функціональні стратегії. Наприклад, в залежності від поведінки інституціонального власника (підприємства та організації, що має право власності на частину майна іншого підприємства у вигляді корпоративних прав), виділяють стратегію гравця, тобто компанії, що працює з чужими корпоративними правами лише через коливання їх ринкової вартості; стратегію заощаджувача, при якій компанія розміщує вільні активи для збереження чи підвищення їх вартості; стратегію інвестора – компанії, що у процесі своєї діяльності виходять на нові ринки або здійснюють інші форми диверсифікації [138].

Операційними визначені такі стратегії, які втілюються в практику основними структурними підрозділами підприємства, що не є самостійними.

І. Ансофф та А. Томпсон пропонують класифікувати стратегії в залежності від стадії життєвого циклу.

А. Томпсон в залежності від життєвого циклу виділяє п'ять наборів стратегічної поведінки підприємства (стратегії зростання, стратегії підтримки або стабілізації, стратегії реструктуризації, стратегії скорочення діяльності, стратегії ліквідації), наповнення яких запропоновано на рис.3.5.

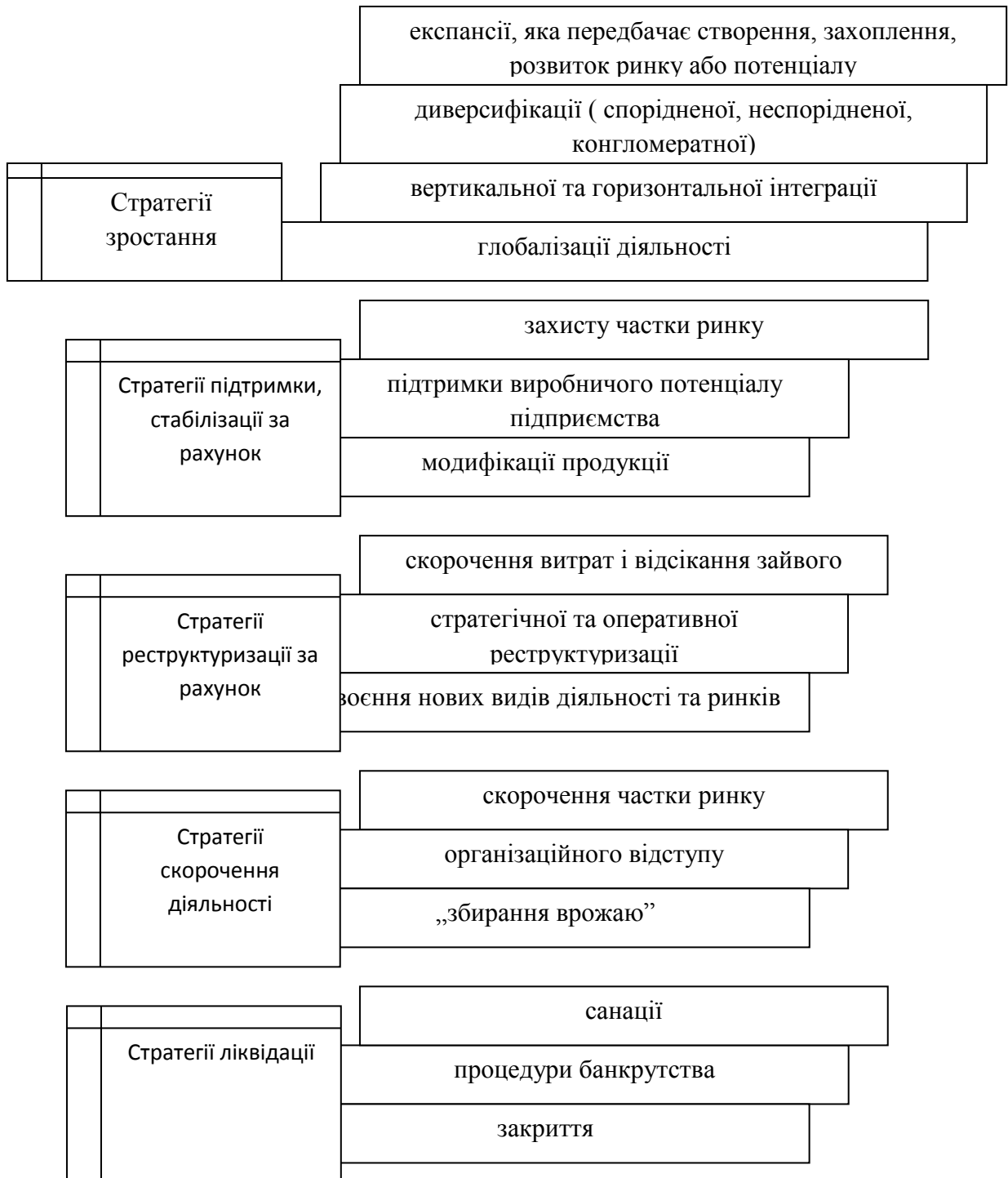


Рис. 3.5. Види стратегій за А.Томпсоном [365]

І. Ансофф доводить, що стратегія поведінки організації залежить від фази попиту на продукт підприємства, і перехід від однієї до іншої фази

викликає необхідність перерозподілу ресурсів, впровадження інших технологій виробництва та управління, інших управлінських рішень. Внаслідок цього І. Ансофф визначає стратегію удосконалення діяльності підприємства, стратегію товарної експансії, стратегію розвитку ринку, стратегію диверсифікації [38].

А. Шегда пропонує таку класифікацію стратегій:

- загальні (стратегія мінімізації витрат, стратегія диференціації, стратегія фокусування, конкурентна стратегія);
- портфельні (стратегія пов'язаної диверсифікації, стратегія непов'язаної диверсифікації, стратегія відкачування капіталу та ліквідації, стратегія зміни курсу, реструктуризації, виживання; стратегія міжнародної диверсифікації);
- функціональні стратегії (наступальні та оборонні стратегії, стратегії вертикальної інтеграції, стратегія для галузевих лідерів, стратегія для рядових галузевих організацій; стратегія для слабких організацій і тих, які перебувають у стані кризи; стратегія конкуренції на різних етапах життєвого циклу галузі) [406].

П. Кливець надає класифікацію стратегій в залежності від підходів до її розроблення і будує у формі матриці, яка відображає а) знання економіки, б) інформаційне забезпечення. В залежності від вказаних ознак всі стратегії поділені на чотири види: стратегії, створені шляхом компромісу; стратегії, вибудовані на основі розрахунку та плану; стратегії, джерелом формування яких є натхнення, стратегії, які ґрунтуються на здоровому глузді [171].

У науковому світі викликала зацікавленість класифікація стратегій, яка запропонована А. Юдановим Автор, використовуючи дослідження Л. Раменського у галузі виживання живих істот, визначає чотири види стратегії організації:

- експлерентна стратегія передбачає пропозицію на ринку інноваційних продуктів. Ця стратегія адекватна таким, як піонерська та стратегія «зняття вершків»;

- віолентна стратегія поширена на підприємствах масового виробництва і співвідноситься з силовими стратегіями та стратегіями лідерів собівартості. Використовується ефект масштабу;
- пацієнтна стратегія виступає аналогом нішових стратегій, які знаходять успіх на вузьких сегментах з унікальними потребами;
- комутантна стратегія – це стратегія пристосування до попиту місцевого ринку, стратегія «сірої миші» [417].

Широкий спектр класифікаційних ознак висуває Б. Мізюк, що відображено на рис. 3.6.

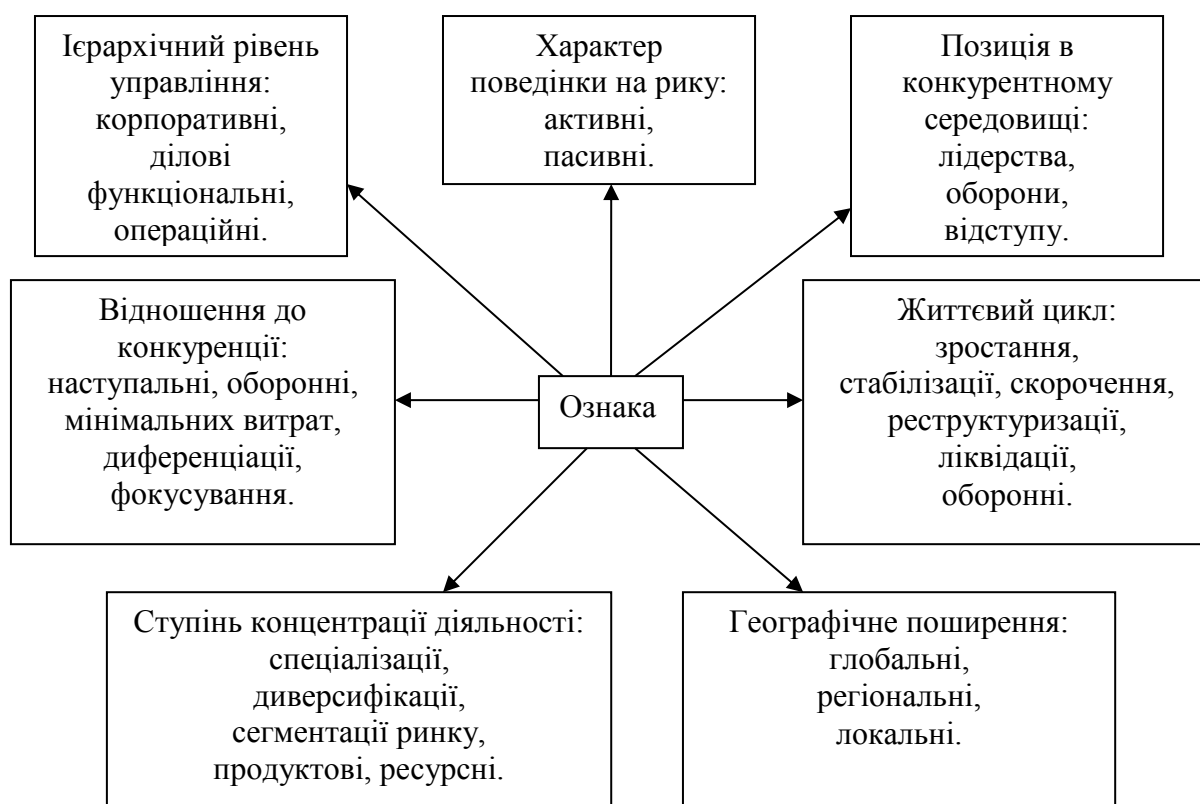


Рис. 3.6. Класифікація стратегій підприємства за Б. Мізюком [228]

Вибір стратегії, вважає Г. Кіндрацька, залежить від розмірів підприємства. Малі підприємства в стратегічному управлінні використовують такі переваги, як гнучкість, відсутність великого бюрократичного механізму, прямий контакт між менеджментом та рядовим персоналом. Саме малі підприємства мають можливість раціонального витрачання ресурсів за рахунок відсутності бюрократичного апарату та скороченого лагу від прийняття рішення до його реалізації. Основою для

вибору стратегії Г. Кіндрацька пропонує матрицю «товар – форма організації підприємства», яка обумовлює чотири типи стратегій: копіювання, оптимального розміру, участі у виробництві, використання переваг великої компанії [169].

Стратегія копіювання полягає у виробництві продукції, яка подібна на оригінальний продукт провідних великих корпорацій, але копія має нижчу ціну внаслідок відсутності витрат на науково-дослідні роботи.

Стратегія оптимального розміру буде застосована при відсутності великого попиту на продукцію. В даній ситуації великі підприємства будуть неефективними внаслідок великої питомої ваги накладних витрат, яка буде припадати на одиницю продукції.

Стратегія участі у виробництві продукції разом з великою компанією. Основним ризиком цієї стратегії є можливість поглинання малого підприємства великим, тому оптимальним вважається варіант, коли мала організація співпрацює з великою за умови, що частка кожного не перевищує 20 відсотків в загальному обсязі продажів [169].

Стратегія використання переваг великої організації може приймати, наприклад, форму франчайзінгу.

Специфічні види стратегій рекомендовано для середніх підприємств. Г.Кіндрацька доводить, що ефективними середні підприємства будуть за умов знаходження певної ніші при впровадженні стратегії зростання, яка залежить від темпів зростання організації та темпів розширення ніші і включає: стратегію лідерства в ніші, стратегію пошуку «загарбника», стратегію збереження чи стратегію виходу з ніші [169].

Стратегія лідерства в ніші, вважає Г. Кіндрацька, застосовується у двох випадках. Перший – коли темпи зростання організації та ніші настільки високі, що у підприємства є шанси зайняти монопольне становище на ринку і не допускати на нього конкурентів. Другий – організація має вільні ресурси для прискореного зростання.

Стратегія пошуку «загарбника» рекомендована у випадку, коли середнє підприємство при обмеженості ресурсів власного розвитку шукає велику компанію для об'єднання.

Стратегія збереження передбачає спрямованість на стабілізацію ситуації як в межах підприємства, так і на ринку. Ризиком є відсутність стимулів розвитку, стагнація ніші і втрата перспектив розвитку.

Стратегія виходу з ніші буде привабливою при швидких темпах зростання організації, коли спеціалізація на потреби ніші обмежує можливості зростання підприємства.

Таким чином, стратегія виступає детермінантою стратегічного управління (рис.3.7). Термін «детермінанта» походить від латинського *determinans* – «визначальний» – і сьогодні використовується у розумінні фактору або визначального начала, яке здатне здійснювати вплив на економічні, управлінські чи інші відносини.

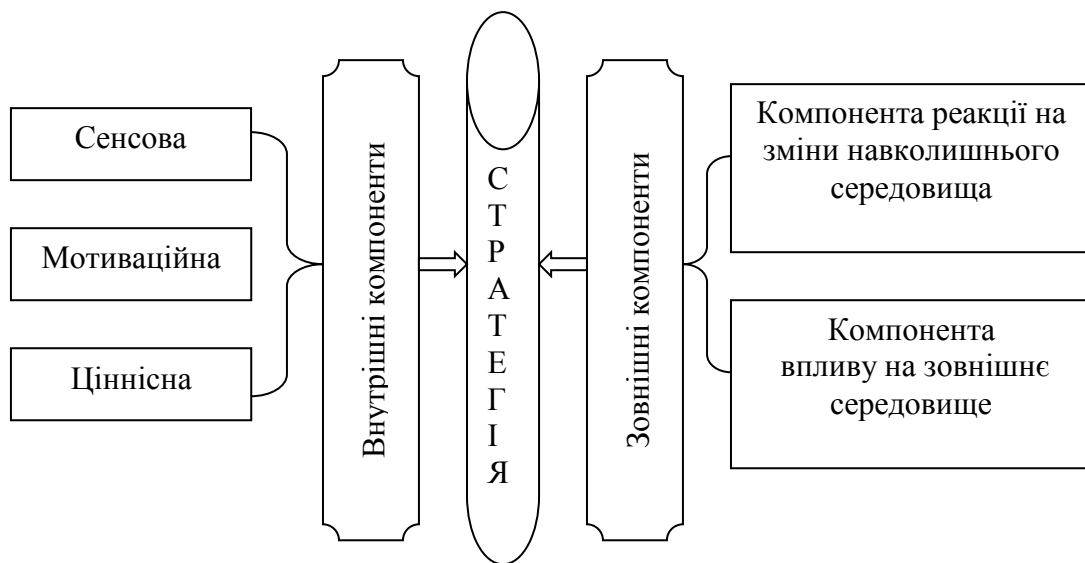


Рис. 3.7. Компоненти стратегічного управління як детермінанти стратегічного управління підприємством*

* Розроблено авторами

В системі стратегічного управління визначальною основою виступає стратегія, яка як детермінанта містить такі дві групи компонент:

А – група внутрішніх компонент;

Б – група зовнішніх компонент.

До групи внутрішніх компонент відносяться :

- сенсова – визначає економічний та соціальний сенс існування компанії, показує, як дана стратегія сприяє досягненню економічних та соціальних цілей підприємства. Сенсова компонента пов'язана з місією підприємства й надає імпульс поведінці підприємства як у соціумі, так і в межах внутрішніх потенційних можливостей;

- мотиваційна стратегія спонукає окремі підрозділи підприємства на узгоджені, цілеспрямовані дії, обумовлені стратегічним планом. Мотиваційна компонента містить комплекс складових, які узгоджують інтереси власників, керівництва та рядових працівників і забезпечує дію механізму спонукання всіх учасників ділового процесу до узгоджених, системних та ефективних дій, спрямованих на реалізацію місії підприємства;

- ціннісна стратегія – соціально схвалювані уявлення колективу підприємства про моральність стратегічних рішень, що приймаються на підприємстві. Ціннісна компонента головним чином реалізується через формування інституційного середовища на підприємстві, забезпечує позиціонування підприємства у системі соціальних відносин, створює і підтримує імідж підприємства, що в сукупності формує ставлення суспільства до підприємства, його діяльності та продукту і апріорі виступає як конкурентна перевага. Дана компонента залежить від сектору знань, який функціонує на підприємстві [124].

До групи зовнішніх компонент відносяться:

- компонента адекватності реакції на майбутні чи вже існуючі зміни навколишнього середовища, включаючи конкурентну боротьбу, зміни на ринку праці, фінансову кон'юнктуру чи інші. Конкурентною перевагою виступає преактивна реакція, яка має місце внаслідок глибокого стратегічного аналізу та практичного досвіду креативності спрямованих в майбутнє рішень;

- компонента впливу на зовнішнє середовище. Дослідження досвіду інноваційно активних лідерів підприємств західних країн показує, що

саме формування ринку, створення попиту на принципово нові товари, формування нової технологічної культури, нової естетики життя забезпечує довготривалі, стратегічні конкурентні переваги. Виступаючи лідерами соціального та технологічного прогресу у суспільстві, підприємства передбачають його тенденції, і вже на сучасному етапі опановують векторами майбутнього розвитку.

При організації взаємодії із зовнішнім середовищем, на думку В.Бондаренко, необхідно «взяти до уваги... вплив факторів підприємницького середовища на життєздатність:

- динамічність (урбанізм) зовнішнього середовища;
- комплексна дія (дія у сукупності) окремих факторів;
- гнучкість внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- складність і частота дії факторів (періодичність повтору)» [61].

Умовами ефективної стратегічної діяльності, як стверджує словацький дослідник П.Кузмішин, виступають такі факти, які забезпечують оптимізацію діяльності підприємства як соціотехнічної системи:

- створення відносно незалежних організаційних одиниць;
- одиниця продукту та організація;
- внутрішня залежність завдань у організації одиниці;
- автоматичне регулювання коливань і перешкод;
- регуляційна межа керівника [192, с.146].

Забезпечення ефективності стратегічного управління передбачає науковий аналіз її теоретичного навантаження, чому призначено наступний параграф роботи.

3.3. Ефективність стратегічного управління та сучасні підходи до її змістового навантаження

Сьогодні серед науковців і практиків існує поліваріантність думок щодо таких понять, як ефективність та результативність. Поняття

економічної ефективності віддавна притаманне економічній теорії, хоча в науковій літературі з економічної проблематики поки що домінують емпіричні підходи до вивчення господарських систем. У сучасній вітчизняній і зарубіжній економічній літературі найчастіше поняття економічної ефективності розуміють як результативність функціонування цих систем [46, с.85].

Ефективність – одна із найбільш широко застосовуваних в сучасній науці і практиці економічних категорій, досліджується протягом багатьох століть. У системі основних наукових теорій, що пов'язані із визначенням сутності цієї категорії, можна визначити теорію прибутку, яка розглядалася представниками практично всіх наукових шкіл [54, с.11-14].

Особливим здобутком наукової думки щодо визначення сутності економічної категорії «ефективність» було формулювання наприкінці ХІХ століття «принципу ефективності», який інтегрував в собі положення принципу раціональності та концепції економічної поведінки людини. У сучасній редакції зміст цього принципу формулюється таким чином: «Дій завжди з розрахунком на те, щоб за допомогою обмежених коштів (ресурсів) забезпечити оптимальний результат при досягненні поставлених цілей» [84].

Саме «принцип ефективності» був закладений у виокремлення 1898 року у самостійний напрям наукової дисципліни «економіка підприємства», засновником якої вважається німецький економіст Є.Шмаленбах. Як свідчать сучасні науковці, «застосування принципу ефективності як принципу ідентифікації науки економіки підприємства обумовлює те, що ця наука займається питаннями ефективності функціонування підприємства». З появою цієї наукової дисципліни економічна категорія «ефективність» отримала подальше наукове поглиблення і практичне поширення застосування на рівні підприємств всіх видів економічної діяльності [84].

Сучасними науковцями доведено, що економічна природа ефективності є інтегрованою характеристикою результатів використання різноманітних важелів господарської активної діяльності, засобів праці та робочої сили за

певний період часу. За кордоном, у країнах з розвинутою ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін – «продуктивність системи виробництва і обслуговування», під яким розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) під час виробництва різноманітних товарів та надання послуг [95].

Е. Росс, наприклад, поняття економічної ефективності розглядає не тільки у контексті загальної економічної теорії та мікроекономічних ринкових систем, але також як об'єкт досліджень у теорії управління господарськими системами і одне з ключових понять таких економічних дисциплін, як корпоративне управління та операційний менеджмент. У менеджменті поняття економічної ефективності має суто прикладний характер і найчастіше пов'язується з концепцією майбутніх грошових потоків і їх дисконтуванням до теперішньої вартості. Іншими словами, будь-яку компанію розглядають як актив, здатний генерувати грошові потоки [319].

Більшість економічних та фінансових словників трактують ефективність, як відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, які визначаються відношенням ефекту, результату до витрат, що зумовили та забезпечили його отримання [416].

Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва є не лише різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії

ефективності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити [37].

На макроекономічному рівні економічну ефективність розглядають як результативність економічної системи, що виражається відношенням корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Інтегральний показник ефективності, який формується на різних рівнях економічної системи, є підсумковою характеристикою функціонування національної економіки. З чого випливає, що економічна ефективність – це відношення проведеного продукту (ВВП) до витрат (праця, капітал, земля) мінус одиниця [415].

Більшість зарубіжних вчених (Х. Лібенштайн, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі) оцінюють ефективність, як зовнішнє поняття, прив'язане до ринку ресурсів, товарів і т. ін. Наприклад, Х-ефективність в економіці – концепція ефективності функціонування підприємства, яку ввів американський економіст Лібенштайн. Функціонування підприємства вважають Х-ефективним, якщо воно виробляє (реалізує) за наявних ресурсів і найкращою з доступних технологій максимально можливий обсяг продукції. На відміну від класичної концепції аллокативної (розподільної) ефективності, Х-ефективність розглядає умови, коли ресурси не перерозподіляються в системі, а заданий набір ресурсів використовується для виробництва продукції. Вона не враховує можливість якнайкращого використання даних ресурсів в інших сферах діяльності [10].

Досить змістовне та обґрунтоване трактування подали українські вчені Л.І. Шваб, В.І. Осипов та С.Ф. Покропивний, які вказують на походження слова «ефективність» від слова «ефект», яке у перекладі з латинської означає «результат». Ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає. Визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Під результатом взагалі розуміють остаточний результат (висновок), що завершує собою будь-який процес. Діяльність підприємства буде

нерезультативною, якщо вона не завершується виключно вигодою для підприємства. Отже результатом поточної діяльності підприємства є виготовлення продукції або надання послуг, які воно повинно здійснювати відповідно до його статуту [405, с.499].

В.І. Осипов робить висновок, що ефективність підприємства – це комплексна оцінка кінцевих результатів використання необігових і обігових активів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу [266, с.124-126].

Але економічна ефективність підприємства відображає не тільки економію, а й оптимальні пропорції між напрямками використання коштів. Саме тому помилковим є трактування ефективності як відносної категорії, оскільки відносні показники не завжди є порівняльними та скоріше винятковими є ситуації, коли на основі відносних показників ефективності (як стверджують автори з СНД) можна говорити про те, ефективно працює підприємство чи ні, оскільки не визначено шкали її оцінки [95].

Ефективність – це результат, наслідок якихось причин, сил, дій. Звідси найбільше поширення понять терміна «ефективність» пов'язується з діями, що приводять до потрібних результатів, тобто ефективних ознак. Часто ефективність визначають як узгодженість результату з метою. Так, відомий дослідник сучасного менеджменту С. Черта вказує, що управлінська ефективність визначається в рамках використання ресурсів залежно від досягнення організаційної мети [294].

«Ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, визначуваний як відношення ефекту, результату до витрат, що зумовили, забезпечили його отримання» – таке визначення поняття ефективності дає російський вчений Б.А. Райзберг [311].

Такий відомий вчений, як Т.С. Хачатуров, визначає цю категорію таким чином: «Ефективністю (і соціальною, і економічною) є відношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат» [384, с.22].

Як бачимо, здебільшого вчені з країн СНД зупиняються на визначенні ефективності як відношення, тоді як зарубіжні вчені стверджують, що ефективною діяльністю можна назвати таку, за якої, виходячи з наявних ресурсів, реалізується (виробляється) максимально можлива кількість продукту [95].

В американській літературі з менеджменту зустрічаються два терміни, які можуть бути перекладені як «ефективність». Більшість авторів бачать відмінність між ними, надаючи першому переважно економічного відтінку, а другому – політичного. Під ефективністю розуміють ступінь результативності, з яким мета втілюється в життя, однак є ще таке поняття ефективності, як витрати на одиницю випуску (продукції) або її реалізації. Загальне трактування терміна дає Т. Банкі, визначаючи його як здатність людини виконувати певну справу в належний час і в належному місці. Термін найчастіше вживається для оцінки діяльності прибуткових організацій. Якщо ж основною метою діяльності організацій або індивідуумів не є отримання прибутку або це завдання не висувається на перший план (наприклад, добровільні організації, сфера послуг та ін.), то зазвичай вживається термін «потрібність».

Американський дослідник проблем ефективності Е. Сабас вважає, що є два її види: дієвість, яку можна підрахувати кількісно і вивести коефіцієнт корисної дії, та ефективність, що має якісний характер і є оцінюючим поняттям. Ці два види ефективності він поклав в основу відособлення політики від адміністрування.

У зарубіжних країнах з розвиненою ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін – продуктивність системи виробництва і обслуговування, під якою розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів та послуг. Отже, ефективність виробництва і продуктивність системи – це по суті терміни-синоніми, які характеризують одні й ті самі результативні процеси. При

цьому слід усвідомлювати, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці і прибутковість виробництва [293].

І. Грінь вважає, що термін «ефективність» охоплює розподільну і продуктивну функції. Тому ефективність означає не лише оптимальний розподіл ресурсів, а й раціональне їх використання. Традиційна теорія менеджменту акцентує увагу на продуктивній ефективності. Розподільчу ефективність І. Грін відносить до сфери політики, а продуктивну – до адміністрування (управління) [294].

При класичному підході виділяють головним чином економічну, технологічну, соціальну та інші види ефективності.

Економічна ефективність – це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва. При цьому можливі три варіанти вказаного співвідношення: 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі; 2) ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі; 3) ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі [37]. Іншим аспектом дослідження є твердження А. Салівана про те, що економічна ефективність – це використання ресурсів з метою максимізації виробництва продукції і послуг. При цьому систему (підприємство) можна назвати економічно ефективною, якщо:

- жоден не може досягти змін на виході з системи, не витративши на вході;
- кращий результат може бути отриманий лише за рахунок збільшення кількості вхідних ресурсів;
- виробництво ведеться за найнижчої можливої вартості за отриману одиницю [22].

Технологічна ефективність – це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує раціональність процесу виробництва чи управління виробництвом.

Соціальна ефективність – «поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей (поліпшення умов праці і побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості і безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). Соціальна ефективність є, по суті, похідною від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто. Соціальна ефективність не завжди може бути кількісно визначена. Проте досить ґрунтовно про досягнуту соціальну ефективність можна судити за такими показниками, визначеними у динаміці, як питома вага прибутку, направлено на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку; величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства» [37].

Відповідно західні автори виділяють кілька змінних критеріїв економічної ефективності, які містять: ефективність Pareto, ефективність Kaldor Hicks, X-ефективність, алокативну ефективність, дистрибутивну ефективність, динамічну ефективність, продуктивну ефективність, оптимізацію функції соціального забезпечення, корисну максимізацію [22].

При поширенні впровадження стратегічного управління правомірно постали питання його оцінки, а відповідно і змістового навантаження категорії ефективності стратегічного менеджменту. Вперше питання ефективності стратегічного управління знайшли відображення в працях військових теоретиків – засновників теорії стратегічного управління. Так, К.Клаузевіц у фундаментальній праці «Про війну» пише: «Монарх або полководець, який вміє спрямувати воєнні дії, у повну відповідність до цілей та засобів і робить не дуже багато і не дуже мало, дає цим доказ власної геніальності» [170]. Набуває поширення підхід до визначення сутності ефективності стратегічного управління з позиції стійкості, яка демонструє здатність підприємства досягати місії та поставлених цілей при постійному дестабілізуючому впливі навколишнього оточення та внутрішнього

середовища, зберігаючи свою цілісність та гармонійний розвиток. Це явище відображає здатність підприємства зберігати свою цілісність, функціонувати в заданому режимі при різних внутрішніх і зовнішніх впливах, а також розвиватися [243]. Поняття стійкості розвитку підприємства належить до теорії систем, тому з системних позицій стійкість передбачає здатність системи до повернення в стан рівноваги. При цьому стійкість підприємства розглядається в різних концептуальних напрямках. Одним з них є запропонований Н.Касьяною підхід до стійкості як до постійного повернення підприємства до поставленої стратегічної мети. Цілеспрямованість в цьому контексті розглядається на основі визначення напрямку розвитку підприємства в перспективі. Стійкість виступає як якісне визначення цілі з метою її трансмісії на функціональні елементи системи. Якісне цілепокладання забезпечує комунікацію між самою стратегічною ціллю та складовими системи підприємства, що є особливо важливим в умовах посилення невизначеності навколишнього середовища. Тому досягнення стратегічної мети відбувається завдяки тому, що «підприємство володіє певною стійкістю функціонування щодо поставленої мети. Стійкість щодо мети – це внутрішня властивість будь-якого підприємства, яка полягає у здатності досягати мети у разі непередбачуваних дій зовнішнього середовища. Джерелом руху, тією силою, яка повідомляє необхідне для початку прискорення, є те, що поставлена мета не була ще досягнута, виявляється невідповідність фактичного стану підприємства бажаному» [165]. При цьому автор стверджує, що стан рівноваги адекватний стану досягнення мети. В той же час стверджується, що мета у фазовому просторі станів підприємства не обов'язково виражається точкою, що надає можливість існування множини рівноважних станів, координати яких належать до області цілі. Внаслідок цього при розгляді поведінки системи в координатах часу і поєднанні точок рівноваги підприємство буде проілюстровано рівноважною траєкторією його розвитку, яка покаже стійкість станів системи в часі. Ця область, пише Н. Касьянова, «має таку

властивість, що будь-яка реальна траєкторія руху системи, що почалася в її внутрішній точці, є траєкторією руху системи, оскільки рух, що почався у цій точці, за визначенням області стійкості, є стійким» [165]. При такому підході в умовах турбулентності середовища можливо отримати «пучок» можливих траєкторій, але будь-яка з них за умови проходження через всі точки рівноваги системи є шляхом стійкості підприємства щодо поставленої мети.

Розглянутий вище підхід до ефективності стратегічного управління з позиції стійкості руху підприємства до поставленої мети викликає необхідність повернення до системного підходу, який окреслює методологію спеціального наукового пізнання і соціальної практики, в основі чого лежить дослідження об'єктів як систем і який орієнтує дослідження на:

- розкриття цілісності об'єкта і механізмів, що її забезпечують;
- виявлення багатоваріантних типів зв'язків складного об'єкта;
- зведення даних зв'язків в єдину теоретичну картину [41, с.37].

Системний підхід до ефективності стратегічного управління дозволяє реалізувати уявлення про складне явище стратегічного управління та його ефективність у вигляді ієрархічної системи взаємопов'язаних моделей, які в свою чергу описують цілісні якості об'єкта, його структуру та динаміку. Системний підхід до ефективності стратегічного управління дозволяє виділяти мету розвитку підприємства в якості первинного елемента системи, який являє собою елементарний об'єкт [41], неподільний далі засобами даного методу декомпозиції в межах даного дослідження і стійкість якого вище стійкості системи в цілому. Отже це говорить про те, що при застосуванні системного підходу доцільно чітко визначити контури системи та її організаційну побудову. Стратегічне управління підприємством може виступати системою, на вході якої показані елементи, зміст яких відповідає на запитання «Що ми маємо?», далі виділено процес трансформації, в ході якого відповідаємо на запитання «Яким чином досягти бажаного результату?», а вже на виході і є елемент, змістове наповнення якого

сконцентровано на відповіді «Що ми хочемо отримати в результаті дії системи?».

Ефективність стратегічного управління буде відображати стійкість процесів перетворення вхідних компонентів в процесі реалізації стратегічної мети, що дозволяє визначати категорію ефективності як функціональний критерій стану системи стратегічного управління.

Недоліком цього підходу можливо назвати наявність так званого «чорного ящика», яким є в системі ефективності стратегічного управління його елементи: внутрішня структура елементів не завжди може бути структурована й оцінена. Крім цього, взаємодія елементів системи стратегічного управління між собою та із зовнішнім середовищем має настільки широкий діапазон за змістом, силою та спрямованістю, що викликає необхідність виділення тільки домінантних, суттєвих для дослідника елементів поведінки системи в конкретному її дослідженні.

Наступним недоліком підходу до позиції стійкості системи підприємства у русі реалізації його мети є підтвердження незмінності цілі розвитку підприємства. Зазвичай аналіз практики підприємств, що застосовують стратегічне управління, показує довготривалий характер стратегічної цілі, але її реалістичність може мати певні коливання.

Обмежуючим фактором цього підходу є також мінливість зовнішнього оточення, яке може суттєво впливати на зміст трансформаційних процесів вхідних елементів в реалізацію мети діяльності підприємства, так само, як і на вхідні елементи [281]. Це підтверджує точку зору науковців, згідно якої стійкість представлена у двох варіантах:

- стійкість підприємства відносно його цілі незалежно від ситуації, що буде розвиватися в майбутньому;
- стійкість щодо поставленої мети в ситуації, яка характеризується певним співвідношенням параметрів зовнішнього середовища, на яке підприємство реагує зміною стратегії розвитку [165].

Таким чином, цей підхід обмежує поняття стійкості критерієм відповідності фактичного стану запланованим індикаторам досягнення і передбачає відсутність реакції підприємства в частині стратегічного цілепокладання. При цьому не враховано також, що ефективність стратегічного управління залежить від факторів [53]:

- якості цілепокладання, тобто відповідності запланованих цілей вимогам зовнішнього середовища, можливостям підприємства. Якість цілепокладання залежить також від професійних якостей працівників підприємства чи її власників;

- сили та направленості мотивацій, які спрямовують працівників на досягнення поставлених цілей. Мотивація в системі стратегічного управління виступає одним з найбільш проблемних елементів внаслідок широти інтересів. Відомо, що реалізація обраної стратегії пов'язана зі здійсненням в організації стратегічних змін. Практика проведення таких змін показує, що найбільші труднощі виникають при проведенні змін в організаційній структурі і культурі організації. Поведінка менеджерів, відповідальних за реалізацію стратегії, реакція співробітників на зміни можуть значно відрізнятись. Роль менеджера полягає у проведенні необхідних організаційних змін, спрямованих на адаптацію фірми до зовнішнього середовища. При цьому він зобов'язаний, з одного боку, передбачати події, ініціювати зміни, допомагати підлеглим усвідомити свої вигоди в результаті змін, а з іншого боку – менеджер несе відповідальність за групову рівновагу в організації [296];

- адекватності вибраних стратегій поставленим цілям. Як правило, при формуванні системи стратегічного управління виділяють корпоративну стратегію та набір функціональних і операційних, їх взаємодія може забезпечувати як позитивний, синергійний, так і негативний, обструкціоністський результати.

Іншим підходом до ефективності стратегічного управління відрізняється модель конгруентності організаційної поведінки, в основу якої

також покладена теорія систем і яка базується на працях американського психолога Карла Роджерса. Фрейми організаційної поведінки окреслюють вхідні елементи, їх трансформацію в межах системи і на виході отримуємо ефективність. Конгруентність (від англ. congruence) – стан цілісності організаційної групи або окремої людини та повної її щирості, коли всі системи особистості (або всі підгрупи колективу) працюють разом, переслідуючи єдину мету. Іншими словами конгруентність – це стан організаційної системи, коли всі переконання її учасників, стратегії розвитку команди, вчинки людей повністю узгоджуються між собою і орієнтовані на отримання бажаного результату.

Характеристика системи організації управління показує, якою мірою цілі, що реалізуються окремими особами, узгоджуються з цілями, які переслідує організація в цілому.

Ефективність роботи групи з позицій конгруентності певною мірою означає:

- появу конгруентності структур групи, тобто збіг формального організаційного устрою з неформальною структурою міжособистісних відносин, поєднання ролі формального і неформального лідера, що дозволяє скоротити число непродуктивних конфліктів;
- мобілізацію внутрішніх ресурсів і розкриття потенціалу кожного працівника, коли звичайні люди стають здатними здійснювати екстраординарні вчинки;
- включення механізмів групової самоорганізації, соціального контролю і саморегуляції поведінки, що сприяють розвитку прийомів самоврядування;
- унікальну гнучкість і адаптивність команд, що забезпечують їх високу інноваційну готовність, відкритість передовим технологіям та досягненням [132].

Основні вхідні елементи, які надходять в систему організаційної поведінки, підпадають під вплив навколишнього оточення, наприклад,

обмежень, вимог та можливостей, а також історії організації. Одним з основних вхідних елементів виступає стратегія організації, яка являє собою в контексті даної моделі набір ключових рішень відносно відповідності її ресурсів можливостям, обмеженням та вимогам зовнішнього оточення в контексті історії компанії.

Основними вихідними елементами називають характеристики роботи підприємства в цілому, характеристики роботи груп чи відділів, характеристики індивідуальної діяльності, особливо це стосується топ-менеджерів підприємства.

Між вхідними та вихідними елементами розташовано механізм трансформації, який містить компоненти, що створюють умови для впровадження ефективної стратегії та ефективного стратегічного управління.

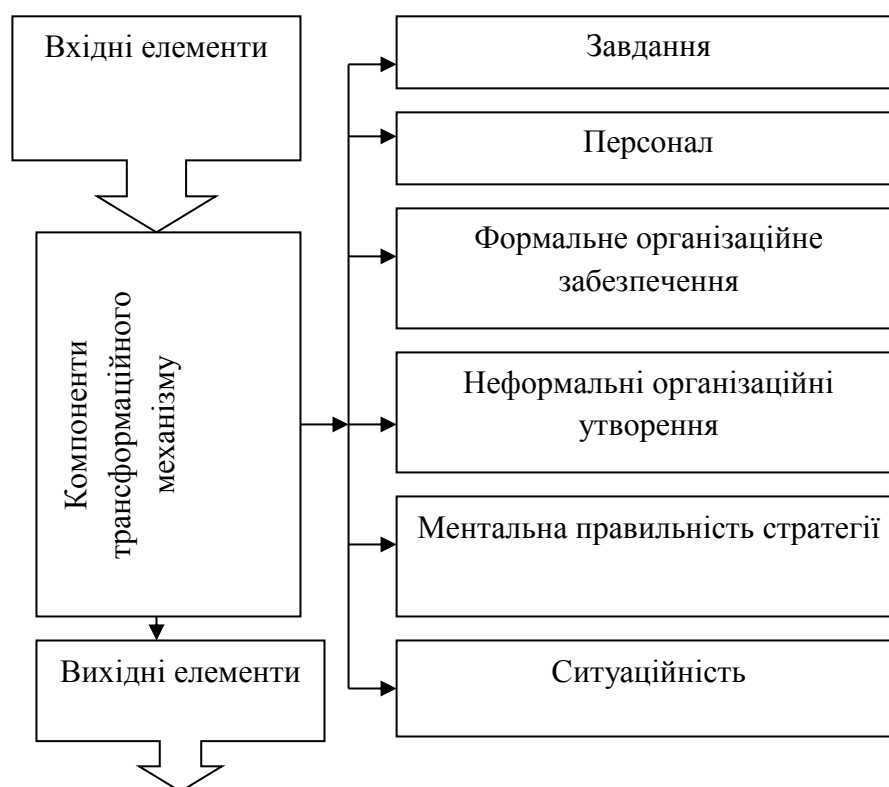


Рис. 3.8. Ключові характеристики потенційно ефективної стратегії [197]

Схематично компоненти трансформаційного механізму, які забезпечують ефективність системи наведені на рис. 3.8. Це завдання, які необхідні для трансформації вхідних елементів у вихідні та їх основні

характеристики; персонал, якій здатний виконувати і буде виконувати завдання; формальне організаційне забезпечення, включаючи різні структури, процеси, системи і т.д., які створюють мотивацію і сприяють вирішенню покладених завдань; неформальні організаційні утворення, що містять стійкі моделі, владу та вплив, цінності та норми, що відображають реальні умови діяльності організації [197].

- Ментальна правильність розробленої стратегії, до якої відноситься розуміння полюсів ефективності стратегії. До полюса ефективності прийнято відносити крайню ірраціональність та крайню раціональність.

- Ситуаційність. Ефективна стратегія, як вважається, завжди інтегрує характерні особливості конкретної ситуації і ключові фактори майбутнього стратегічного успіху конкретної організації.

Результатом стратегічного управління підприємством повинно бути, на думку А.Ажліні та Е.Калініної, підвищення конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій та короткостроковій перспективах, що викликає необхідність вирішення таких завдань: виділення найбільш значимих факторів, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність продукції підприємства; їх агрегування у єдину цифрову модель, визначення та оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку; визначення закономірностей зміни окремих параметрів продукції та її конкурентоспроможності. Ефективність при такому підході визначає комплекс характеристик діяльності підприємства, який містить витрати, якість та інноваційність [30].

Керуватися поняттям ефективності необхідно для прийняття тих чи інших господарських рішень. По-перше, вони потрібні для оцінки рівня використання різних видів витрат і ресурсів, здійснюваних організаційно-технічних і соціально-економічних заходів, загальної результативності виробничо-господарської діяльності підприємства впродовж певного періоду часу. По-друге, за їх допомогою обґрунтовують і визначають найкращі

(оптимальні) варіанти господарських рішень: застосування нової техніки, технології та організації виробництва, нарощування виробничих потужностей, підвищення якості і оновлення асортименту продукції тощо [293].

Окремо в сучасній літературі стоїть питання підходу до оцінки ефективності стратегічного управління з позицій ділового процесу. А.Бандурин та Б.Чуб доводять, що поняття ефективності є інтегрованим і суб'єктивним, внаслідок того, що діловий процес буде ефективним, якщо він задовольняє інтереси його учасника. Серед складових, які визначають ефективність ділового процесу автори виділяють і наведені нижче:

- щоденне прийняття управлінських рішень, в ході якого оцінюються альтернативи ефективності;
- планування здійснення ділових процесів з урахуванням забезпечення їх найвищої ефективності;
- ідентифікація процесів, які не створюють додану вартість, та їх усунення.

Тобто аналіз ефективності дозволяє виявити операції або ділові процеси, в яких співвідношення «результат-витрати» є незадовільним для учасників даного процесу. Метриками ефективності ділового процесу запропоновано вважати відповідність стандартам, відповідність цілям, час процесу, вартість процесу, що можна пояснити так [43]. Показники відповідності стандартам встановлюють відповідність якості продуктів та процесів певним нормам. Показники, що характеризують відповідність ділових процесів цілям організації, сфокусовані на взаємодії учасників ділового процесу, а також на тому, в якій мірі ця взаємодія дозволяє забезпечити досягнення цілей ділового процесу. Час процесу пов'язаний з виробничим циклом, пропускною здатністю підприємства та його чутливістю до змін. Показники часу рекомендовано вказаними авторами поділяти на такі категорії, як операційний час, час, пов'язаний з якістю; час, що не додає вартості.

Вартість процесу пов'язана з витрачанням ресурсів в межах виробництва продукту чи послуги і передбачає аналіз змінних та постійних витрат.

Особливим щодо визначення сутності ефективності стратегічного управління можемо назвати підхід, запропонований Ю. Лапигіним [197], який в даному науковому дослідженні названо нами підходом з позицій конфлікту інтересів. Ю. Лапигін проаналізував теорію передачі повноважень, в основі якої лежить протиставлення інтересів власників підприємства та його управлінського складу. Це протиставлення відбувається в обособленості даних сукупностей людей, внаслідок чого починається дія законів «теорії зацікавлених груп»: ціль функціонування будь-якої компанії полягає у гармонізації конфліктних цілей юридичних та фізичних осіб, що мають безпосереднє відношення до фірми, наприклад, акціонери, управлінці, контрагенти, органи державної влади, організації громадської спільноти. Тому підприємство спрямовує діяльність не тільки на отримання позитивних фінансових результатів, але й на створення умов життєдіяльності персоналу, навколишнє середовища, посилення стабільності у громаді. Згаданий автор вважає за необхідне такий підхід: щоб визначити сутність ефективності управління, потрібно враховувати суперечливі інтереси множини учасників процесу управління підприємством, зацікавлених в ефективній роботі, але ефективній відповідно до їх власних інтересів. У зв'язку з цим ефективність управління може змінюватися в залежності від точки зору, позиції зацікавленої в певних результатах групи та від зміни складу групи. Наприклад, власників може турбувати рівень прибутку на вкладений капітал, працівників – рівень зростання заробітної плати та співвідношення премій з прибутку та тарифної частини заробітної плати, профспілку – відповідність реальних умов праці задекларованим у колективних договорах і т.д. Крім учасників бізнесу, прямий чи опосередкований контроль за ефективністю може здійснюватися зовнішніми організаціями чи їх групами (потенційними інвесторами, банками, постачальниками, конкурентами і т.д.) Тобто автор

робить висновок, що саме багатосторонній контроль ефективності інсайдерами та аутсайдерами бізнесової діяльності підприємства в умовах ринкової економіки створює для бізнесу економічне середовище, при якому ефективність – життєво необхідна умова існування і функціонування підприємства [197]. Звідси випливає, що завдання для менеджерів із забезпечення ефективності діяльності підприємства полягає у формуванні рівноваги між інтересами різних груп, що мають відношення до підприємства в динаміці. Таким чином, виходячи з позиції конфлікту інтересів, ефективність стратегічного управління у ході даного дослідження запропоновано визначити як гармонізацію інтересів внутрішніх та зовнішніх учасників ділової активності підприємства на основі його моніторингу в динаміці і побудови такого збалансованого рівня їх узгодженості та задоволення, який обумовлює системні конкурентні переваги.

Крім поняття «економічна ефективність», вживається ще й таке поняття, як «цільова ефективність». Так, ефективність визначено як узгодженість результату з метою. При цьому оцінка узгодженості враховує дві її функції: коригуючу – полягає в удосконаленні дій через інформацію про вид і сферу неузгодженості отриманих до цього часу результатів з намірами; і мотивуючу – зводиться до змін суб'єктивної вірогідності, які приписуються ефективності даної дії і враховуються при прийнятті рішення щодо подальших дій [279].

Значна кількість науковців в процесі розгляду категорії «ефективність» ототожнює її з категорією «результативність». Так А.Д. Виварець визначає: «Для кількісної оцінки рівня ефективності необхідно співставити фактично отриманий ефект із його очікуваним чи запланованим, що визначається внаслідок досягнення поставленої мети» [130].

Аналогічно в роботі І.І. Мазура, В.Д. Шапіро та Н.Г. Ольдерогге визначається: «Головною ознакою ефективності є ступінь досягнення цілей діяльності організації» [202, с.177].

Підходи до визначення категорії «ефективність» тільки через результат діяльності, що відповідає поставленим цілям (без врахування витрат чи ресурсів, що були при цьому задіяні), можна знайти і в роботах інших науковців [39, с.12-13]. Характеризуючи цей підхід до визначення сутності категорії «ефективність», слід зазначити, що результат діяльності є лише одним складовим елементом її визначення; без характеристики витрат (ресурсів), що були спрямовані на досягнення результатів, ця категорія визначена бути не може. На це звертає увагу відомий дослідник методології економічної науки М. Блауг, який зазначає: «Неймовірна плутанина виникла внаслідок претензій економістів «науково» висловлюватися з питань «ефективності», не пов'язуючи себе будь-якими ціннісними (витратними) обґрунтуваннями» [56, с.219].

Оцінювання будь-якої діяльності лише за показниками досягнутих результатів (співставлених із нормативними, плановими або цільовими їх показниками) характеризує «результативність» цієї діяльності, а не її «ефективність» [84].

С. Барнорд, основоположник американської теорії організаційної поведінки, вважає, що термін «ефективність» безпосередньо вказує на саму діяльність і пов'язується з її результатом, тобто з досягненням поставленої мети, а термін «рентабельність» він вживає не у вузькому, а в спеціальному розумінні, наприклад, у звичайній промисловій практиці, де акцент робиться на «затрати – прибуток», а в широкому розумінні характеризує задоволення індивідуальних мотивів. Виміром ефективності виступає досягнення загальної мети [294].

В залежності від концепції менеджменту (школи наочного менеджменту, школи людських відношень, системного та ситуаційного підходів) та моделі організації в аспекті розвитку, домінуючої функції та критеріїв ефективності запропоновані її види, викладені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Еволюція підходів до ефективності [197]

Концепції, школи, підходи	Модель організації в аспекті		
	розвитку	домінуючої функції менеджменту	критеріїв ефективності
Науковий менеджмент – школа наукового управління (1885-1920 рр.)	Механістична конструкція	Оперативне управління виробництвом	Економічна ефективність або раціональне використання ресурсів
Школа людських відносин і поведінкових наук (1930-1950 рр.)	Колектив людей, побудований на поділі праці	Організація або управління персоналом	Економічна ефективність, що враховує вплив психологічних факторів
Системний підхід (з кінця 1950-х рр. і по теперішній час)	Складна ієрархічна система	Стратегічний менеджмент	Системна доцільність
Ситуаційний підхід (з кінця 1960-х рр. і по теперішній час)	Громадська організація з самостійними інтересами окремих груп	Політика	Соціально-економічна доцільність

З позицій ефективного використання трудового потенціалу розглядає конкурентоспроможність, а відповідно і стратегічне управління господарськими системами, М. Пітюлич [286].

При формуванні системи показників ефективності виробництва, виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства бажано дотримуватись певних принципів. До них можна віднести:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності виробництва;
- відображення ефективності використання усіх видів застосовуваних у виробництві ресурсів;
- можливість застосування показників ефективності в управлінні різними ланками виробництва на підприємстві;
- виконання за найбільш важливими показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва, того чи іншого виду діяльності підприємства [293].

Викладені вище підходи до сутності ефективності стратегічного управління систематизовані на рис. 3.9.



Рис. 3.9. Сучасні підходи до ефективності стратегічного управління*

* Розроблено авторами

Ефективність можна класифікувати за різними ознаками.

Основні види класифікації в діяльності підприємства за структурою організації виробництва:

- ефективність підприємства в цілому;
- ефективність підрозділу;
- за характером виробництва:
- ефективність поточних витрат;
- ефективність капітальних витрат;
- за напрямом інвестиційно-інноваційної діяльності:
- ефективність технічних та технологічних нововведень;
- ефективність організаційно-управлінських рішень;
- ефективність інвестиційних проектів [355].

Виходячи з сутності стратегічного управління, яке залучає як внутрішній потенціал підприємства, так і безпосередньо пов'язаний із

зовнішнім оточенням, його ефективність відображає як результат використання внутрішнього потенціалу, так і зовнішніх можливостей. Відповідно результативність використання внутрішнього потенціалу може бути виражена через прибуток, а ринкова ефективність – через обсяги реалізації продукції. Ефективність стратегічного управління безпосередньо пов'язана з поняттям конкурентоспроможності, внаслідок чого може вимірюватися лише у порівнянні з конкурентами. Тому ефективність стратегічного управління підприємством – це позиціонування підприємства відносно його конкурентів в системі координат прибутку та обсягу продажів, яке зумовлено рівнем використання внутрішнього потенціалу підприємства та його взаємовідносинами із зовнішнім оточенням.

Ефективність стратегічного управління визначається базовими умовами, які створені в країні і включають, на думку І.Г.Манцурова, рівень розвиненості господарства, громадських інститутів та мінімально необхідної довіри до них [212, с.186]. Інституційне середовище включає також інститут стратегічного управління і обумовлює рівень витрат на його впровадження і результати діяльності підприємства в цілому.

РОЗДІЛ 4.

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗВИТКУ

4.1. Характеристика конкурентоспроможності України та основні виклики, за яких відбуватиметься подальший розвиток її національної економіки

Розвиток національної економіки країни знаходиться у взаємозв'язку з її конкурентоспроможністю, з її здатністю бути серед лідерів суперництва у процесі економічного та соціального вдосконалення. Результати аналізу рівня конкурентоспроможності країн, який проводиться Всесвітнім економічним форумом, доводять, що перед Україною стоять великі завдання у забезпеченні випереджувальних темпів зростання національного господарства та підсиленні конкурентних переваг. Використання даних рейтингу Всесвітнього економічного форуму важливе для України не лише як констатація її місця відносно провідних країн світу, але й для визначення потенціалу зростання, для проведення стратегічного аналізу сильних та слабких сторін, позитивних чи негативних факторів, що можуть впливати на подальший соціально-економічний розвиток країни.

Україна у 2012 році поліпшила свої позиції на дев'ять пунктів і зайняла 73 місце серед 144 країн світу, які досліджувалися. Позиція України підвищувалась два роки поспіль (після падіння на 17 пунктів у 2009–2010 роках) і досягла докризового рівня. Проте Україна все ще залишається у групі країн, які не досягли середнього показника конкурентоспроможності, і значно відстає від розвинутих держав. Крім цього, результати звіту у 2013–2014 роках свідчать, що Україна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій (з 73 до 84) отримавши показник 4,05 бала з 7 можливих. Динаміку показника глобальної конкурентоспроможності України запропоновано на рис. 4.1.

Аналогічну динаміку втрати 11 позицій продемонстрували також Уругвай, Єгипет, Гана і Бенін. Трійка лідерів не змінилася порівняно з попереднім роком, адже Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія продовжують утримувати все ті ж 1-е, 2-е та 3-є місця, а найгірший показник за центральноафриканською країною Чад.

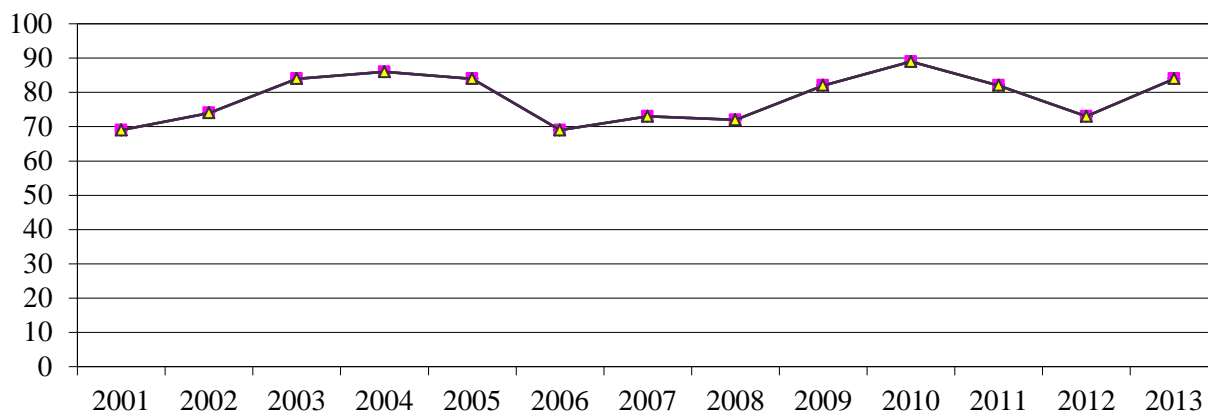


Рис. 4.1. Позиція України у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності у 2001–2013 роках [121]

У цілому, як зазначається у Звіті про індекс глобальної конкурентоспроможності у 2013–2014 роках, Україна зберігає свої конкурентні переваги, які є результатом великого розміру ринку (38-й) і системи освіти, що забезпечує легкий доступ до всіх рівнів освіти (Україна займає 42-е місце з вищої освіти та 57-е – з початкової освіти). Переведення економічного зростання на більш стабільну основу в майбутньому спонукає Україну вирішувати низку проблем. Найбільш важливим завданням для країни є перебудова своєї інституційної бази, яка страждає від бюрократизму, відсутності прозорості і кумівства. Україна може реалізувати доходи більшої ефективності від підвищення конкурентоспроможності своїх товарів і ринків послуг (124-е місце) і продовжувати реформу фінансового і банківського секторів (117-е місце) [24].

Провідна економіка світу – економіка США – показала значне поліпшення власного потенціалу за осатаній рік, піднявшись у рейтингу з 7-го на 5-е місце. Аналогічна ситуація спостерігається в економіці Німеччини,

яка також на два пункти поліпшила своє становище у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

**Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності
у 2012–2014 роках [24]**

Країна	2012–2013 роки		2013–2014 роки	
	Місце рейтингу	у Значення індексу	Місце рейтингу	у Значення індексу
Швейцарія	1	5,72	1	5,67
Сінгапур	2	5,67	2	5,61
Фінляндія	3	5,55	3	5,54
Швеція	4	5,53	6	5,48
Нідерланди	5	5,50	8	5,42
Німеччина	6	5,48	4	5,51
США	7	5,47	5	5,48
Польща	41	4,46	42	4,46
Російська Федерація	67	4,20	64	4,24
Україна	73	4,14	84	4,05

Сусідні країни – Російська Федерація та Польща – випереджають Україну за показниками конкурентоспроможності, посідаючи, відповідно 67-е і 41-е місця у загальному рейтингу за 2012–2013 роки.

Зміни у глобальному середовищі за останні роки та кризові явища в Україні обумовили появу певних викликів, адекватні відповіді на які дозволять Україні наростити потенціал розвитку і активізувати стратегічні фактори економічного зростання. При цьому управління країною та її економікою повинні застосовувати такі системні управлінські рішення, в яких будуть закладені механізми випереджального розвитку на основі впровадження інноваційної моделі функціонування національної економіки. Урахування внутрішніх та зовнішніх загроз національній економіці України забезпечить нейтралізацію дії факторів, які викликають зниження ефективності функціонування національної економіки в цілому. Дані для аналізу запропоновані в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

**Показники, що характеризують розвиток національної економіки
України ***

Показник	2002	2005	2009	2010	2011	2012
ВВП, млн грн	225810	441452	913345	1082569	1302079	1411238
Темп зростання, % до 2002 року	х	195,5	404,5	479,4	576,6	625,0
Зайнятість населення, тис. осіб	20091,2	20680,0	20191,5	20266,0	20324,2	20354,3
Темп зростання, % до 2002 року	х	102,9	100,5	100,9	101,2	101,3
Продуктивність праці, тис. грн	11,2	21,3	45,2	53,4	64,1	69,3
Темп зростання, % до 2002 року	х	189,9	402,5	475,3	570,0	616,9
Заробітна плата населення, млн грн	78950	160621	365300	449553	529133	593213
Темп зростання, % до 2002 року	х	203,4	462,7	569,4	670,2	751,4
Середньомісячна заробітна плата, тис. грн	0,3	0,6	1,5	1,8	2,2	2,4
Темп зростання, % до 2002 року	х	197,7	460,4	564,5	662,5	741,7
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн	229634,4	468562,6	806550,6	1065850,5	1331887,6	1400680,2
Темп зростання, % до 2002 року	х	204,0	351,2	464,2	580,0	610,0
Обсяг реалізованих послуг, млн грн	46971,0	95832,3	224583,6	256406,0	308160,6	329175,2
Темп зростання, % до 2002 року	х	204,0	478,1	545,9	656,1	700,8

* Розраховано за: [270]; [344, с.107]; [346, с.106, 354]; [347, с.297]; [348, с.287, 344, 375]

ВВП України за період з 2002 по 2012 роки збільшився з 225810 млн грн до 1411238 млн грн., тобто більше, ніж у 6 разів. Але про неефективність розвитку національної економіки свідчить зокрема і той факт, що заробітна плата в Україні зростає швидше, ніж ВВП, і її частка у складі ВВП збільшується, про що свідчать дані рис.4.1.

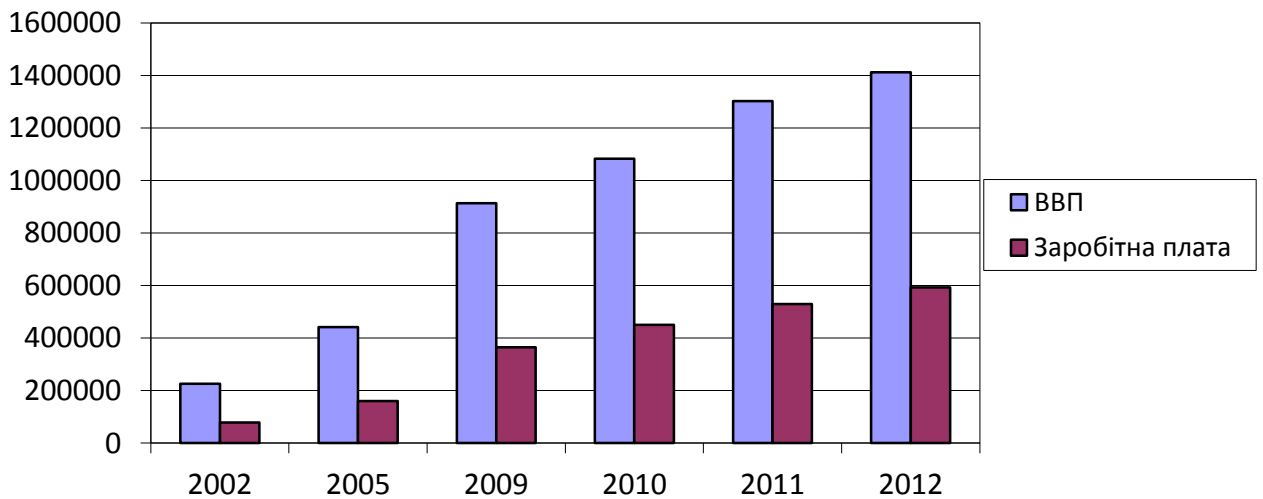


Рис. 4.1. Обсяги ВВП та заробітної плати населення України у 2002–2012 роках, млн грн [270]

Якщо у 2002 році частка заробітної плати у складі ВВП займала 35%, то у 2012 – 42%. Крім заробітної плати, частка якої зростає, відповідно збільшуються відрахування на соціальні заходи, що в купі із зарплатою суттєво впливає на фінансову результативність українського бізнесу.

Сучасні виклики, що виникають внаслідок переходу до постіндустріального суспільства, не лише надають можливості подальшого розвитку акторів економічної системи, але й обумовлюють коло завдань, реалізація яких сприятиме формуванню конкурентоспроможного національного господарства.

Першою групою викликів для національної економіки України є приклад трансформації індустріального суспільства у постіндустріальне, що відбувається у розвинених країнах і формує їх додаткові конкурентні переваги. Інформаційна епоха охопила західний світ в останні чверть століття і починає активно втручатись в економіку України, створює такі умови, за яких фундаментальні постулати та практичні механізми функціонування економічних систем в умовах промислової конкуренції застаріли. Управління активами та пасивами або просте впровадження нових технологій у виробництво вже не дає того ефекту, який мав місце в економічних системах, орієнтованих на індустріальні засади функціонування. В цих умовах, як показують останні наукові та теоретичні дослідження [160],

отримання конкурентних переваг, що дозволяють зайняти лідируючі позиції серед розвинутих країн, стає вже неможливим.

Підприємства, а за їх допомоги національна економіка починають переорієнтовуватися на застосування нематеріальних активів, які визначають переваги для підприємств та національних економік, викладені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Можливості, які надають нематеріальні активи для розвитку підприємств та національної економіки в умовах постіндустріального розвитку та завдання національної економіки з реалізації виявлених можливостей *

Можливості		Завдання для національної економіки
Рівень підприємства	Рівень національної економіки	
<p>1. Розвиток таких відносин з покупцями, які дозволяють зберегти вже сформовану споживчу базу та одночасно виходити на нові сегменти ринку.</p> <p>2. Впровадження нових продуктів та видів послуг, які мають попит у учасників цільового сегменту.</p>	<p>1. На основі спільного використання нематеріальних активів посилення інтеграційних процесів у вигляді кластерів та інших форм регіональної або національної кооперації.</p> <p>2. Відбувається диверсифікація національної економіки.</p>	<p>1. Створити інституційне середовище, яке буде сприяти підвищенню інноваційності національної економіки та активізації переходу до постіндустріальної економіки.</p>
<p>3. Виробництво продукції та послуг високої якості за низькими цінами і швидке доправлення їх до покупця.</p> <p>4. Мобілізація працівників та мотивування їх для постійного вдосконалення власних навичок, якості роботи, а також кращої реакції для вирішення поставлених завдань.</p> <p>5. Впровадження інформаційних систем, створення бази даних, які забезпечують більш якісну та ефективну роботу підприємства в цілому.</p>	<p>3. Підвищується рівень менеджменту національної та регіональної економічними системами на основі впровадження сучасних інформаційних технологій.</p> <p>4. Підвищується рівень компетентності кадрів у сфері управління національною економікою.</p> <p>5. Вхідження до кола провідних економічних систем, інтеграція у середовище країн - лідерів економічного розвитку.</p>	<p>2. Визначити механізми, які активізують впровадження нематеріальних активів та залучення так званих SMART-інвестицій.</p> <p>3. Переорієнтувати систему підготовки кадрів, здатних працювати в умовах постіндустріальної економіки, приймати нестандартні рішення та знаходити оптимальні варіанти їх реалізації.</p> <p>4. Інші.</p>

* Розроблено авторами

Можливості, які виникають у підприємств при активному переході на інноваційний тип діяльності та застосування нематеріальних активів, обґрунтовані Д. Нортоном та С. Капланом у роботі, яка розкриває сутність системи збалансованих показників [160].

Завдання та можливості для національної економіки, які виникають при переході національної економіки на етап постіндустріального розвитку, визначені авторами даної роботи.

Так, створення нових інституціональних засад функціонування постіндустріальної економіки дозволяє сформувати законодавчі, організаційні, регуляторні важелі розширення інноваційного підприємництва, впровадити культуру та стиль життя суспільства, потребами якого є інноваційні продукти.

Залучення «розумних» інвестицій (SMART-інвестицій) може бути реалізоване на основі створення інвестиційного клімату, який забезпечить привабливі умови для входження в економіку інноваційних технологій та інших видів нематеріальних активів, для чого потрібні адекватні фінансові механізми. SMART-інвестиції являють собою такий вид інвестицій, які не обмежуються фінансовими вкладеннями та приносять з собою нові технології виробництва та менеджменту.

Постіндустріальна економіка вимагає таких кадрів, які здатні працювати в умовах швидких змін у зовнішньому оточенні, а також перетворень внутрішнього середовища. За оцінками Світового банку, фізичний капітал в сучасній економіці формує 16% загального обсягу багатства кожної країни, природний – 20%, а людський капітал – 64%. В таких країнах, як Японія і Німеччина, частка людського капіталу складає до 80% національного багатства [377]. Лідруючі позиції серед країн ОЕСР за інвестиціями у знання посідають США (6,6% ВВП), за ними йдуть Японія (5,0%) і країни ЄС (3,8 %) [376].

Як вважають В.Геєць та В.Семіноженко, що стосується перспектив на найближчі 10 років, то бажаючих в Україні підвищити рівень кваліфікації

35%, а тих, хто цього не планує, аж 47%. Це свідчить про поки що низьку мотивованість населення до нагромадження знань, оскільки половина його вважає, що наявність вищої освіти та високої кваліфікації сьогодні не дає можливості знайти гідну роботу. При цьому тільки 33% опитаних вважає, що краще живуть ті, хто більше працює, а 59%, по суті, не пов'язує рівень життя з рівнем кваліфікації, що явно свідчить про соціогуманітарну непорядкованість життя в Україні, яка стоїть на завадах формування економіки знань в ендогенезованому сенсі [91].

Все це обумовлює перехід від системи масової освіти, характерної для індустріальної економіки, до безперервної індивідуалізованої освіти, що базується на останніх досягненнях науки і орієнтована на формування творчої, соціально відповідальної особистості. У сучасній економіці знань вища освіта повинна забезпечити підготовку кадрів для виробничих структур, що створюють наукомісткі вироби і послуги, брати участь у формуванні нових знань шляхом проведення наукових досліджень і практичної їх реалізації. Створення інноваційної економіки без перебудови і модернізації вищої освіти неможливе. Новою формою організації наукової та освітньої діяльності, що відповідає світовим стандартам освіти і науки, покликані стати національні дослідницькі університети [204]. На них покладається вирішення завдань, пов'язаних з розвитком системи фундаментальних наукових досліджень з пріоритетних напрямів науки, інтеграцією процесів навчання і науково-дослідної діяльності, що дозволить сформувати у студентів ключові компетенції генерації, пошуку та аналізу ідей, а також комерціалізації результатів досліджень. Національні дослідницькі університети покликані стати важливою комунікаційною ланкою в інноваційному процесі. Партнерські відносини з ними не тільки забезпечать виробничі структури новими ідеями, технологіями та пристроями, але і привнесуть у них перспективну творчу особистість разом з уже створеною нею майбутньою інтелектуальною продукцією [164]. Особливого значення набуває завдання модернізації освіти у контексті її

орієнтації на економічні та управлінські потреби споживачів, які віддають перевагу гнучкості професійного мислення, комунікативним якостям, умінню працювати в команді. Ці якості повинні бути підкріплені високим рівнем національної свідомості та національного й корпоративного патріотизму.

Разом з тим доцільно враховувати точку зору Я. Жаліла [283], згідно з якою роль нової інформаційної економіки суттєво перебільшується одночасно з посиленням «самодостатності» високотехнологічної сфери, інтенсифікацією спекулятивного потоку капіталів у галузі «hi-tech», інтенсивність якого багаторазово підсилилася внаслідок розвитку електронних грошових систем. При цьому ігнорується об'єктивна реальність, за якої метою генерування та отримання інформації є підвищення ефективності матеріального виробництва та продуктивності праці у реальному секторі економіки. «Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства відбувається через всебічний розвиток матеріального виробництва, його технічне переозброєння на основі нових технологій, зростання загального і культурного рівня трудящих, удосконалення організації праці та управління. Задоволення потреб споживачів у нематеріальній сфері не лише не зменшує, а у більшості випадків й збільшує обсяги матеріальних потреб суспільства (винятком є, як правило, продукт галузей низького рівня переробки, попит на який зменшується через впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій)» [283].

Крім тенденцій у застосуванні нематеріальних активів, однією з характеристик постіндустріального суспільства є більш високі темпи зростання сфери послуг у порівнянні з темпами зростання промисловості. В Україні у 2002 році обсяг реалізації продукції промисловості становив 229634,4 млн грн, а у 2012 сягає 1400680,2 млн грн, темп приросту обсягів реалізації продукції промисловості становив за цей період часу 610%.

Якщо розглядати надання послуг, їх обсяг у 2002 році становив 46971,0 млн грн, а у 2012 році – 329175,2 млн грн, тобто темп зростання становить 700,8%.

Динаміка зростання обсягів реалізованої продукції промисловості та обсягів реалізації послуг за три роки (2010–2012) наведена на рис. 4.2.

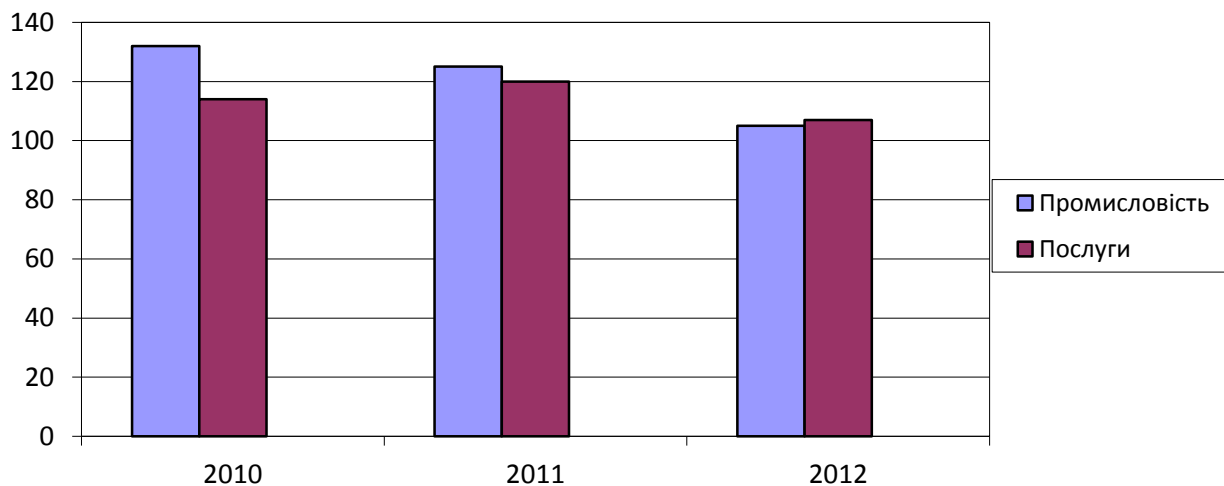


Рис. 4.2. Темпи зростання обсягів реалізації промислової продукції та темпи зростання обсягів реалізації послуг в Україні у 2010–2012 роках, % до попереднього року [270]

Як свідчать дані рис. 4.2, темпи зростання обсягів реалізованих послуг в Україні у 2010–2011 роках нижчі, ніж темпи зростання обсягів реалізованої продукції. Це підтверджує висновок, що в Україні не сформувалася стійка тенденція до переходу на більш високі технологічні уклади, на яких панівні позиції займає сфера послуг. Лише у 2010 році темп зростання обсягів реалізації послуг в Україні становив 106,8% від попереднього року, а аналогічний показник по промисловості – 105,2%.

Наступною групою викликів є зміни на глобальному та регіональних ринках. Протягом 2012 року на розвиток економіки України та її промисловості негативно впливала несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, яка характеризувалася зниженням попиту та нисхідною ціновою динамікою щодо товарів вітчизняного виробництва на зовнішньому ринку. З огляду на високий рівень експортоорієнтованості вітчизняного виробництва та підвищення вартості енергоносіїв погіршилося фінансово-

економічне становище промислових підприємств і, як наслідок, знизилися темпи промислового виробництва в цілому по Україні [121]. Це відбувалося за внутрішніх умов вичерпаності можливостей інерційного зростання, що підтверджено зниженням зовнішнього попиту та збільшенням обсягу імпорту товарів. Пояснюється це глибокими внутрішніми структурними диспропорціями у промисловості – значна частка виробництва є технічно та технологічно відсталою, з високим ступенем зношеності основних фондів, низьким рівнем використання виробничих потужностей, високою енерго- та ресурсоемністю, відсутністю або низьким рівнем впровадження інновацій. При цьому не використовуються можливості науково-технічного потенціалу.

Машинобудівний комплекс України є однією з найбільш важливих, потужних і перспективних галузей промисловості, яка забезпечує технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва.

У машинобудуванні зосереджено майже 15 відсотків вартості основних засобів та понад 21 відсоток загальної кількості найманих працівників промисловості (без малих підприємств) (понад 585 тис. осіб у 2012 році).

Машинобудівні підприємства України виготовляють сьогодні близько 3,5 тис. найменувань машин та обладнання, у тому числі близько 2 тис. модернізованих та понад 500 нових моделей машин та обладнання для агропромислового комплексу. Технічні засоби, що виготовляються або можуть виготовлятися, демонструють можливості механізувати до 85 відсотків робіт у сільському господарстві.

Експорт продукції машинобудування становить 53 відсотки від обсягу реалізованої продукції галузі. Продукція експортується до 74 країн світу. При цьому експорт до країн СНД становить 90,8 відсотка загального обсягу експорту, в тому числі до Російської Федерації – 68,2 відсотка загального обсягу експорту (75,1 відсотка експорту до країн СНД) [121].

Ефективність операційної діяльності підприємств України є важливим індикатором фінансової життєздатності управлінського механізму національної економіки в цілому. Саме дії уряду та інших регуляторів щодо

інституалізації обумовлюють фактори, які визначають фінансовий стан підприємств. Показники рентабельності операційних витрат за видами діяльності в Україні наводяться в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності у 2010–2012 роках, % *

Рівень рентабельності	2010	2011	2012
Усього	4,0	5,9	5,0
Сільське, лісове та рибне господарство	22,9	23,2	21,4
Промисловість	3,5	4,7	3,3
Будівництво	(1,5)	0,2	(0,7)
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	9,8	15,0	12,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,6	6,1	5,4
Інформація та телекомунікації	7,4	7,6	10,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	(1,8)	(0,1)	(1,3)
Фінансова та страхова діяльність	2,9	3,9	3,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	4,4	1,5	2,1
Операції з нерухомим майном	0,3	(3,6)	3,8
Освіта	4,9	7,4	6,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,0	2,6	2,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	(4,6)	(2,7)	(2,8)
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	(22,8)	(24,4)	(16,0)
Надання інших видів послуг	4,3	3,1	1,6

* Розраховано за: [348, с.66]

Як свідчать дані таблиці 4.2, рентабельність операційної діяльності в цілому по Україні становить у 2012 році 5%, що на 1% вище від показника 2010 року. Але підвищення відбувається головним чином за рахунок підприємств, що функціонують у сферах інформації та телекомунікацій, а також операцій з нерухомим майном.

Рівень рентабельності промислових підприємств знизився з 3,5% у 2010 році до 3,3% у 2012 році. Якщо розглядати цей показник у розрізі підприємств за різними видами економічної діяльності, найвищий рівень рентабельності у 2012 році зафіксовано на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства – 21,4 % у 2012 році; промисловості – лише

3,3%, а галузь будівництва працювала зі збитками: рівень її збитковості у 2012 році сягає 0,7%.

Серед підприємств, що надають послуги, найвищого рівня рентабельності досягнуто у сфері торгівлі – 12,3% у 2012 році. Викликає здивування високий рівень збитковості бізнесових структур, які працюють у сфері мистецтва, розваг та відпочинку. Рівень збитковості тут становить 16%.

На наш погляд, позитивним є те, що підприємства, задіяні у галузі освіти, мають у 2012 році рівень рентабельності 6%, що вище середнього показника по Україні.

Рентабельність підприємств України за видами діяльності, що мали позитивний фінансовий результат у 2012 році, продемонстровано на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Рівень рентабельності підприємств за видами видів діяльності, які у 2012 році мали прибутки, % [348, с.66]

Слід підкреслити, що такий розрив між підприємствами сільського, лісового та рибного господарства (21% рентабельності) та підприємствами мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (16% збитковості) доводить відсутність адекватних важелів розвитку підприємств різних видів діяльності.

Наступною групою викликів, адресованих нашої економіці, є слабка зацікавленість власників основних засобів в Україні до їх модернізації, що призвело до катастрофічного рівня їх зношеності. На початку ХХІ століття зношеність основних фондів на вітчизняних промислових підприємствах сягала критичного рівня 80-90%. Згідно з підрахунками вчених, за останні 10 років кількість виробничих аварій зросла майже у 12 разів, що є наслідком застарілої техніки, яка вже давно не відповідає світовим стандартам. Останні дані стосовно ступеня зношеності основних засобів в Україні показані в таблиці 4.3.

Таблиця 4.3

**Вартість основних засобів в Україні у 2000–2012 роках
та ступінь їх зношеності ***

	У фактичних цінах на кінець року, млн грн		Ступінь зношеності, у %
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	
2000	828822	466448	43,7
2001	915477	503278	45,0
2002	964814	512235	47,2
2003	1026163	538837	48,0
2004	1141069	587453	49,3
2005	1276201	661565	49,0
2006	1568890	774503	51,5
2007	2047364	993346	52,6
2008	3149627	1251178	61,2
2009	3903714	1597416	60,0
2010	6648861	1731296	74,9
2011	7396952	1780059	75,9
2012	9148017	2135987	76,7

* Розраховано за: [270]

Відповідно зменшується показник придатності основних засобів функціонувати в умовах індустріальної економіки, що викликає збільшення витрат часу та інших ресурсів на ремонтні роботи і зменшення продуктивності праці. Це вкупі збільшує вартість виробництва продукції та її ціну. Низька придатність основних засобів свідчить про невідповідний сучасним умовам конкуренції потенціал успішної роботи в умовах інноваційної моделі: інноваційна діяльність вимагає швидких дій з оновлення технічної бази України в цілому та зокрема її промислового сектору.

Зниження рівня придатності основних засобів українських підприємств продемонстровано на рис. 4.4.

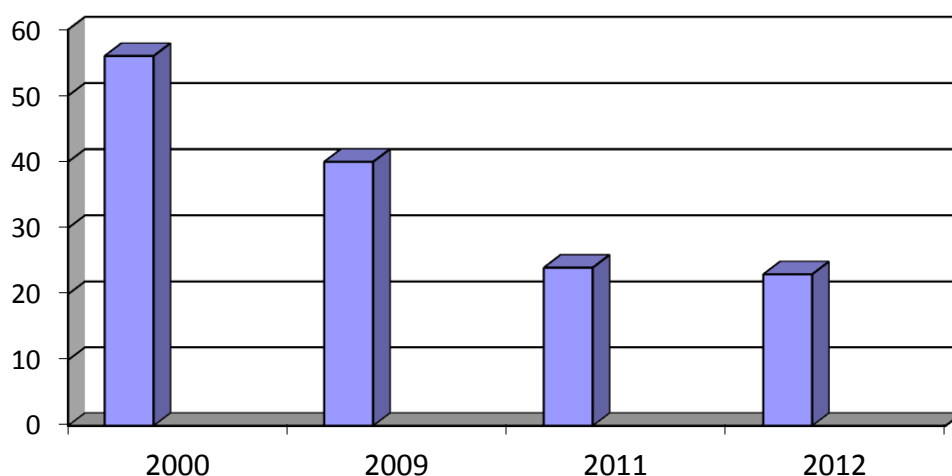


Рис. 4.4. Рівень придатності основних засобів українських підприємств у 2000, 2009–2012 роках, % [270]

Дані рис. 4.4 свідчать про те, що рівень придатності основних засобів за період, що проаналізовано, зменшився з 56% у 2000 році до 23% у 2012 році.

Вкрай негативним явищем є те, що навіть провідні підприємства вітчизняної економіки працюють в умовах застарілої технічної бази, про що свідчать дані таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Рівень зношеності основних засобів деяких підприємств України за даними українських науковців [368]

Назва підприємства	Рівень зношеності, %
НАК «Нафтогаз України»	34,4
ПАТ «Київстар Дж Єс.Єм»	24,5
ПАТ «Металургійний комбінат ім. Ілліча»	51,8
ПАТ «Укртелеком»	47,5

Наслідком такого високого рівня матеріальної та моральної зношеності основних фондів в Україні є:

– неможливість подальшого нарощування економічних та соціальних показників розвитку країни. Низькоефективне, застаріле обладнання не дозволяє забезпечити світовий рівень продуктивності праці;

– зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції внаслідок її високої ціни, яка є результатом великих витрат на її виробництво, збільшення енергоємності та матеріалоемності виробництва;

– підвищення технологічних та екологічних ризиків. Як вже було підкреслено, застаріле обладнання є небезпечним в експлуатації і містить загрози як для працівників підприємства, так й для навколишнього середовища;

– поглиблення соціальних проблем [263].

Наступним викликом розглядається вільний рух робочої сили, який є результатом інтеграційних процесів у міжнародній економіці. Недостатній рівень матеріального заохочення, низька якість життя, відсутність належного морального стимулювання, відсутність перспектив кар'єрного росту спонукало чимале число фахівців докорінним чином змінити місце та сферу трудової діяльності.

Так, в середньому на строк від 1 місяця до 1 року на роботу закордон виїжджають понад 5 млн осіб [270]. На сьогодні до 30 % українських вчених працюють на економіку зарубіжних країн, причинами міграції яких названі [183]:

- сподівання на високі заробітки та гідний рівень матеріального добробуту – 24,8 %;
- бажання «втекти від нестатків» – 15,6 %;
- прагнення повніше реалізувати свої здібності – 15,6 %;
- надія забезпечити своїм дітям нормальні життєві перспективи – 15,3 %;
- прагнення до комфортного життя в економічно стабільному суспільстві – 15 %;
- неможливість знайти роботу за фахом – 7,9 %;
- напружена політична ситуація в державі – 3,4 %;
- житлова проблема – 2,4 %.

За даними Інституту соціології НАНУ, 12% домогосподарств України мають хоча б одного члена родини, який працював або працює за кордоном [199]. Понад 80% українських студентів орієнтуються на працю за кордоном – такі вражаючі дані українсько-польського соціологічного дослідження [80].

Науковцями доведено, що рівень заробітної плати в країнах ЄС значно нижчий від рівня продуктивності праці. Розрахунки Г.Т.Кулікової свідчать: продуктивність праці в Україні становить лише 30% продуктивності праці в країнах Євросоюзу. При цьому середня заробітна плата в Україні в порівнянні з країнами ЄС становить не 30–40%, а близько 4–17 % [195]. Продуктивність праці в Україні за період з 2002 по 2012 рік збільшилася з 11 тис грн до 69 тис грн, тобто більше, ніж у 6 разів. Але якщо порівняти темпи зростання продуктивності праці і темпи зростання ВВП, можна побачити, що за вказаний вище період ВВП збільшився на 525%, а продуктивність праці – на 516,9%. Це дозволяє зробити висновок, що за останній період Україна розвивалася екстенсивним шляхом на основі залучення додаткової робочої сили.

Відтік робочої сили відбувається одночасно з ситуацією, за якої спостерігається випередження темпів зростання заробітної плати у порівнянні з темпами зростання продуктивності праці, що наведено на рис. 4.5.

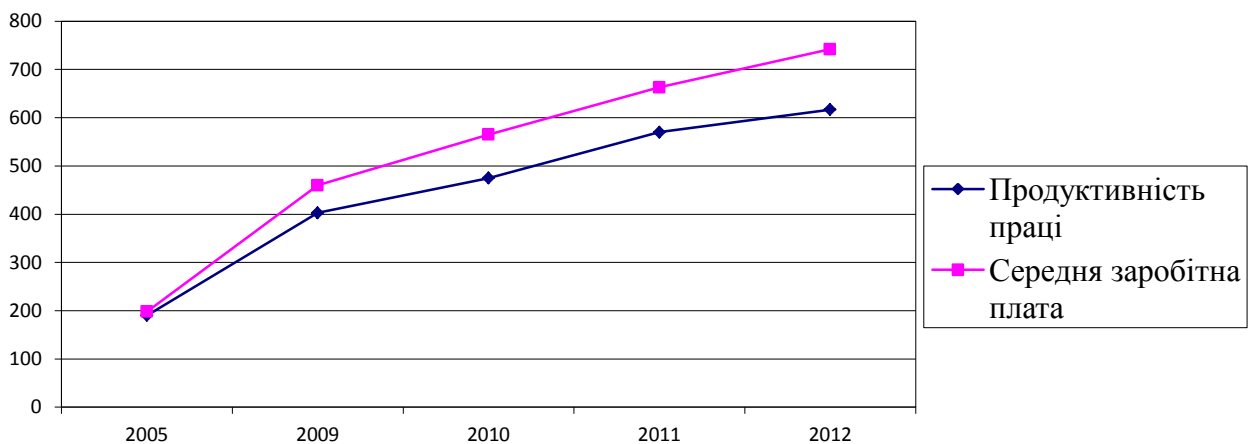


Рис. 4.5. Темпи зростання продуктивності праці та темпи зростання середньої заробітної плати у 2005, 2009–2012 роках, % до 2002 року [270]

У 2005 році темп зростання заробітної плати у порівнянні з 2002 роком становив 197,7%, а темп зростання продуктивності праці – 189,9%, тобто коефіцієнт випередження дорівнював 0,96 і був менший за одиницю, що є негативним явищем і обумовлює підвищення витратності економіки. У 2012 році темп зростання заробітної плати у порівнянні з базовим 2002 роком сягав 741,7%, а аналогічний показник продуктивності праці – 616,9%. Коефіцієнт випередження – 0,83. Це свідчить про поглиблення негативної тенденції, яка полягає у випереджувальному зростанні заробітної плати у порівнянні з продуктивністю праці. Коефіцієнти випередження представлені в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Коефіцієнти випередження темпів зростання продуктивності праці та темпів зростання середньої заробітної плати у 2005, 2009–2012 роках, % до 2002 року *

	2005	2009	2010	2011	2012
Темпи зростання продуктивності праці, % до 2002 року	189,9	402,5	475,3	570,0	616,9
Темпи зростання середньої заробітної плати, % до 2002 року	197,7	460,4	564,5	662,5	741,7
Коефіцієнт випередження	0,96	0,87	0,84	0,86	0,83

* Розраховано за: [270]

Такий стан склався в економіці України внаслідок наступних причин.

По-перше, при оцінці діяльності підприємств та національної економіки в цілому на перший план виходять показники доходу або валового продукту та інші фінансові показники, серед яких головними є прибуток, рентабельність, сума інвестицій і т. ін. При цьому саме жива праця створює додану вартість і обумовлює темпи зростання економіки, а від ефективності праці залежить конкурентоспроможність економічної системи.

По-друге, недостатня увага приділяється показнику продуктивності праці: його позначення зникло зі статистичної звітності підприємств як основної форми спостереження за рівнем розвитку національної економіки.

Крім цього, показники продуктивності праці відсутні як у національному, так й у регіональних статистичних щорічниках, що гальмує оперативність оцінки її рівня.

По-третє, недостатня методична увага до показника продуктивності праці призводить до ігнорування аналізу факторів, що впливають на рівень продуктивності праці, а це, відповідно, не дає можливості оцінити рівень використання національного потенціалу та визначити шляхи його активізації. Одночасно не досліджується причинно-наслідковий зв'язок між зростанням продуктивності праці та прибутком, а це не дозволяє визначити, за рахунок екстенсивних чи інтенсивних, внутрішніх чи зовнішніх факторів отримано зростання чи зниження прибутковості функціонування господарської системи.

І, нарешті, недостатньо використовується такий інструмент аналізу, як коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності праці у порівнянні з темпами зростання середньої заробітної плати.

З огляду на зазначене вище, продуктивність праці не виконує своєї функції як фактор росту національної економіки, а це не дозволяє оцінити вплив таких чинників, як структурні зрушення національної економіки, зміни у технічному та технологічному оснащенні, впровадження інноваційної продукції, зміни в організації виробництва та праці, трансформації у мотиваційних системах, що застосовуються на підприємствах країни.

Ігнорування ролі коефіцієнта випередження у промисловості України обумовлює недостатній для економіки, що прагне до високих темпів економічного розвитку, рівень ефективності.

Проаналізовані вище виклики мають місце в процесі дії генон-факторів розвитку національної економіки, які висвітлені в наступних підрозділах роботи.

4.2. Інноваційні фактори, їх характеристика та вплив на розвиток національної економіки

Інноваційна діяльність за логікою функціонування ринкового механізму займає панівну позицію у формуванні національних конкурентних переваг. Саме інновації не лише формують нові товари та, відповідно, нові ринки, але й виступають поштовхом для подальшої трансформації цих ринків у сфері інноваційного обігу, а це сприяє перетворенню традиційних ринкових відносин на відносини стосовно трансферу нових знань.

С.Пустовойт стверджує, що саме технології вищих економічних укладів мінімум на один порядок збільшують додану вартість на одиницю продукції, надходження до Державного бюджету та сприяють подальшому соціально-економічному розвитку країни [306], обґрунтовуючи це досвідом розвинених країн (США, Японії та Європейського Союзу), в яких зростання ВВП на 60–90 % здійснюється за рахунок інноваційного фактора [338]. В Бразилії та Індії частка національного доходу, яка формується за рахунок продажу інноваційних ресурсів, становить близько 22 % та 10 % відповідно, тобто значну частку національного доходу створено від продажу високотехнологічних товарів. В Україні ж національний дохід на 50–60 % свого обсягу формується від надходжень з продажу ресурсів [213].

Інноваційні фактори в Україні взаємодіють з науковою сферою, потенціал якої здатен генерувати проривні знання, комерційне втілення яких забезпечить нові конкурентні переваги як для окремих бізнес-одиниць, так і для країни в цілому. Особливого значення набуває сфера науки в умовах входження України у коло провідних європейських держав. В цих умовах конкурувати доведеться не лише на стадіях практичної імплементації інновацій, але й на етапах креативної діяльності та наукового обґрунтування її результатів.

Слід підкреслити, що Україні вдалося зберегти науковий потенціал навіть за умови дефіциту фінансових ресурсів, які спрямовані на науку. Так,

результати дослідження показали, що валові внутрішні витрати на НДДКР в Україні у 2009 році становили 0,86% від ВВП, у Росії – 1,25%, в Угорщині – 1,15% [208]. У 2012 році за даними UNESCO Institute for Statistics, найвищий рівень цього виду витрат у відсотках від ВВП припадає на Ізраїль – 4,4%, а Україна залишилася на рівні 2009 року з показником 0,86% [316].

Нестача фінансування гальмує дію інноваційних факторів розвитку. Дані таблиці 4.6 дають можливість відстежити основні показники, що характеризують сферу наукових та науково-технічних робіт в останні роки у порівнянні з 2005 роком.

Таблиця 4.6

Основні показники, що характеризують сферу наукових та науково-технічних робіт в Україні у 2005, 2010, 2011 та 2012 роках *

Показник	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні, тис. одиниць	63,90	52,00	52,40	53,20
Темп зростання, % до 2005 року	x	81,40	82,00	83,30
Чисельність виконавців наукових і науково-технічних робіт, осіб	105500	115596	109748	105898
Темп зростання, % до 2005 року	x	109,60	104,00	100,40
Кількість виконавців на одиницю наукових і науково-технічних робіт, осіб	1,65	2,20	2,10	1,99
Темп зростання, % до 2005 року	x	133,33	127,27	120,60

*Розраховано за: [342, с.80, 165]; [343, с.38, 171]; [345, с.38]

Дані таблиці 2.6 доводять, що результативність використання наукового потенціалу зменшується. Якщо у 2005 році було виконано 63,9 тис. одиниць наукових та науково-дослідних робіт, то у 2012 році – на 10 тис. менше. Темп зростання у 2012 році у порівнянні з показником 2005 року у даному виді діяльності становив 83,3%. Одночасно відбувається збільшення кількості зайнятих виконанням наукових та науково-технічних робіт. Так, у 2005 році цей показник становив 105,5 тис. осіб, у 2012 році – 105,9 тис. осіб. Темп зростання за даний період часу – 100,4%. Відповідно збільшується трудомісткість наукових робіт. Якщо у 2005 році на одиницю наукових та науково-технічних робіт припадало 1,65 науковця, то у 2012 році – 1,99.

Іншими словами, трудомісткість одиниці наукових та науково-дослідних робіт збільшилася на 20%.

Співвідношення темпів зростання обсягів виконаних робіт та темпів зростання чисельності зайнятих їх виконанням показана на рис. 4.6.

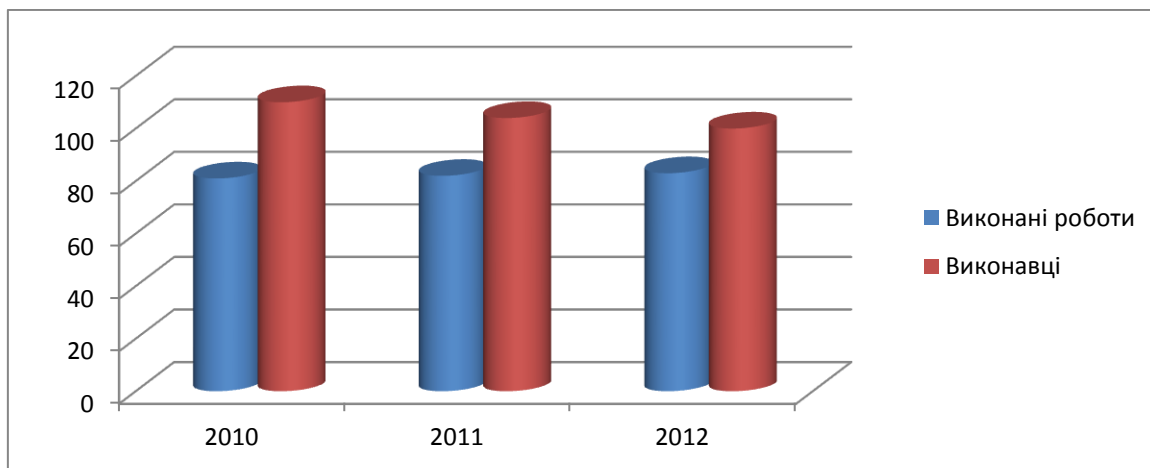


Рис. 4.6. Темпи зростання кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт та темпи зростання чисельності їх виконавців в Україні, % до 2005 року [270]

Геометрична інтерпретація темпоральності динаміки обсягів наукових та науково-технічних робіт та динаміки чисельності зайнятих їх виконанням підтверджує думку про неефективність використання наукового потенціалу України: за всі періоди аналізу темпи зростання чисельності виконавців вищі за темпи зростання результатів діяльності.

Дія інноваційних факторів розвитку національної економіки передбачає використання наявного наукового та технічного потенціалу, на базі якого визначається мейнстрім вітчизняних наукових досліджень та розробок. Так, Законом України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» окреслені пріоритетні напрями розвитку на період до 2020 р.:

- 1) фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави;

- 2) інформаційні та комунікаційні технології;
 - 3) енергетика та енергоефективність;
 - 4) раціональне природокористування;
 - 5) науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань;
- б) нові речовини і матеріали [146].

Як свідчать дані аналітичної довідки Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України, за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки у 2012 р. виконувалося 8938 робіт (86,2% від загальної кількості робіт за рахунок загального фонду держбюджету), які за напрямками бюджетного фінансування розподілено таким чином:

- фундаментальні дослідження – 52,1% робіт у загальній кількості досліджень і розробок за пріоритетними напрямками (виконувалися 11 розпорядниками);
- прикладні дослідження і розробки – 41,6%;
- ДЦНТП (Державні цільові наукові та науково-технічні програми) – 3,8%;
- розробки найважливіших новітніх технологій за державним замовленням – 0,6% (4);
- програми і проекти у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва – 1,9% .

У таблиці 4.7 наведені дані про загальний обсяг створеної науково-технічної продукції у розрізі її видів та відсоток їх впровадження у практичну діяльність.

Показники таблиці 4.7 надають експлікацію такого структурного поділу науково-технічної продукції: серед видів науково-технічної продукції за визначеними категоріями панівні позиції займають методи та теорії, загальна кількість яких сягнула 3852 одиниць, що практично утричі більше, ніж технологій, яких було створено 1321 одиницю.

Таблиця 4.7

Загальний обсяг створеної за результатами досліджень і розробок продукції у розрізі її видів із зазначенням частки аналогічної продукції, створеної і впровадженої за пріоритетами у 2012 році [312]

Вид НТП	Загальна кількість створеної НТП, од.	Частка створеної пріоритетними напрямками, %	НТП, за 3 з них впроваджено, %
Вироби	694	93,8	52,8
Технології	1321	96,4	50,8
Матеріали	537	99,3	31,0
Сорти рослин та породи тварин	307	100	4,9
Методи, теорії	3852	96,5	49,6
Інше	8310	72,2	69,5
Усього	15021	83,1	57,6

Наочно структура створеної науково-технічної продукції за видами показна на рис. 4.7.

Якщо аналізувати виконавців, то найбільша частка створеної у 2012 р. НТП належить НАНУ – 23,1% (із 2889 одиниць створеної НТП впроваджено 32,2%), МОНмолодьспорту – 22,7% (2828 та 58,4% відповідно) та НАПН – 21,8% (2721 та 96,5%) [312].

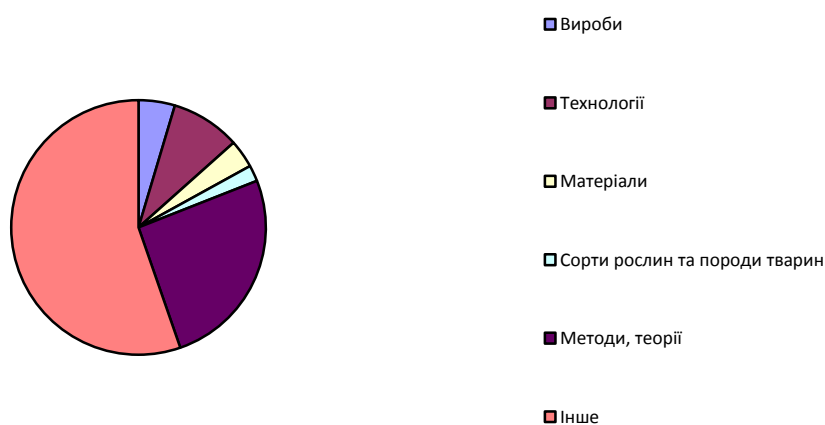


Рис. 4.7. Структура створеної у 2012 році науково-технічної продукції за видами [312]

Створення, поширення і впровадження нових продуктів, послуг, технологічних процесів на національному ринку та в межах національної інноваційної системи виступають як складова частина промислової

діяльності та реалізуються за допомоги різних форм передачі (придбання) технологій – упередметнених (у вигляді машин і обладнання) і нематеріальних (патенти, ліцензії, ноу-хау тощо). У той же час інноваційна активність підприємств стримується чисельними причинами, серед яких виділяються фінансові перешкоди, високий ступінь невизначеності результатів інноваційної діяльності та ризику, відірваність наукової бази від сфери практичної інноваційної імплантації нових знань і т. ін. Крім цього, інновації як предмет особливого виду діяльності відіграють провідну роль у вирішенні всіх проблем економічного, екологічного, соціального, культурного розвитку. Загально визнано, що розвиток і поширення нових технологій займає центральне місце у забезпеченні зростання випуску продукції та продуктивності праці, що посилює механізми реалізації імперативу ефективності як одного з основних принципів побудови національної конкурентоспроможності. Необхідність активізації чинників розвитку національної економіки в першу чергу вимагає подальшого теоретичного осмислення й вироблення економічного механізму функціонування інноваційно активних суб'єктів ринку, що буде можливим за умови оцінки стану інноваційної діяльності в Україні та визначення трендів її здійснення.

Інноваційна активність підприємств України проаналізована на основі даних, наведених в таблиці 4.8.

До 2007 року – придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій.

Таблиця 4.8

**Інноваційна активність промислових підприємств України за
напрямами проведених інновацій у 2000, 2005, 2010-2012 роках ***

	2000		2005		2010		2011		2012	
	Усього, одиниць	% до загальної кількості підприємств	Усього, одиниць	% до загальної кількості підприємств	Усього, одиниць	% до загальної кількості підприємств	Усього, одиниць	% до загальної кількості підприємств	Усього, одиниць	% до загальної кількості підприємств
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	1705	18,0	1193	11,9	1462	13,8	1679	16,2	1758	17,4
У т.ч: дослідження та розробки	436	4,6	317	3,2	307	2,9	332	3,2	304	3,0
Внутрішні НДР	-	-	-	-	224	2,1	248	2,4	214	2,1
Зовнішні НДР	-	-	-	-	124	1,2	134	1,3	134	1,3
Придбання зовнішніх знань (патенти, ліцензії ноу-хау, технології)	115	1,2	113	1,1	100	0,9	105	1,0	87	0,9
Придбання засобів виробництва	564	6,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення ¹	-	-	549	5,5	840	7,9	1062	10,3	1096	10,9
Виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва	478	5,0	378	3,8	-	-	-	-	-	-
Маркетинг, реклама	438	4,6	336	3,3	-	-	-	-	-	-

* Розраховано за: [342, с.175]; [343, с.163]

Дані таблиці 4.8 дають нам можливість визначити, що у 2012 році спостерігалось збільшення кількості інноваційно активних підприємств у порівнянні з 2000 роком. Якщо у 2000 році налічувалось 1705 інноваційно активних суб'єктів бізнесу, то у 2012 – 1758. При цьому у 2005 році відбулося скорочення кількості підприємств інноваційно спрямованих, а з 2010 року – їх стійкий приріст.

Разом з тим зазначимо, що інноваційну спрямованість країни визначає не загальна кількість інноваційно активних гравців, а їх частка у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Аналіз наведених в таблиці 4.8 показників дозволяє констатувати відсутність політики держави у сфері підтримки становлення саме інноваційно орієнтованих підприємств. Так, у 2000 році частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 18% від загальної кількості підприємств в Україні, у 2005 році – відбулося не лише абсолютне їх зниження, але й скорочення їх частки до 11,9%. У 2010 році цей індикатор починає зростати і становить 13,8%, у 2011 – 16,2%. При тому, що цей рівень залишається вкрай низьким, тенденція до зростання в абсолютній та відносній характеристиках може бути кваліфікована як початок позитивних змін.

За досліджуваний період відбулося скорочення підприємств, що здійснюють наукові розробки. Їх кількість зменшилася з 436 одиниць у 2000 році до 304 одиниць у 2012 році.

Вважаємо за важливе відмітити недостатню кількість підприємств, що придбали зовнішні знання. Так, у 2000 році їх налічувалось 115, у 2005 – 113, у 2010 – 100, у 2012 – всього лише 87.

У країнах великої сімки частка нематеріальних активів становить 30–40% від усіх активів промислових підприємств, а у наукомістких компаніях цей показник сягає 70–80% [321]. Впровадження нематеріальних активів дозволяє отримати як ринкові, так й економічні переваги. Ринкові переваги полягають у можливостях випередження конкурентів щодо виходу на нові ринки збуту. Економічні переваги виникають внаслідок отримання

додаткової доданої вартості за рахунок: впровадження більш ефективних виробництв та систем просування продукції до споживачів; більш широкого використання прав власності; впровадження сучасної метасистеми менеджменту як окремих підприємств, так й управління національною економікою в цілому.

Використання зовнішніх знань в економічному процесі дасть можливість сучасному підприємству адаптувати структуру власних активів до фінансових вимог. За рахунок збільшення частки нематеріальних активів у вартості нової продукції і послуг збільшується їх наукоємність, що має велике значення для підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг.

Впровадження зовнішніх знань протікає паралельно з впровадженням так званих «смарт»-інвестицій, що являють собою інвестиції у нові товари, технології, господарську діяльність, які приносять і нові технології менеджменту.

Частка підприємств, що здійснювали дослідження та розробки і частка підприємств, які придбали зовнішні знання, у кількості підприємств України показана на рис. 4.8.

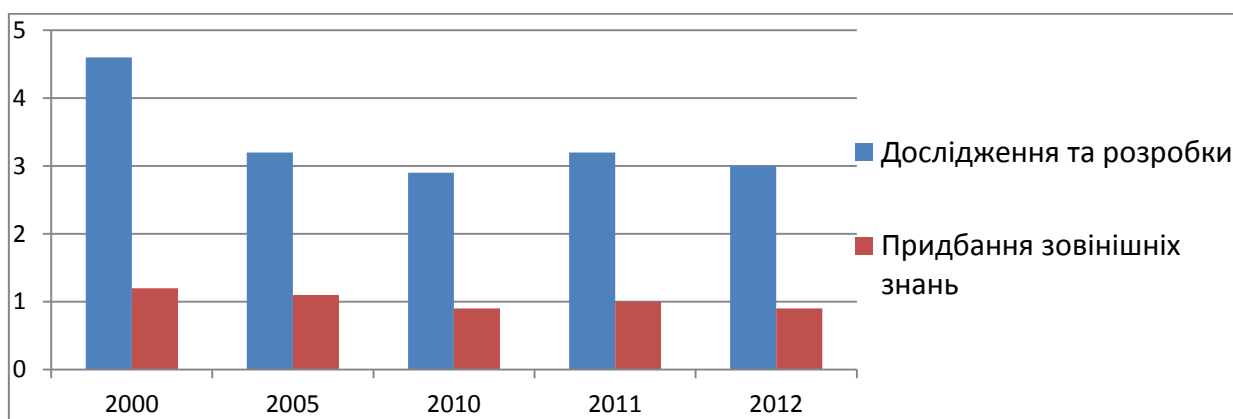


Рис. 4.8. Частка підприємств, що здійснювали дослідження та розробки, та частка підприємств, що придбали зовнішні знання, у загальній кількості підприємств України у 2000, 2005, 2010–2012 роках, % [342; 343]

Візуальне навантаження наведеної діаграми дає можливість зробити висновок, що частка підприємств, здійснюючих дослідження та розробки, та частка підприємств, що займаються придбанням патентів та ліцензій, з 2000 року має тенденцію до зменшення.

Неможливо обійти увагою і не відмітити позитивну динаміку підприємств, які придбали машини, обладнання та програмне забезпечення, що показано на рис. 4.9.

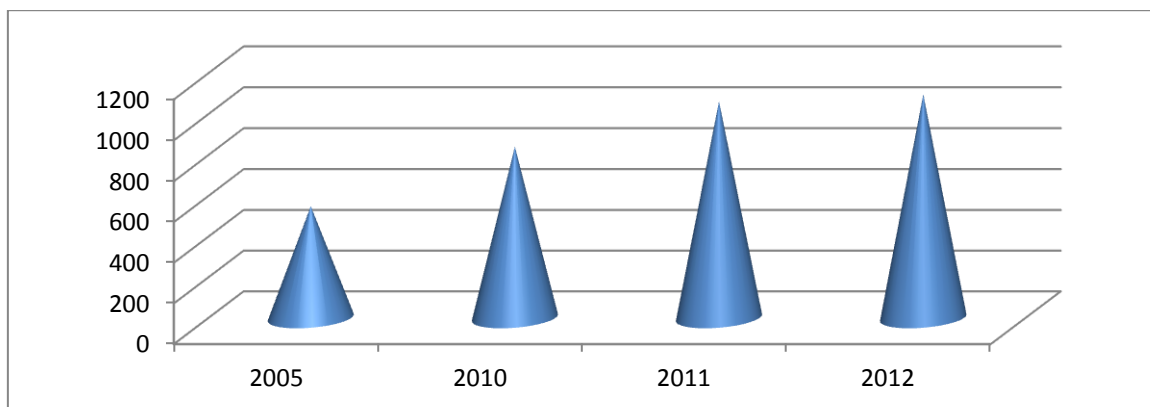


Рис. 4.9. Кількість підприємств України, що придбали машини, обладнання та програмне забезпечення у 2005, 2010–2012 роках, одиниць [342; 343]

Вельми позитивним є той факт, що поряд із загальною кількістю зростає частка таких підприємств у сукупності промислових підприємств України. Якщо у 2005 році доля підприємств, що придбали машини, обладнання та програмне забезпечення, знаходилася на рівні 5,5%, у 2012 році – вже понад 10%. З метою більш детального аналізу доцільно при проведенні статистичного обстеження відокремити підприємства, що придбали машини та обладнання, від підприємств, які придбали програмне забезпечення внаслідок необхідності більш детального вивчення інвестицій в матеріальні та нематеріальні активи.

Аналіз статистичної інформації, представлений в таблиці 4.9, дозволяє визначити, що в Україні недостатніми темпами зростає обсяг реалізації інноваційної продукції.

Таблиця 4.9

Обсяг реалізованої інноваційної продукції, кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, та загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості України у 2000–2012 роках *

Рік	Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, одиниць	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	Обсяг реалізованої продукції одним промисловим підприємством, млн грн	Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн грн	Обсяг інноваційних витрат одним промисловим підприємством, млн грн	Частка підприємств промисловості, що впроваджували інновації, %	Частка реалізації інноваційної продукції в обсязі промислової продукції, %
2000	1491	12148,3	8,1	1760,1	1,2	14,8	6,4
2001	1503	10365,4	6,9	1979,4	1,3	14,3	6,8
2002	1506	12605,7	8,4	3018,3	2,0	14,6	7,0
2003	1120	12882,1	11,5	3059,8	2,7	11,5	5,6
2004	958	18784,0	19,6	4534,6	4,7	10,0	5,8
2005	810	24995,4	30,9	5751,6	7,1	8,2	6,5
2006	999	30892,7	30,9	6160,0	6,2	10,0	6,7
2007	1186	40188,0	33,9	10821,0	9,1	11,5	6,7
2008	1160	45830,2	39,5	11994,2	10,3	10,8	5,9
2009	1180	31432,3	26,6	7949,9	6,7	10,7	4,8
2010	1217	33679,6	27,7	8045,4	6,6	11,5	3,8
2011	1327	42386,7	31,9	14333,9	10,8	12,8	3,8
2012	1371	36157,7	26,4	11480,6	8,4	13,6	3,3

* Розраховано за: [270]; [342, с.206]; [343, с.194, 219]

Як свідчать дані таблиці 4.9, кількість підприємств, що впроваджували інновації зменшилася з 1491 у 2000 році до 1371 – у 2012 році. При цьому «абсолютний рекорд» щодо кількості інноваційних підприємств зафіксовано у 2002 році – 1506, а найменша їх кількість припадає на 2005 рік – 810 одиниць. Обсяг реалізованої інноваційної продукції має тенденцію до зростання: у 2000 році – 12,1 млрд грн, у 2012 – 36,2 млрд грн.

Показовими є також результати аналізу частки підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості підприємств та частки реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції, що запропоновано на рис. 4.10.

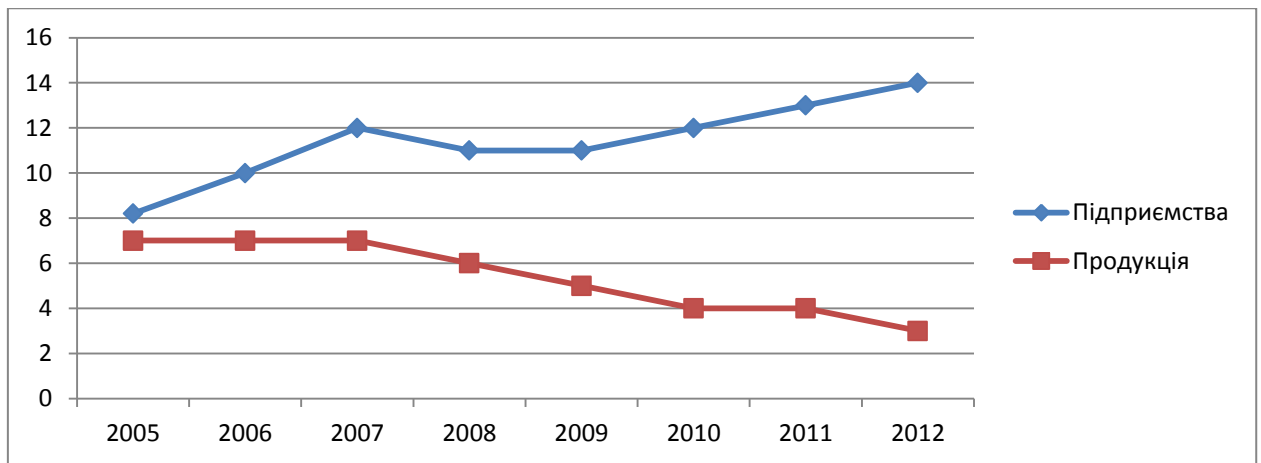


Рис. 4.10. Частка підприємств промисловості, що впроваджували інновації, у кількості підприємств та частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції України у 2005–2012 роках, % [342; 343]

Наведена на рис. 4.10 діаграма наочно підтверджує висновок про неефективність діяльності підприємств інноваційної економіки в Україні. Частка підприємств має тенденцію до зростання: у 2005 році вона складала 8,2% від загальної кількості підприємств, а у 2012 році – 13,6 %. При цьому зростання кількості підприємств має стабільний характер, що є, безумовно, позитивною тенденцією. Разом з тим частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промисловості має тенденцію до зменшення. Так, у 2005 році ця частка сягнула 6,5%, а у 2012 році – лише 3,3% від загального обсягу реалізованої промислової продукції.

Ефективність діяльності підприємств інноваційної сфери можливо також оцінити за допомоги співставлення темпів зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції та загальних інноваційних витрат у промисловості, що запропоновано розглянути на рис. 4.11.

Дані рис. 4.11 показують, що темпи зростання витрат перевищували темпи зростання обсягів реалізації продукції інноваційного характеру у 2006, 2007, 2010 та 2011 роках. У 2008, 2009 та 2012 роках темпи зростання обсягів реалізації перевищували темпи зростання інноваційних витрат у промисловості. Якщо розглянути співвідношення обсягів інноваційної продукції та інноваційних витрат у 2012 році у порівнянні з 2005 роком, то

темп зростання обсягів реалізації становить 85,4%, а темп зростання витрат – 199,6%.

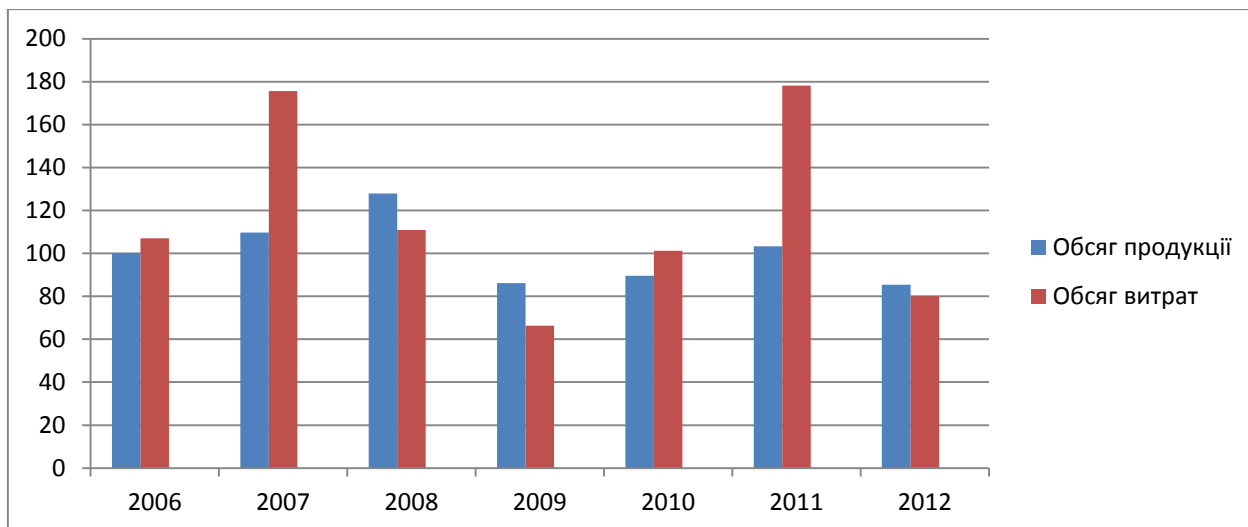


Рис. 4.11. Темпи зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції та обсягу інноваційних витрат у промисловості України у 2006–2012 роках, % до попереднього року [342; 343]

Спостерігається тенденція до зростання розмірів підприємств, залучених у інноваційну діяльність. Так, обсяг продукції, реалізованої одним підприємством у 2000 році становив 8,1 млн грн, а у 2012 році – 26,4 млн грн, тобто збільшився майже утричі. Співставлення даних відносно динаміки обсягів реалізованої інноваційної продукції, кількості підприємств та середніх обсягів реалізованої продукції одним підприємством дає можливість зробити висновок, що активізація інноваційної діяльності відбувається за ініціативи підприємств, які вже мають досвід роботи у цій сфері. У зв'язку з тим, що кількість інноваційних підприємств не збільшується, можливо припустити, що дії з боку держави для створення позитивних умов входження нових підприємств на поле інноваційної конкуренції поки що недостатні.

Про недотримання імператива ефективності свідчить аналіз даних про частку підприємств, що впроваджували інновації у складі підприємств України, та частку реалізованої інноваційної продукції в обсягах продаж, що вже було підкреслено вище і відображено на рис. 4.10.

Проблеми конвертування новацій у інновації, тобто їх комерціалізації, виникають внаслідок кількох причин.

По-перше, відмічена вікова структурна колізія вчених, які займаються наукою, спрямованою на генерування та обґрунтування інноваційних ідей. Ця колізія полягає в тому, що структура за віком показує найбільшу частку не молодих людей, а осіб старшого віку. За результатами дослідження А.Даббаха, вчений-новатор – це літня людина з фундаментальною радянською освітою, яка працювала над своїм винаходом більше десяти років і вже зневірилася реалізувати плани на його впровадження. Понад 70% всіх «інноваційних» проектів – це розробки, які починалися ще в радянські часи. Середній вік новатора в проектах у сферах енергетики, медицині і біотехнологій наближається до 60 років [111].

Другою причиною, що гальмує розвиток інновацій, є слабка підготовленість інноваційних проектів, яка спостерігається як в Україні, так і в деяких інших пострадянських країнах. Так, наприклад, за даними російських спеціалістів, така організація, як «Роснано», за три роки розглянула близько 2000 проектів, з них схвалено для отримання інвестицій трохи більше 90, а реально гроші отримали тільки 30 компаній. Через невідповідність проектної документації проекти розглядаються в середньому удвічі довше, ніж за кордоном. Відсутність у вчених знань для підготовки бізнес-плану, з одного боку, і брак коштів для залучення фахівців для складання документації – з іншого, часто гальмують проект. Наприклад, у тому ж «Роснано» вивчення та доопрацювання документації для інвестиційного проекту рідко займає менше 1 року [111]. За світовою статистикою венчурних інвестицій тільки 3-4% проектів отримують фінансування, тобто один із тридцяти.

Наступною причиною, що гальмує розвиток інновацій, є слабка інфраструктура інноваційної діяльності. Інноваційна інфраструктура — організації (установи), які сприяють здійсненню інноваційної діяльності, себто комплекс організацій (установ), що має підлеглий і допоміжний

характер, які обслуговують інновацію і забезпечують умови нормального протікання інноваційного процесу. До складу інфраструктури входять: інноваційно-технологічні центри, технологічні інкубатори, технопарки, навчально-ділові центри й інші спеціалізовані організації [150]. Значення інфраструктури підкреслено досвідом розвитку західних країн: темпоральність розвитку національної економіки залежить від широти та оптимальності побудови інноваційної інфраструктури. Досвід розвинених країн світу підтверджує, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку неминуче виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і реалізації інновацій, хто володіє найбільш ефективним механізмом інноваційної діяльності [253]. Концепція Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» містить висновок, що значною мірою ефективність державної політики з формування та розвитку інноваційної інфраструктури знижується внаслідок її безсистемності, неналежної обґрунтованості, відсутності чіткого розмежування завдань між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, нескоординованості їх діяльності, відсутності міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків. У рамках державних програм розвиток інноваційної інфраструктури не визначено як окрему проблему, їх заходи спрямовані на створення окремих інноваційних структур [304].

Цікавим також є досвід Польщі у сфері стимулювання розвитку інноваційного підприємництва, яке відбувається у таких формах: центри трансферу технології; бізнес-інкубатори, академічні, інноваційні; технологічні парки (науково-технологічні, промислово-технологічні); промислові парки.

Важливим гальмуючим моментом у діяльності інноваційних факторів є недоліки статистичного спостереження за їх станом. Юридичні особи всіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання подають форми звітності щодо інноваційної діяльності: 6-нт (ліцензії) «Звіт про

продаж ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності» (річна); 2/5-нт (термінова) «Звіт про виконання державного контракту з питань науки та технологій» (квартальна); 1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства» (річна), 2-пром (інновація) «Звіт про інноваційну активність підприємств» (квартальна, термінова) та інші. У цих звітах наводиться інформація про витрати на технологічні інновації, джерела їх фінансування, результати інноваційної діяльності, обсяг реалізованої продукції, кількість впроваджених інноваційних видів продукції та ін. Ці форми звітності складаються промисловими підприємствами, тому нині немає чіткого аналізу інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Відсутні статистичні дані щодо впровадження інновацій в АПК, що унеможливорює оцінку сучасного стану інноваційної діяльності в аграрній сфері. Крім того, складання цих форм за даними бухгалтерського обліку є проблематичним. Для оперативного управління потрібна інформація за менші часові періоди. Все це спонукає до систематизованого формування бази даних з різноманітних питань інноваційної діяльності [369].

Основними проблемами посилення інноваційної діяльності вважаємо:

- слабку децентралізацію інноваційної політики, яка за рахунок переносу акценту підтримки інноваційної діяльності на рівень регіону дозволить більш ефективно використовувати такі механізми, як регіональні науково-промислові інноваційні кластери, технопарки, інкубатори і т.п. об'єкти інноваційної інфраструктури;

- при впровадженні демократичних основ інноваційної політики розвитку національної економіки забезпечити системну, узгоджену діяльність національної інноваційної системи;

- узгодити стратегію інноваційного розвитку країни зі стратегіями розвитку регіонів, що дозволить використати синергійний ефект, ефект поєднання територіальних мотивацій регіонального економічного зростання та національного розвитку;

- ширше використовувати досвід провідних країн, які побудували конкурентоспроможну національну економіку.

Крім цього, в Україні у нерозвиненому стані знаходиться ринок інтелектуальних об'єктів. За оцінками експертів, обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щорічно зростає на 12 %, у той час, як темпи зростання світового виробництва не перевищують 5 % на рік. За прогнозами фахівців, річний обсяг ринку високотехнологічної продукції та послуг зросте за найближчі 20 років у 5 разів, а обсяг ринку паливно-енергетичних ресурсів – усього лише у 2 рази. В Україні ж експорт формується переважно за рахунок сировинних галузей, частка України на ринку високотехнологічної продукції становить приблизно 0,1 %. Наукоємність промислового виробництва в Україні, яка наприкінці 1990-х років становила близько 3 %, зараз не перевищує 1 %, що у десятки разів менше за світовий рівень [413].

Великим недоліком організації наукової та інноваційної діяльності є слабкий зв'язок університетського наукового потенціалу з потребами економіки. Це обумовлено такими причинами, як:

1. Незадовільний рівень фінансування. Фактично держава фінансує університети у частині так званих «захищених статей», серед яких виділена головним чином заробітна плата. Фінансування наукової діяльності в університетах за рахунок держави не відбувається. Університети в умовах демографічної та економічної криз також не володіють фінансовими ресурсами для відповідного фінансування наукової діяльності.

2. Відсутність зв'язку між потребами практики та темами наукових досліджень.

3. Відсутність адекватної сучасним вимогам за кількістю та якістю матеріально-технічної бази наукової діяльності.

4. Навантаження педагогічної діяльності на викладачів не дозволяє виділяти час для повноцінної наукової діяльності. Нормативно заплановано довести кількість академічних годин до 600, але не враховується необхідність

позааудиторної роботи викладача. У той же час у Польщі визначене навчальне навантаження для науково-педагогічних працівників у 120–240 академічних годин на рік [260].

5. Сучасна оплата праці науковців є вкрай незадовільною, що може бути проілюстровано даними, які наведені М.Карпенко: витрати на науку з розрахунку на одного науковця в Україні складають 2 тис. доларів США, при 195 тис. дол. у США, 172 тис. дол. у Франції, 142 тис. дол. в Японії. Відтак Україна постачає учених до Європи і США, втрачаючи величезні кошти, адже витрати на навчання фахівців, які виїхали, не компенсуються [162].

РОЗДІЛ 5

СТРАТЕГІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

5.1. Методичне обґрунтування та детермінанти формування національної інноваційної системи

Розвиток інноваційного потенціалу передбачає застосування сучасних інституційних механізмів стратегічного управління та розширення організаційних форм прояву інноваційного потенціалу в країні. Однією з таких форм виступає інноваційна система, яка підвищує ефективність інноваційної діяльності та забезпечує узгодженість, раціональність та результативність всіх стадій інноваційного процесу. Національна інноваційна система має за мету подолання обструкцій в механізмах взаємодії суб'єктів інноваційного потенціалу та його структурній композиції. При цьому доцільно враховувати головну системну проблему інноваційного розвитку України, яка визначена в проекті Стратегії інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів на 2010 – 2020 роки. Вона полягає в тому, що результативність, якість функціонування, структура креативної частини національної інноваційної системи – сектора досліджень, розробок, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки. З іншого боку, структурно відстала, технологічно низько укладна вітчизняна економіка, отримана у спадок від СРСР, а також система підприємництва, що склалася під впливом нав'язаних Україні ззовні неоліберальних реформ, залишаються вкрай несприйнятливими до сучасних досягнень науки та технологічних інновацій. Для ефективного вирішення цієї проблеми необхідно визначити вихідні позиції основних компонентів національної інноваційної системи, ступінь їх відповідності вимогам інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, виявити

слабкі сторони і перепони, що гальмують такий розвиток, а також наявні переваги і потенційні можливості щодо здійснення узгоджених системних змін [253]. Сучасні вітчизняні та закордонні фахівці з інноваційного розвитку національного господарства вирізняють два шляхи підсилення інноваційного потенціалу та забезпечення технологічного рівня розвитку країни, необхідного для активної її участі у міжнародному поділі праці та забезпеченні конкурентних переваг. В першу чергу – це шлях інноваційного прориву, який передбачає формування та активне використання фундаментальної науки, яка забезпечує можливість створення радикальних інновацій. Другим є шлях «ефективного запозичення» або імпорту інновацій, який є не тільки більш економним, але й за лагом інноваційного процесу передбачає менші витрати часу, що також підсилює дію принципу ефективності. Другий шлях обирають не тільки країни з низьким або недостатньо високим рівнем економічного розвитку. Такий шлях вибрала Японія і довела його доцільність. В країнах з високим інтелектуальним та науковим потенціалом, до яких відноситься Україна, можливо запровадження змішаного шляху, який передбачає активне генерування нових знань та імпорт інновацій. Шляхи підсилення інноваційного потенціалу показані на рис. 5.1.

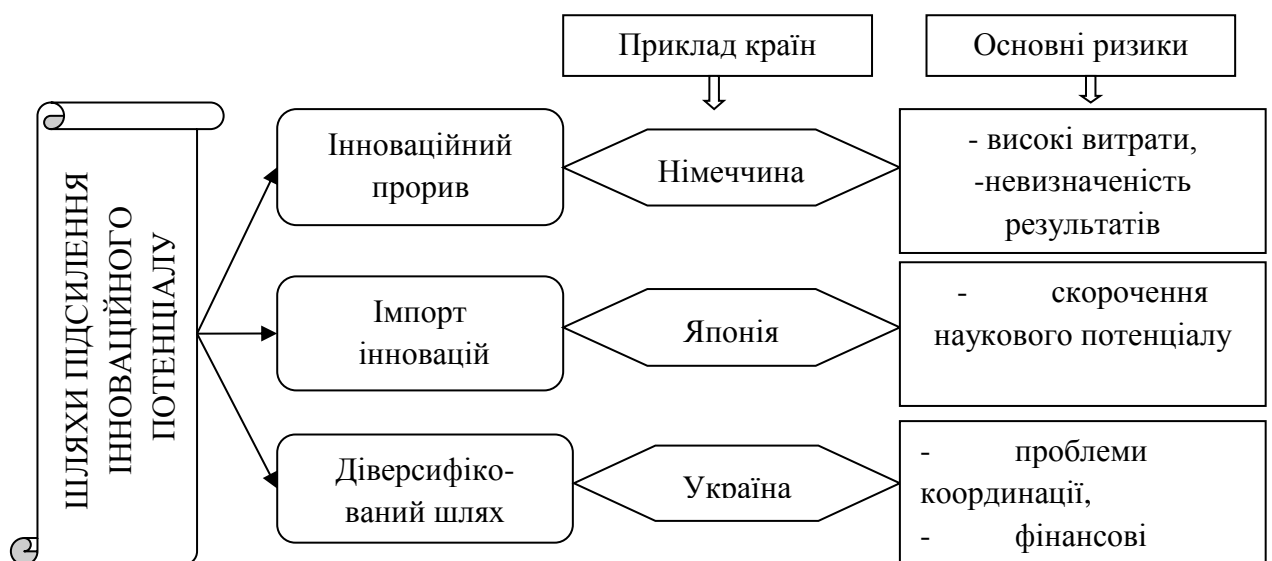


Рис. 5.1. Шляхи підсилення інноваційного потенціалу*

* Розроблено авторами

Академік РАН В. Полтерович окреслив основні причини, які обумовлюють переваги другого шляху забезпечення інноваційного розвитку країн з недостатнім інноваційним потенціалом, наприклад, Сінгапура, Гонконгу та інших, наступним чином:

1. Нові технології виробляються на основі вже існуючих, тому відсутність попередніх досліджень та розробок гальмує створення та впровадження інновацій.

2. Комплементарність технологій означає, що при використанні принципово нової технології необхідні зміни в багатьох інших об'єктах, що не під силу навіть великим потужним корпораціям. За ігнорування цієї причини фірми можуть опинитися в «пастці координації».

3. Запозичення дешевше та менш ризиковане порівняно зі створенням «принципово нового», що протирічить принципу ефективності.

4. У сфері фундаментальної науки в країнах з недостатньо високим рівнем економічного розвитку спостерігається високий рівень еміграції наукових кадрів. Це обумовлено не лише матеріальними факторами, але й організаційними, які не забезпечують необхідного рівня умов праці науковців.

5. Наявність в країні «поганих інститутів», до яких віднесено слабкий захист контрактів, наприклад, прав на інтелектуальну власність. Це призводить до скорочення планового горизонту та високих ризиків кооперації.

6. Надмірний монополізм, який заважає формуванню мотиваційних важелів та стимулів до інноваційної активності.

7. Нерозвиненість інститутів підтримки та впровадження інновацій, тобто відсутність чи слабка позиція національної інноваційної системи [291].

Впровадження диверсифікованого шляху з врахуванням вказаних вище обструкцій викликає необхідність вдосконалення інфраструктури інноваційної діяльності, яка знаходить своє відображення у формі національної інноваційної системи. Таким чином, підтверджується

висловлена у першому розділі даного дослідження думка, що однією з основних форм, за допомогою яких відбувається розвиток інноваційного потенціалу та реально реалізуються принципи стратегічного управління ним, виступає національна інноваційна система. Стратегічне управління інноваційним потенціалом зазнає фіаско за відсутності логічно організованої та структурно побудованої національної інноваційної системи. В Концепції розвитку національної інноваційної системи запропоновані два варіанта побудови НІС [180]. Перший передбачає розвиток національної інноваційної системи шляхом надання першочергової підтримки підсистемі генерації знань з метою збільшення кількості проведених наукових досліджень та розробок. При цьому відмічено, що основним недоліком є значний ризик виникнення невідповідності результатів наукових досліджень і розробок вимогам і потребам національної економіки та переорієнтації вітчизняного науково-технічного потенціалу на задоволення потреб інноваційного розвитку економік інших держав. Другий, оптимальний варіант передбачає розвиток національної інноваційної системи шляхом здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. Саме другий варіант адекватний диверсифікованому шляху розвитку інноваційного потенціалу національної економіки.

Російські науковці виділяють три стратегії формування національних інноваційних систем. В першу чергу, це стратегія шокової терапії, яка базується на кардинальній структурній зміні інститутів розвитку, що існують на даний час в країні. По-друге, це стратегія вирощування інновацій, третьою визначено стратегію проміжних інститутів. При цьому стверджується, що найбільш придатною виступає третя стратегія. Її впровадження передбачає

побудову певної інституційної послідовності, кінцевим елементом якої є НІС, що не поступається за ефективністю західним інноваційним системам [180].

З огляду на вибір стратегії інноваційного розвитку національного господарства в першу чергу враховується інноваційна чи абсорбційна здатність національної економіки. Так, при реалізації інноваційної стратегії «прориву» адекватною буде спрямованість на розвиток фундаментальної науки, при цьому використовується інноваційна здатність. Інноваційна здатність країни визначає її здатність у якості політичного та економічного організму продукувати та доводити до комерційного застосування потік нових технологій на тривалому відрізку часу [8].

При виборі стратегії модернізації за рахунок імпорту інновацій активно використовується абсорбційні здатності економіко-виробничої системи країни до впровадження новітніх технологій.

Абсорбційна здатність – це здатність визначати цінність нової зовнішньої інформації, засвоювати її та використовувати для комерційних цілей, що в комплексі показує здатність країни до запозичення технологій [180].

Абсорбційна здатність передбачає:

- імпорт нового обладнання та технологій, купівлю ліцензій та тарифну політику;
- регулювання прямих іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, правила створення спільних підприємств;
- засвоєння нових методів організації виробництва внаслідок участі у конкуренції на світових ринках;
- взаємодію з закордонними спеціалістами в процесі навчання або стажування за рубежом, спільні дослідження, запрошення закордонних науковців та викладачів для навчання на території країни;
- попередження відтоку висококваліфікованих фахівців та стимулювання повернення до країни осіб, що отримали освіту за кордоном;
- політику прямої підтримки запозичень;

- стимулювання розвитку дослідницьких відділів у великих компаніях [180].

При формуванні інноваційної системи повинні бути використані принципи системного підходу, які висвітлені у першому розділі цієї роботи. В контексті формування національної інноваційної системи принципи системності знаходять реалізацію через системні складові, які запропоновані на рис. 5.2.

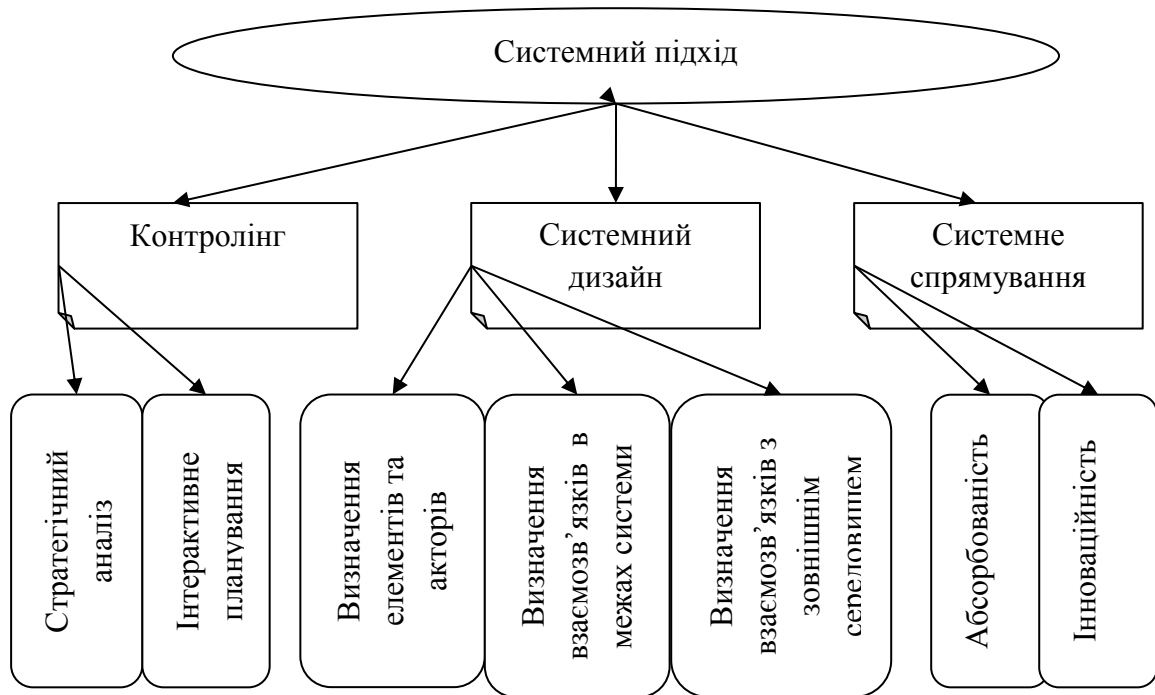


Рис. 5.2. Елементи системного підходу при формуванні національної інноваційної системи*

* Розроблено авторами

Системний підхід в першу чергу передбачає впровадження контролінгу, який являє собою функцію стратегічного управління, що об'єднує стратегічний аналіз та стратегічне планування [189].

Стратегічний аналіз на рівні національної економіки базується на методах Форсайту.

Методи Форсайту при формуванні НІС вже зарекомендували себе у світовій практиці як найбільш ефективний інструмент стратегічного управління при виборі пріоритетів у сфері науки і технологій та обґрунтуванні сценаріїв розвитку національної економіки. Серед найбільш

поширених методів виділяють сценарний, SWOT-аналіз, методи гри і т.д. Єднає методи Форсайту, за думкою Л. Федулової, те, що вони апелюють до оцінок, описів та аргументації висококваліфікованих експертів як до домінуючого джерела інформації. При цьому можуть використовувати різноманітну інформацію про об'єкт як в ретроспективному, так і перспективному ракурсах [378].

Інтерактивне планування було обґрунтоване Р. Акоффом для корпорацій [1], але з часом його принципи були застосовані на макрорівні. Інтерактивне планування включає формулювання комплексної системи взаємодіючих проблем, планування цілей розвитку соціально-економічної системи, планування необхідних для досягнення визначених цілей, ресурсів та розробку методів впровадження та контролю.

Системний дизайн являє собою моделювання національної інноваційної системи за певними параметрами її розвитку.

В процесі системного дизайну виділяються базові чинники, які обумовлюють контур НІС, формують ієрархію елементів системи, показують раціональні точки зору у взаємодії з зовнішнім середовищем і т.д. Системний дизайн передбачає ступінь регулювання національної інноваційної системи державою, її ринкову спрямованість, функціональні зв'язки між підсистемами та елементами підсистем. Системний дизайн повинен створити таку національну систему, яка забезпечить нелінійність інноваційного процесу, та активізувати принцип ефективності стратегічного управління інноваційним потенціалом.

Визначення спрямованості НІС, стратегічний аналіз та конструювання перспектив її функціонування та розвитку, дизайн системи пов'язані з рівнем врахування та дотримання таких вимог:

1. Розвиток та багатоваріантність форм й розширення «поля» інтеграції ресурсів науки, освіти, виробництва та ринкової інфраструктури.

2. Підсилення ролі держави та потенціалу національної економіки у формуванні національної інноваційної системи за стратегічними напрямками загальнодержавного значення.

3. Підвищення рівня інноваційної орієнтації інвестиційних ресурсів та інвестиційних процесів в країні.

4. Розширення активності регіонів, локальних територіально-господарських комплексів у ресурсному забезпеченні НІС.

Структурно інноваційна система складається з підсистеми, основним призначенням якої є управління НІС, та підсистеми, яка забезпечує реалізацію цілей існування НІС.

Основною функцією керуючої системи виступає регулювання діяльності та розвитку НІС. Регулювання може здійснюватися на основі таких механізмів, як політичні (забезпечення підтримки наукової спільноти, бізнесменів та регіональних громад у проведенні курсу на інноваційний розвиток, що зменшує опір організаційним змінам при реформуванні існуючих інститутів); законодавчі (формування законодавства, яке забезпечує інституційні норми взаємодії суб'єктів на інноваційному полі); фінансово-економічні (система пільг та преференцій, тарифна політика, інфляційні, кредитні важелі та ін.), загальноадміністративні (система державних закупівель, гарантій, державних послуг); організаційні (формування системи обміну знаннями на основі національних конференцій, симпозіумів, які забезпечують безпосереднє спілкування та можливості прямого обміну інформацією між різними акторами національної інноваційної системи); культурні (формування інноваційної культури на основі створення мережі, яка охоплює, з одного боку, початкову школу, з іншого – клуби політиків та бізнесменів).

Основними функціями підсистеми, в якій здійснюється виробництво нових знань та їх комерціалізація, є продукування ідей інноваційного спрямування, перетворення їх на інновації, реалізація інновацій, розповсюдження інновацій.

Під реалізацією інновацій розуміємо отримання доходу від продажу інноваційного продукту.

Під розповсюдженням мається на увазі передача інформації про основні переваги інноваційного продукту.

Схематично функції керуючої підсистеми та підсистеми виробництва інновацій запропоновані на рис.5.3.

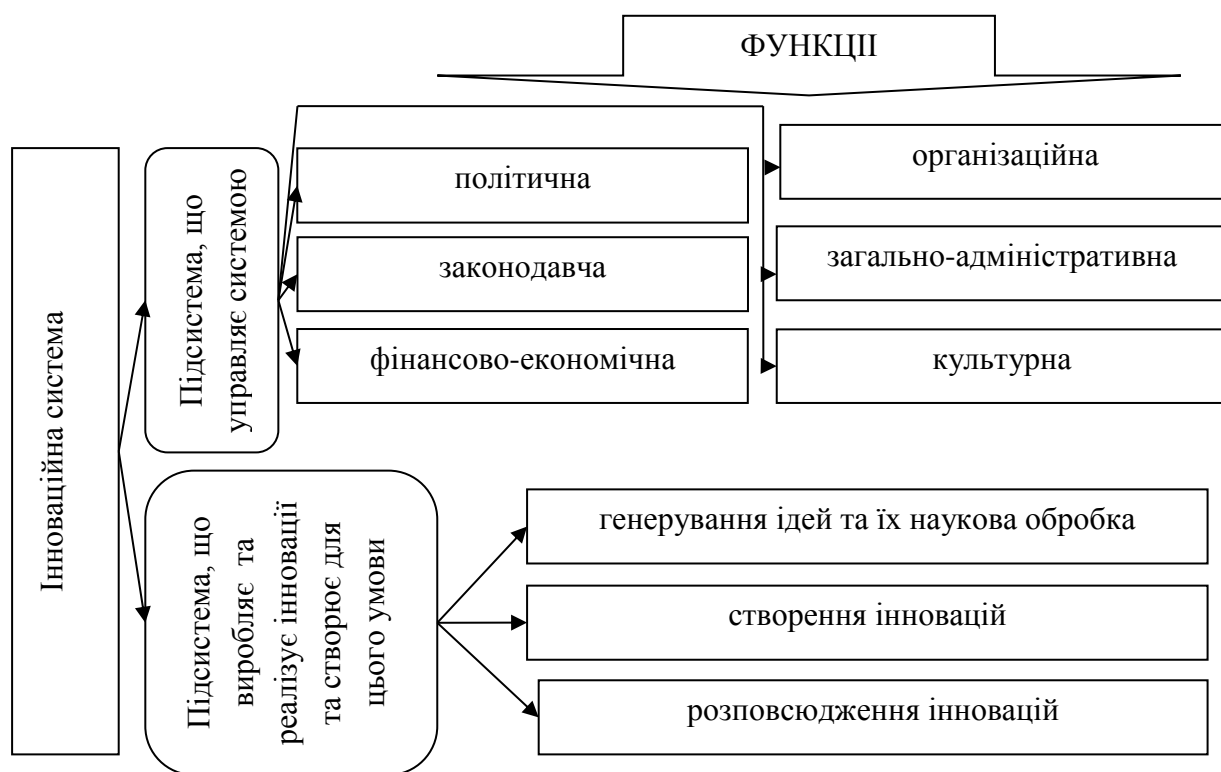


Рис. 5.3. Функції керуючої підсистеми та підсистеми виробництва і реалізації інновацій*

* Розроблено авторами

Інший ракурс структурної будови національної інноваційної системи визначено Концепцією розвитку національної інноваційної системи таким чином:

1. Підсистема державного регулювання. Ця підсистема включає законодавчі, структурні та функціональні інститути, які визначають правила та норми функціонування інноваційної сфери та забезпечують контроль за їх дотриманням.

2. Підсистема освіти та інших закладів та підприємств, які здійснюють підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів.

3. Підсистема генерації знань. Цю підсистему формують заклади, в яких проводять наукові дослідження та розробки, виконують конструкторські роботи.

4. Підсистема інноваційної інфраструктури, яка включає виробничо-технологічний блок, фінансову, інформаційно-аналітичну, експертно-консалтингову складові, а також мережу технопарків, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів та інших установ.

5. Підсистема виробництва, де випускається інноваційна продукція або надаються інноваційні послуги. Крім цього, до цієї підсистеми віднесено підприємства, які є споживачами технологічних інновацій [180].

Слід відмітити, що стосовно структури та ролі елементів НІС точки зору дослідників різні. Так, А.Корзніков підтримує застосоване в доповіді Організації економічної співпраці та розвитку (OECD) «National Innovation Systems» визначення так званих «акторів», які на відміну від інших елементів НІС відіграють провідну роль у створенні інновацій та їх виробництві [181; 13]. О. Павлючева до складу інноваційної інфраструктури як частини НІС відносить організації, які сприяють створенню та розвитку інноваційних компаній (бізнес-інкубатори, технопарки, спеціальні зони і т.д.); консалтингові організації (огляди ринків, розробка бізнес-планів, стратегій розвитку, патентні дослідження, аудит і т.д.); центри трансферу технологій; фондові біржі високих технологій [272]. Інша позиція стосовно структури НІС охоплює інститути розробки та реалізації державної політики у сфері інноваційного розвитку країни; законодавство; інститути виробництва та розповсюдження знань; інститути інфраструктурного обслуговування інноваційного процесу; організаційно-виробничі інтегровані бізнес-структури – суб'єкти інноваційного процесу [118]. І. Багрова до складу інноваційної системи відносить дві підсистеми: підсистему генерування та розповсюдження знань, підсистему інноваційної інфраструктури [40].

Національна інноваційна система складається з інноваційних систем регіонів. Існує точка зору, що НІС, котра не враховує особливостей розвитку

регіонів, стає неефективною. Проблематика інноваційних систем на регіональному рівні досліджена О. Красовською наступним чином [186; 314]. В Україні існують певні протиріччя між органами виконавчої влади в процесі реалізації інноваційної політики як на національному, так і на регіональному рівнях. Формально центральним органом виконавчої влади, який на державному рівні відповідає за реалізацію інноваційної політики є Міністерство освіти і науки України, яке є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики, зокрема у сфері інновацій та інформатизації [128]. На практиці міністерство не займається питаннями інноваційної політики, ці функції фактично виконує Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України (Держінформнауки), діяльність якого спрямовується і координується КМУ через міністра. Водночас різними аспектами інноваційної діяльності та науково-технічної політики в промисловості опікується низка департаментів Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, що призводить до певного дублювання функцій та обов'язків в інноваційній сфері. На регіональному рівні в Україні склалася аналогічна ситуація: незважаючи на те, що формально за реалізацію інноваційної політики повинні відповідати регіональні ланки Міністерства освіти і науки України, нею фактично опікуються головні управління економіки райдержадміністрацій. Якщо розглядати, наприклад, структуру Головного управління освіти і науки Закарпатської обласної державної адміністрації, можливо побачити, що у його складі немає підрозділів, які б безпосередньо опікувалися питаннями наукової та інноваційної діяльності, фактично вся робота управління сконцентрована навколо освіти. Більшість обласних програм в галузі науки та освіти також спрямовані на підтримку саме освітньої діяльності, виняток становить лише прийнята у 2011 році Програма створення наукового парку «Ужгородський національний університет». В структурі Головного управління економіки Закарпатської ОДА також немає підрозділів, які б безпосередньо опікувалися інноваційною

діяльністю, але, як свідчить аналіз діяльності цього управління, певна робота в цьому напрямі все ж ведеться. Крім того, в області відсутній регіональний підрозділ Держінформнауки (регіональний центр науки, інновацій та інформатизації), які в інших регіонах беруть активну участь в інноваційній діяльності на місцях. Аналогічні проблеми виявлені в інших регіонах України, що свідчить про слабкість стратегічного управління інноваційним потенціалом на мезорівні.

Регіональні фактори формування НІС та дизайну її моделі доповнюються широким колом національних та глобальних чинників, врахування яких дозволяє забезпечити високу ефективність системи та її саморозвиток. Фактори, які впливають на формування НІС, поділяються на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних факторів рекомендовано віднести:

- розташування країни та наявність кордонів з високорозвиненими у технологічному плані країнами. Таке розташування надає додаткові можливості, які реалізуються на основі інноваційного транскордонного співробітництва. Україна може використовувати переваги такої співпраці, наприклад, зі Словаччиною – при реалізації проектів у сфері зеленої енергетики, з Росією – у літакобудуванні, з Угорщиною – у сучасних інноваційних аграрних технологіях. Крім цього, дислокація України у центрі Європи надає можливості для її позиціонування як логістичного центру та активізації інноваційної діяльності у сфері логістики;

- наявність людського ресурсу, здатного генерувати нові знання та працювати з новітніми технологіями. Це комплексний чинник, який залежить в свою чергу від таких факторів, як стан освіти в країні, система охорони здоров'я, культурні основи нації, які сформовані протягом віків, і т.д.;

- технологічний потенціал країни (стан технічного оснащення підприємств реального сектора економіки, укомплектованість кадрами конструкторських закладів та відділень, рівень зношеності основних засобів в країні та ступінь їх оновлення). Саме цей фактор обумовлює вибір моделі

НІС з переважно абсорбційними якостями або моделі, спрямованої на «інноваційний прорив»;

- комунікаційна мережа та інформаційний потенціал країни; ступінь доступності інформації, способи обміну нею, достовірність та повнота.

До суб'єктивних факторів віднесено такі, що знаходяться у стані перманентного формування або вдосконалення і залежать певною мірою від волі та намірів людей, які формують політику держави, в тому числі інноваційну. Суб'єктивними факторами запропоновано вважати наступні:

- тенденції у законотворчій діяльності в країні; наявність законів, які адекватно регулюють та слугують стимулами для активізації інноваційної діяльності; повага до інтелектуальних прав як частини приватної власності;

- стан та перспективи розвитку інституту підприємництва. Підтримка підприємництва з боку державних органів, їх активна участь у приватно-публічних партнерствах, спрямованість на розвиток національних інноваційних кластерних утворень дозволяють консолідувати зусилля влади та бізнесу, що формує додаткові можливості підсилення інноваційного потенціалу національної економіки.

При виборі моделі інноваційної системи виділяють чинники, які впливають на НІС в залежності від місця їх виникнення. Вони поділяються на національні, міжнародні та глобальні. Національні діють в межах країни і, що головне, можуть бути тією чи іншою мірою відрегульовані. Такими чинниками визначена, в першу чергу, національна технологічна політика, її інституціональне підкріплення. Міжнародні фактори діють у сфері міжнародних технологічних відносин і передбачають обмін знаннями чи інноваційними продуктами між країнами. Міжнародні фактори піддаються керуванню кожною країною, що бере участь у техніко-технологічних відносинах, обмежено, за умов узгодження з іноземним партнером. Глобальні фактори виникають за межами країни і впливають на світові процеси, тому цю групу факторів потрібно рахувати факторами особливого ризику, керувати якими країна не має можливості. Прикладом є світові кризи, вплив

яких потрібно враховувати при формуванні системи розвитку та впровадження інновацій в країні.

Останніми дослідженнями доведено, що національні кордони в інноваційних процесах нівелюються, тому що транснаціональні корпорації розбивають ланцюг доданої вартості на окремі функції і розміщують їх там, де знаходять локальні переваги. Це висуває завдання для регіональних адміністрацій адаптувати глобальні стратегії компаній шляхом створення на власній території умов для підтримки та формування спеціальних організацій та інститутів, що робить регіон привабливим для іноземних інвестицій та дозволяє утримувати компанії від переходу на інші території [248].

В процесі формування національної інноваційної системи особливого звучання набуває застосування методів каузальної індукції, які дозволяють сформувати причинно-наслідковий ланцюг успіху стратегічного управління інноваційним потенціалом на основі факторного аналізу. При проведенні факторного аналізу можливостей та загроз формування НІС в Україні доцільно звернутися до методології Світового економічного форуму з визначення Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) на основі субіндексів, які відображають дію дванадцяти факторів. Такими факторами, наприклад, є:

- група екстенсивних факторів (якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта) визначає екстенсивний тип розвитку національної економіки;
- група інтенсивних факторів (вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку) обумовлює інтенсивний тип розвитку країни;
- група інноваційних факторів (конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал) визначають інноваційний тип розвитку національної економіки.

Проведені І.Багровою та О.Черевко розрахунки Індексу глобальної конкурентоспроможності України у 2009 – 2011 роках дозволили визначити, що національна економічна система перебуває на етапі переходу від екстенсивного до інтенсивного типу розвитку [40]. Наведені результати розрахунків підтверджують пропозицію акцентувати увагу на формуванні в Україні НІС, спрямованої на імпорт за зразком Гонконгу, Сінгапура та Японії.

Фактори, що забезпечують функціонування національної інноваційної системи, також поділяються на визначальні та поточні. Якщо останні діють у поточному періоді і впливають на оперативне управління, визначальні фактори пов'язані з забезпеченням довгострокової життєздатності НІС. Ці фактори набувають форми стратегічних детермінант.

Стратегічні детермінанти національної інноваційної системи – це визначальні фактори довготривалого функціонування та саморозвитку національної інноваційної системи, які виявлені в процесі стратегічного аналізу, визначають стратегічну спрямованість національної інноваційної системи, дизайн її моделі, компонентну будову та основні функціональні зв'язки як в межах системи, так і з зовнішнім середовищем.

Детермінантами формування моделі НІС виділені: а) сектор, в межах якого головним чином буде функціонувати НІС і до якого будуть належати учасники інноваційного процесу; б) сфера впливу на НІС; в) пріоритетність стадії інноваційного процесу; г) ступінь зв'язку елементів НІС, що зайняті на певному етапі інноваційного процесу, з іноземними інноваційними системами.

Схематично вплив детермінант на побудову моделі національної інноваційної системи показаний на рис. 5.4.

При побудові моделі НІС, виходячи із запропонованої методики детермінант, обґрунтовується пріоритетність дії державного чи приватного сектора для елементів НІС на кожному з етапів інноваційного процесу, переваги державного чи ринкового впливу на складові інноваційної системи,

здатність національної економіки до генерування інновацій чи їх залучення, а також ступінь зв'язку акторів НІС з іноземними партнерами або контрагентами.

Наприклад, Л.Гурієва пропонує за основу брати модель, яка описує взаємодію елементів НІС приватного сектора та держави. Роль приватного сектора полягає у розробці технологій на основі власних досліджень та ринковому просуванні інновацій. Дії державних складових інноваційної системи спрямовані на підтримку генерування фундаментальних знань в університетах та комплексу технологій стратегічного характеру, на створення інфраструктури та сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності приватних компаній. В межах цієї основної моделі можуть бути сформовані національні особливості моделі НІС в Україні: певне співвідношення державного та приватного секторів НІС; визначальна роль та значення великого чи малого бізнесу у залученні в інноваційну діяльність; співвідношення фундаментальних, прикладних досліджень та розробок; пріоритетне спрямуванні НІС; галузева структура сфери інноваційної діяльності [110].

Проведений теоретичний аналіз та дослідження практики формування інноваційної системи в Україні дозволили виділити низку обструкцій, серед яких основними можна назвати такі:

1. Слабке обґрунтування теоретико-методологічної бази та методичних підходів до побудови національної інноваційної системи. При тому, що більшість науковців погоджується з необхідністю системного підходу до формування НІС, фактично обґрунтування реальних системних механізмів, які забезпечать саморозвиток національної інноваційної системи, відсутні. Розмитість основ формування моделі НІС. Не визначено, яка роль буде належати державі, а яку буде виконувати приватний сектор економіки. Відсутність бачення переваг моделі «прориву» чи моделі залучення закордонних інновацій.

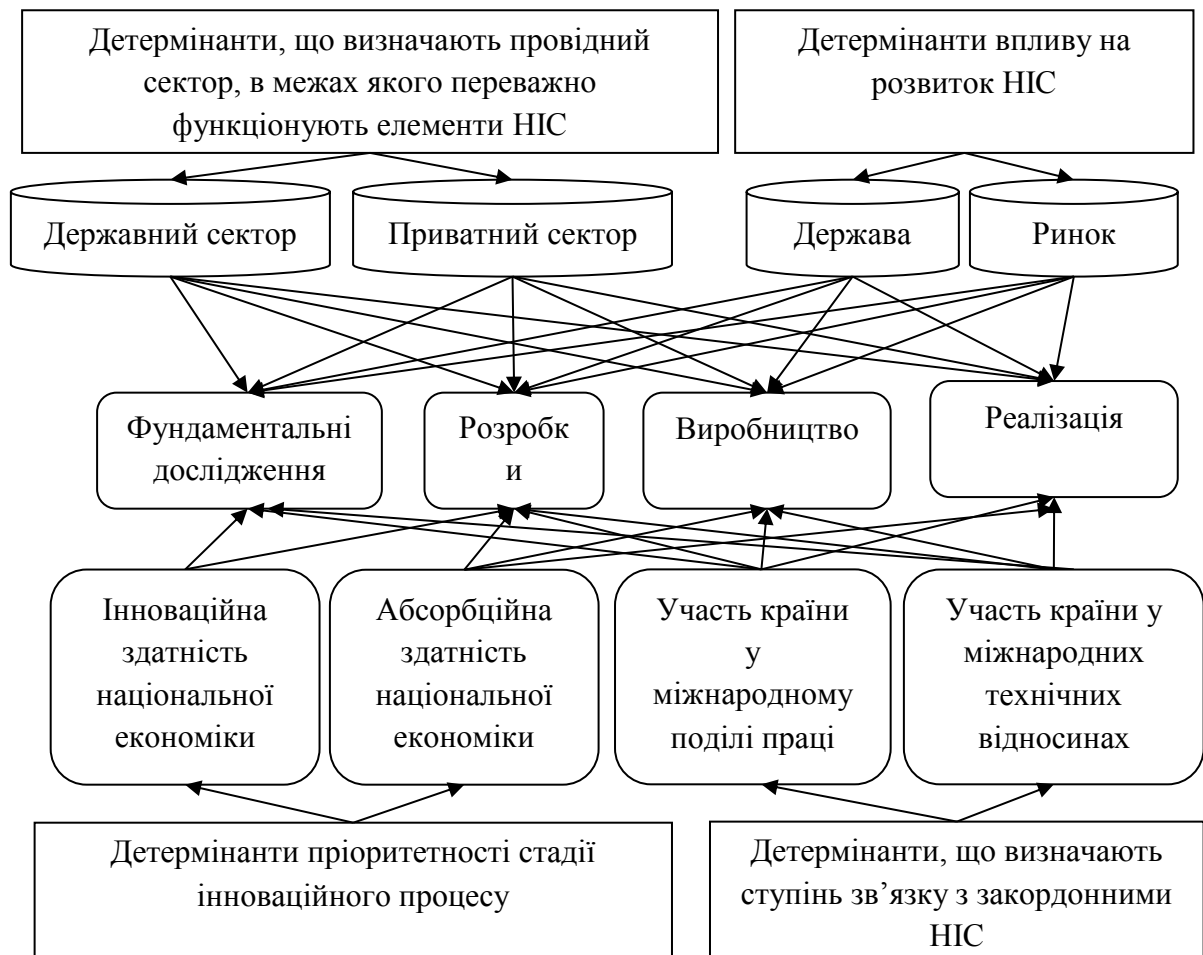


Рис. 5.4. Детермінанти формування національної інноваційної системи*

* Розроблено авторами

2. Відсутність стратегії розвитку інноваційної сфери національної економіки. Запропоновані проекти стратегій, але широкого обговорення в середовищі науковців та практиків вони не знайшли, керівництвом країни законодавчо не оформлені.

3. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури. Відсутність аналітиків, маркетологів, консультантів у сфері інноваційного підприємництва. Система освіти не спрямована на підготовку кадрів для роботи в інноваційній системі. Технічна база університетів переважно застаріла. Практика студентів носить ознайомчий характер. Зв'язок між університетами та підприємствами слабкий. Відсутність аналітичної інформації про сучасний стан установ та підприємств, які в перспективі можуть стати елементами національної інноваційної системи.

4. Відсутність попиту в належному обсязі на інноваційну продукцію. Це обумовлено, з одного боку, високою вартістю інноваційних продуктів, а з іншого – нерозвиненістю методів просування інноваційних продуктів на ринок, що в свою чергу потребує додаткових витрат на маркетинг та інформаційний супровід інноваційних продуктів.

5. Відсутність або недієздатність регіональних інноваційних систем. При цьому регіональні системи, тісно пов'язані з потребами та можливостями регіону, здатні забезпечити регіональний інноваційний процес інформаційним, інтелектуальним та організаційним потенціалом, адекватним вимогам НІС певного регіону. Відсутність або слабкість зв'язків між національною та регіональними інноваційними системами.

6. Відсутність механізмів мотивації учасників інноваційного процесу. Науковці, які присвятили свої праці проблемам мотивації, роблять акцент на високих заробітках працівників закладів [190], від яких залежить інноваційний процес, його динаміка та ефективність. Разом з тим, мотивація самих підприємств та організацій – елементів НІС – знаходиться поза увагою. Як мотивувати бізнес займатися високовитратними та високоризикованими видами діяльності? Як сформувати такі зв'язки між учасниками інноваційного процесу, які забезпечуватимуть самовдосконалення національної інноваційної системи?

7. Відсутність бачення зв'язку національної інноваційної системи з інноваційними системами провідних у технологічному плані країн.

8. Нераціональність структури національної економіки, яка гальмує розвиток інноваційної сфери. Так, в проекті Стратегії до 2020 року в умовах глобалізаційних викликів відмічено, що за умов збереження існуючої структури навіть при збільшенні ВВП на 3 – 5% у рік неможливо досягти реального розвитку, тому що при існуючій структурі кожна одиниця зростання ВВП потребує ще більш зростаючих для цього витрат [353].

Стратегічні завдання, які рекомендовано при вирішенні проблем, показані в таблиці 5.1.

Таблиця 5.1

Проблеми та стратегічні завдання, які виникають при формуванні національної інноваційної системи України*

№	Сутність проблеми	Стратегічні завдання вирішення проблеми
1.	Нерозвиненість теоретико-методологічної бази формування інноваційної системи	Створення міжвідомчої комплексної наукової групи, яка за рішенням керівництва країни обґрунтує методологію, що буде закладена в механізмах створення та функціонування НІС
2.	Відсутність затвердженої стратегії інноваційного розвитку країни	Затвердження у законодавчому порядку Стратегії інноваційного розвитку країни
3.	Відсутність інноваційної інфраструктури, слабе її кадрове забезпечення	Формування інституційного середовища інноваційної системи. Переорієнтація системи освіти на підготовку кадрів для інноваційної системи
4.	Відсутність попиту на інноваційну продукцію	Розробка національної маркетингової програми просування інноваційної продукції. Використання цінкових механізмів управління попитом на продукцію через систему компенсацій та преференцій. Впровадження відповідної амортизаційної політики для підприємств, які впроваджують інноваційні технології та відповідну цим технологіям технічну базу
5.	Відсутність регіональних інноваційних систем	Створення регіональних інноваційних кластерів як мобілізаторів виробничої сфери та сфери генерування інновацій. Розвиток регіональних технопарків та інших елементів інноваційної інфраструктури
6.	Відсутність мотиваційних механізмів для учасників інноваційного процесу	Розробка системи пільг та преференцій для підприємств-учасників інноваційного процесу. Впровадження державних премій, стипендій для акторів інноваційних систем. Формування в суспільстві культури, в основу якої закладені такі цінності, як талант, креативність, повага суспільства до людей інноваційної праці та підприємницької активності
7.	Слабкий зв'язок з НІС провідних країн світу	Надання грантів для спільних досліджень. Проведення міжнародних науково-практичних конференцій
8.	Нераціональність структури національної економіки	Реструктуризація під бік посилення сектора виробництва готової продукції, в складі якої повинна переважати інноваційна продукція

* Розроблено авторами

Ризик інноваційної діяльності є найвищим у порівнянні з іншими видами економічної активності. Це викликає необхідність застосування таких поточних дій, які забезпечать вирішення вказаних в таблиці 3.1 стратегічних завдань.

- У сфері управління інноваційною системою:

а) формування управлінських органів інноваційної системи, діяльність яких спрямована на визначення ризикованості інноваційних проектів та формування пакету державних гарантій для інвесторів;

б) створення управлінських органів, функцією яких виступає контролінг, який передбачає проведення стратегічного аналізу інноваційних потенційних та реальних можливостей та планування інноваційних перспектив. Тут наголос доцільно поставити на методах Форсайту та індикативному плануванні, які забезпечать адекватність та реальність інноваційних цільових програм;

в) активізація регуляторних механізмів, які сприяють кластерній архітектурі інноваційної системи, забезпечують інтеграційні процеси між науковим сектором, розробками та виробничою сферою;

г) створення підсистеми національного маркетингу, яка буде сприяти поліпшенню іміджу України і залучати інвесторів у сферу інноваційної діяльності. Забезпечити створення та координацію регіональних маркетингових підсистем, що посилять підсистему національного маркетингу.

- У сфері інфраструктури національної інноваційної системи:

а) розширяти зв'язки з науковими організаціями та інноваційними компаніями західних країн як на рівні національної системи, так і на рівні її елементів. Наприклад, активізувати взаємодію між університетами України та їх можливими зарубіжними партнерами, між вітчизняними провідними компаніями та їх західними контрагентами;

б) активніше використовувати можливості транскордонного інноваційного співробітництва, які обумовлені наявністю кордонів як з країнами Євросоюзу, так і з Росією. Конкретними механізмами можуть бути транскордонні кластери, грантові важелі для впровадження інновацій на основі обміну технічною інформацією, створення спільних підприємств та ін.;

в) перебудувати систему вищої освіти в напрямі підготовки фахівців, здатних не тільки працювати з новими виробничими технологіями, але й використовувати сучасні інноваційні управлінські методики. Креативність, вміння приймати адекватні до різноманітних умов управлінські рішення, володіти методами стратегічного аналізу – такі риси повинні бути включені у коло професійних якостей випускників вищої школи. Інноваційна система країни буде функціонувати успішно за умови створення системи безперервного підвищення кваліфікації, що забезпечує не тільки підтримку професійного рівня, але й дифузію нових знань. Підготовка спеціалістів для інноваційної сфери буде сприяти зниженню ризиків кадрового портфелю в системі стратегічного управління підприємствами [190];

г) використовуючи організаційні, економічні та маркетингові механізми, створювати привабливі умови для залучення в економічний простір країни західних компаній, які працюють у сфері інноваційних технологій.

Суттєвим чинником, який сприятиме формуванню та функціонуванню інноваційної системи, виступає розвиток інноваційних міжрегіональних кластерів, діяльність яких спрямована на інтеграцію науки та бізнесу, що підвищує результативність та дієздатність інноваційного потенціалу країни.

5.2. Механізм формування інноваційних кластерів як джерела активізації інноваційного потенціалу

Важливим компонентом інноваційного потенціалу виступає організація його функціонування у формі кластера. Вважається, що кластер є винаходом 80-х років минулого сторіччя. Поняття кластера введено в науковий обіг М.Портером при висвітленні концепції ромба національних конкурентних переваг [15; 16]. Кластерна модель активізує дію факторів, які були доведені М. Портером [17], і на основі його робіт систематизовані В. Шовкалюк таким чином [413]:

1. Кластери підвищують продуктивність праці в тій місцевості, де їх створено. Цей процес відбувається внаслідок дії таких факторів: кращий доступ до робочої сили та постачальників; доступ до спеціалізованої інформації; доповнюваність продуктів, які внаслідок цього стають привабливішими для споживачів; доступ до інституцій та суспільних товарів; краща мотивація керівників, які хочуть здобути повагу місцевих колег.

2. Кластери збільшують темпи інновацій і визначають їх напрям, тому створюють фундамент для майбутнього економічного зростання. Ця перевага кластерів реалізується через такі чинники: краще бачення розуміння ринку; здатність впроваджувати швидкі зміни та достатня гнучкість; нижча ціна експерименту; тиск конкурентів.

3. Кластери стимулюють створення нових підприємств, що в свою чергу сприяє збільшенню та підсиленню кластера. Це обумовлено наступними факторами: помітніші ніші для нових підприємств; наявні необхідна сировина, комплектуючі частини та кадри; створення нового бізнесу є частиною позитивного ланцюжка зворотного зв'язку.

Інноваційний кластер – цілісна система підприємств і організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що включає в себе весь інноваційний ланцюжок від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції [413]. Т. Лисиця вважає, що інноваційний кластер – це об'єднання різних суб'єктів суспільного життя (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, громадських організацій), він дозволяє використати переваги двох способів координації економічної системи – внутрішньофірмової ієрархії та ринкового механізму, що дає можливість більш швидко і ефективно використовувати нові знання, наукові відкриття і винаходи [200]. Вказаний автор правомірно доводить, що кластер сприяє створенню особливої форми інновацій – сукупного інноваційного продукту, який є результатом діяльності мережі учасників кластера і дозволяє поєднати протилежні принципи: конкуренцію та кооперацію.

З позиції взаємодії синергетики як науки про відкриті системи та синергії як ефекту спільної дії елементів системи П. Смертенко визначає особливості функціонування кластерів наступним чином [336]: 1. Синергія є похідною самоорганізованою системою, яка передбачає наявність зв'язків між елементами останньої. 2. Якщо у фізиці самоорганізація може бути описана за допомогою математичних формул, в економіці та інноваційній діяльності вона може бути охарактеризована лише логічним чином. 3. Синергетичний розвиток може мати місце лише у відкритих системах. Тому кластер вимагає врахування наявності внутрішніх елементів, зовнішніх факторів та їх постійної взаємодії.

Особливого значення у розвитку кластерів набуває змістове наповнення кластерної політики, котра являє собою новий спосіб організації мікроекономічної політики в країні по відношенню до нових об'єктів політики – просторових та непросторових кластерів [284].

Позитивний вплив державної кластерної політики можна визначити таким чином:

1. Основною метою кластерної політики є розвиток конкурентного ринку та використання механізму конкуренції на внутрішньому ринку у формуванні національних конкурентних переваг. Кластер, поєднуючи конкуренцію з кооперацією, здатний швидко знаходити реальні та потенційні потреби ринку та його можливості, а відповідно і способи їх задоволення.

2. Кластерна політика держави серед основних завдань має спрямованість на формування умов для ефективної взаємодії гравців інноваційної сфери економіки.

3. Кластерна політика спрямована на мікроекономіку ті її агентів. За допомоги кластерної політики відбувається підвищення ефективності діяльності підприємств, що в свою чергу сприяє економному витрачання національних ресурсів або імпортованих. Якщо в першому випадку створюються умови для збереження національного багатства, у другому – економляться валютні ресурси, що своєрідним чином гальмує розвиток

іноземних виробників матеріальних ресурсів для національної економіки України і тим самим зменшує можливості економічного розвитку іноземних компаній і відповідно їх конкурентоспроможності.

4. Кластер залучає широке коло малих та середніх підприємств. Кластерна політика повинна спрямовуватись на підтримку участі малого та середнього бізнесу на основі додаткових ресурсних, організаційних та управлінських можливостей.

5. Кластер являє собою інноваційну модель взаємодії в суспільстві, формує нові форми та моделі комунікацій між бізнесом та державними органами влади. Через кластерну політику втілюється принцип партнерства і взаємодопомоги. Кластер швидше реагує на запити регіонального чи національного суспільства у доброчинності, що підкреслює також його соціальне значення.

В залежності від позиції держави та ролі у проведенні кластерної політики рекомендують застосування одного з вказаних нижче її видів [5]:

- Кластерна політика каталізатора. Держава при проведенні цієї політики обмежується організаційною функцією, яка спрямована на об'єднання потенційних учасників кластера.
- Кластерна політика підтримки. В межах цієї політики організаційна функція державних органів – доповнення функцій фінансової підтримки інфраструктурної, кадрової та освітньої складових діяльності майбутнього кластера.
- Директивна кластерна політика. За її впровадження держава доповнює свої дії підтримкою спеціальних програм розвитку регіонів через кластер.
- Інтервенціоністська кластерна політика. Це політика активного втручання в справи кластера через спільне управління останнім.

Кластерна політика, на думку І. Пилипенка, сприяє впровадженню кластерів не тільки знизу вгору, коли кластер створюється на основі прояву інтересу з боку підприємств та організацій, але й зверху вниз за ініціативи

державних чи місцевих органів влади [285]. У другому випадку реалізуються програми стимулювання регіональною чи місцевою адміністрацією, котрі отримали назву кластерних ініціатив, тобто організованої спроби збільшення темпів зростання і конкурентоспроможності кластера в певному регіоні, що залучає в кластери фірми, державу та дослідницькі центри [20].

З огляду на сутність кластерів та їх роль у розвитку інноваційного потенціалу, можливо визначити такі їх функції:

1. Економічна, яка полягає у забезпеченні більш раціонального використання ресурсів. При цьому кластер використовує механізми економії ресурсів знанневих та ресурсів часу, тобто таких видів ресурсів, які мають найвищу ціну і є вкрай обмеженими. Знаннєві ресурси знаходять більш ефективні способи використання через їх трансфер між учасниками кластера. Ресурси часу використовуються більш раціонально внаслідок скорочення часу руху інформації між учасниками кластера; збільшення рівня її транспарентності внаслідок спільних технологій її формування та використання; побудови внутрішньої мережі комунікацій.

2. Функція саморозвитку. Кластер виступає як відкрита система, яка спрямована на взаємообмін та взаємодію процесів саморозвитку з процесами розвитку інноваційного потенціалу країни. Кластер передбачає визначену кількість елементів та чітко впорядковані функціональні взаємозв'язки між ними. Синергетична функція базується, за В.Будановим, на принципах «існування» та принципах «становлення» [67]. Згідно з даним підходом до принципів існування віднесені принцип гомеостатичності та принцип ієрархічності. Групу принципів становлення формують нелінійність, нестійкість, відкритість (незамкненість), динамічна ієрархічність, спостережність.

3. Кластер виступає способом утворення резервів розвитку. Розвиток являє собою перехід системи на більш високий рівень існування та функціонування для реалізації поставленої мети. Як відкрита система кластер знаходиться у постійному процесі перетворення, тобто переходу в нову

якісну екзистенцію. Цей процес має місце під впливом зовнішніх чинників, які викликають функціональну зміну системних елементів, і також внаслідок дії внутрішніх факторів. Серед останніх можливо окреслити для прикладу наступні: кількісне зростання диференційованих елементів кластерної системи, яке може призводити до появи протиріч та конфліктів; якісні зміни учасників кластеру, що виникають під дією ендогенних факторів (кадрових перетворень, переходу до різних етапів розвитку організацій-учасників кластера, результатів реалізації стратегічних планів і т.д.); різної швидкості розвитку учасників кластера, що призводить до появи аутсайдерів, а відповідно – до необхідності їх ліквідації та усунення зі складу учасників кластера. Резерви розвитку в даній роботі визначені як засоби перешкоджання функціонуванню застарілих елементів в кластерній системі вищого порядку.

Інноваційні кластери відрізняються від «традиційних» рисами, які визначені А. Бірюковим таким чином [52]:

В межах інноваційного кластера недоцільно виділяти основну діяльність та допоміжну. Це пов'язано з тим, що продуктом інноваційного кластера виступає нове знання, і всі учасники кластера беруть участь у його виробництві.

Серед учасників інноваційного кластера відсутні будь-які представницькі організації органів державного управління внаслідок того, що механізм функціонування кластера та управління ним здійснюється на основі економічних та наукових інтересів.

Будь-який кластер є відкритою системою, але в межах інноваційного кластера встановлення господарських відносин з підприємствами поза його межами не приводить до залучення останнього в склад кластера.

Крім вказаних рис дослідження дозволило визначити такі відмінності:

1. Мета функціонування. Якщо метою традиційного кластера є підвищення ефективності його учасників і забезпечення більш високого рівня

конкурентоспроможності, метою інноваційного є створення принципово нової якості життя.

2. Механізм функціонування інноваційного кластера базується на принципах демократичності і визначається законами науки, техніки та ринку. Механізм функціонування виробничо-промислового кластера характеризується наявністю елементів бюрократичності, його структура має певну ієрархічність.

3. Ресурсна структура. Якщо основну частину витрат «традиційного» кластера, які являють собою трансформовані в процесі виробництва ресурси, складають матеріальні витрати, в умовах інноваційного кластера – це витрати, які пов'язані зі знаннями та інформацією. Вони втілені у вартості робочої сили та об'єктів інтелектуальної власності.

4. Логістична система. Основними предметами обміну між учасниками інноваційного кластера є знання, інформація, а головною складовою логістичної системи повинна стати комунікаційна система кластера. В межах виробничого кластера логістика сконцентрована на русі матеріальних цінностей та фінансових потоків.

Загальноприйнятого алгоритму формування кластерів наукова думка та практика не запропонували. Існують різні рекомендації стосовно основних стадій, які проходить процес формування кластерної організаційної структури. Так, Ю.Владимиров та В.Третьяк пропонують виділяти п'ять стадій становлення кластера [81]:

1. Агітація та мотивація потенційних учасників. На цьому етапі здійснюються ініціативи, спрямовані на допомогу бізнесовим суб'єктам з метою виявити критичну масу малих та середніх підприємств, що мають схожі проблеми, а бізнесменам – зрозуміти переваги кластерної форми організації діяльності. Рекомендовано протягом першого етапу сформувати групу прибічників формування кластера.

2. Розробка стратегії кластера. На цьому етапі розробляється стратегічний план, формулюється організаційна структура кластера.

3. Стадія пілотного проекту. Метою цього етапу є розробка технології взаємодій в межах кластера, що створюється. Пілотний проект доводить ефективність кластерної форми організації бізнесу, його можливу довготривалу життєздатність.

4. Період реалізації стратегічного проекту. На цій стадії відбувається об'єднання ресурсів, створення нових підприємств, впровадження оригінальних технологій та підготовка загального для кластера тренда.

5. Стадія саморегулювання. Ця стадія передбачає повну незалежність кластера і відсутність підтримки з боку органів влади.

Цей алгоритм містить кілька методичних помилок.

По-перше, в кластер можуть входити підприємства, які об'єднані не схожими проблемами бізнесу, а стратегічною спрямованістю, діловою ідеологією та вмінням працювати в «команді» з іншими підприємствами.

По-друге, вказані стадії характері більшою мірою для ініціативи створення кластерів «згори – вниз», тобто за ідеями керівників країни, регіонів чи галузей. За класичною методикою, кластер формується в залежності від наявності «сили тяжіння», в якості якої виступає певний діловий інтерес чи група інтересів. Тому основною функцією владних структур є забезпечення інформації, спілкування, навчання представників підприємств, в процесі чого й формується бачення можливостей та переваг кластерної інтеграції.

Крім того, на стадії функціонування недоцільно відмовлятися від підтримки державою кластерних учасників, а знайти такі форми, які забезпечують реалізацію інтересів як держави, так і приватного бізнесу. Це можливо зробити за допомогою, наприклад, приватно-державного партнерства.

Етапи формування кластерів мають багатоваріантну основу в залежності від методології, яка покладена за основу. Так, В.Буданов вважає, що процес зародження та еволюції виражається послідовністю зміни протилежних якостей, до яких віднесено хаос та порядок. Цей процес являє собою чергування станів хаосу (деструкція та зникнення структури) та порядку (самоорганізації). З огляду на це вказаним авторами виділені чотири стадії розвитку будь-якої організації, які можливо екстраполювати на процес формування кластера: етап стаціонарного впорядкованого рівноважного функціонування; етап переходу «порядок – хаос»; етап переходу «хаос – порядок», етап стаціонарного функціонування порядку [67].

Для першого етапу характерним є докластерний порядок функціонування підприємств. При створенні кластерів проходять етапи «порядок – хаос», коли можуть мати місце конфлікти між учасниками та організаційна дисгармонія, і «хаос – порядок», протягом якого будується система взаємодії та взаємовідносин в межах кластера. Відповідно останній етап характерний для ефективно функціонуючого кластера.

Використовуючи викладені вище методичні рекомендації до формування національних інноваційних кластерів, доцільно їх впровадження здійснювати за наступним алгоритмом:

1. Проведення аналізу стратегічних інноваційних можливостей (інноваційного потенціалу), яким володіє певна територіальна або інша структурна одиниця.
2. Визначення конкретних інтересів держави та недержавних учасників кластера, які можуть бути узгоджені та реалізовані на основі механізмів публічно-приватного партнерства.
3. Проведення кампанії з розповсюдження інформації про переваги участі в кластері між кандидатами, що дозволить сформувати мотиваційні важелі для учасників кластера.
4. Розробити концепцію формування та функціонування кластера, на основі якої створити програму підтримки.

5. Реалізувати програму створення кластера.

При реалізації цих етапів можуть виникнути проблеми щодо створення концепції кластера. Але є можливість використати досвід вже функціонуючих в Україні або за кордоном кластерів. Так, аналіз кластерних утворень, особливо у Подільському регіоні України, дозволив вітчизняним фахівцям з кластерної політики запропонувати концепцію розвитку кластерів, яка базується на таких складових [136; 83]:

1. Ініціатива, адже, за думкою автора цієї концепції, тільки ініціативні й впливові люди з числа підприємців, урядовців, керівників навчальних чи наукових закладів здатні згуртувати, зацікавити й на ділі довести корисність кластерів для регіону чи країни в цілому.

2. Інновації – тільки нові технології в організації виробництва, збуту, адміністрування чи фінансування здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі.

3. Інформація забезпечує доступність, відкритість, обмін знаннями, створення баз даних чи ВЕБ-сторінок, що сприяє появі нових переваг в доступі до ринків сировини та матеріалів, товарів чи робочої сили.

4. Інтеграція передбачає використання нових технологій співробітництва фірм на галузевому та територіальному ринках за підтримки науки та органів влади.

5. Інтерес забезпечує основні умови життєдіяльності підприємницької або суспільної структури. В межах кластерів цей інтерес сконцентровано на економічній вигоді.

Викладена вище концепція придатна не тільки для кластерів, але й для будь-якої ділової структури. Навіть суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа в процесі господарської діяльності отримає переваги внаслідок ініціативності при впровадженні інновацій, що можливо при наявності відповідної інформації і внаслідок дії чітко визначених економічних інтересів. Крім цього, сучасний економічний світ, який характеризується високим ступенем конкуренції, вимагає участі в інтеграційних процесах не

тільки в рамках кластеру, але й в інших формах об'єднань (створення спілки підприємців; участь в роботі, наприклад, ярмарків, які виступають формою просування товарів; використання спільних каналів збуту; різноманітні об'єднання для зниження конкуренції чи формування нових ринків збуту інноваційної продукції). Прикладом переваг різноманітних об'єднань слугує боротьба за входження України до міждержавних союзів, участь в діяльності яких сприяє інноваційному розвитку національної економіки.

Враховуючи вказані недоліки в дисертаційному дослідженні запропоновано в основу концепції покласти принцип 5К:

1. Компетенція. Саме поєднання знань та повноважень забезпечують ефективність діяльності інноваційного кластера.

2. Конвергенція полягає у розвитку та об'єднанні ресурсів учасників кластеру та їх перетворенні у додаткові конкурентні переваги.

3. Консолідація ресурсів та діяльності. Інноваційний кластер створює новації, просуває їх на ринок завдяки об'єднанню зусиль підприємств та організацій, що є його учасниками. Від ступеня консолідації наукової та бізнесової діяльності залежить ефективність виробництва та реалізації інновацій, а, відповідно, конкурентоспроможність кластерних учасників.

4. Каталізація. Кластер активізує наукові, економічні та організаційні процеси на його підприємствах та в організаціях.

5. Конституція. Від щільності зв'язків між членами кластера, від устрою взаємовідносин залежить реалізація інтересів всіх сторін національного інноваційного кластера.

Перебудова економічної моделі України на основі її інноваційного розвитку передбачає наявність державної підтримки науково-виробничих кластерів за наступними напрямками, визначеними у науковому звіті Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва (рис.5.5.) [245].



Рис. 5.5. Основні напрями державної підтримки формування інноваційних кластерів [245]

У розвиток викладеної системи заходів держави стосовно кластерів в Україні в нашому дослідженні запропоновані напрями діяльності держави щодо впровадження національних інноваційних кластерів, які показні в таблиці 5.2.

Створення національних інноваційних кластерів буде мати більшу економічну та соціальну ефективність при застосуванні механізмів публічно-приватного партнерства (ППП), яке за визначенням ООН, є формою організації бізнесу між державною та приватною сторонами, яка дозволяє реалізувати суспільно значущі проекти у різних сферах інфраструктури більш ефективним шляхом, ніж можна досягти ймовірними партнерами поодиночі, та передбачає спільне інвестування матеріальних і нематеріальних активів. Економічна ефективність виражається в дії синергійного ефекту, що впливає вже з наведеного вище визначення ООН. Це означає, що спільні дії приватного підприємства та публічної структури забезпечать більшу віддачу від використання майна у порівнянні з індивідуальною діяльністю.

Таблиця 5.2

Заходи щодо впровадження національних інноваційних кластерів *

Заходи	Мета
1. Розробка пріоритетів національної політики з розвитку кластерних мереж, в тому числі інноваційних	Формування інституціональних механізмів розвитку інноваційної економіки
2. Формування національної інноваційної інфраструктури	Створення умов, які забезпечать ефективне функціонування інноваційного потенціалу національної економіки
3. Переорієнтація вищої освіти на підготовку фахівців з інноваційних технологій (виробничих, управлінських, маркетингових, фінансових та інших)	Підготовка кадрового потенціалу для інноваційних галузей національного господарства, збільшення людського капіталу у інноваційних сферах життєдіяльності країни
4. Розробка та впровадження програм з формування основних складових національної інноваційної культури	Формування менталітету нації, який буде характеризуватися спрямованістю на креативність та новації, що в свою чергу буде сприяти утворенню нового стилю життя
5. Розробка та впровадження національної програми інтеграції науки, вищої школи та практики	Зниження бар'єрів в процесах комерціалізації інновацій

* Розроблено авторами

Додаткова економічна ефективність приводить до появи додаткового економічного ефекту. Так, внаслідок партнерських зусиль будуть додатково створені робочі місця, збільшиться база оподаткування та загальна сума надходжень до бюджету, національний ринок наповниться додатково товарами, що вплине на їх ціну, і відповідно дозволить задовольнити попит населення.

Дані світового банку свідчать, що протягом 1990 – 2009 років обсяги інвестицій приватного бізнесу у складі ППП в країнах, що розвиваються, становили 1,5 трл дол. США. Лідерами у структурі приватного фінансування інфраструктурних проектів названі Бразилія (17,8% загального підсумку), Індія (10,5%), Китай (7,4%), Мексика (6,4%), Російська Федерація (5,8%) [393]. Відмічені країни мали високі темпи економічного розвитку, підприємницький сектор знаходився на підйомі, а державні фінанси не мали гострих обструкцій формування та функціонування. Це говорить про можливість застосування ППП в якості ділового інструментарію не лише в кризових економіках, але й таких, які мають високі темпи розвитку. Разом з

тим основними причинами поширення ППП у світовій практиці виділені: невідповідність виробничої та соціальної інфраструктури сучасним потребам економіки; обмежені певною мірою державні ресурси фінансування інфраструктурних проектів; більші можливості досягнення стратегічних цілей розвитку та побудови національної конкурентоспроможності шляхом кооперації зусиль бізнесу, держави та суспільства; стимулювання інноваційної активності в країні через підсилення конкуренції та конкурентного середовища.

Основним завданням публічно-приватного партнерства виступає більш ефективно залучення та використання фінансових ресурсів у пріоритетних сферах розвитку.

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» сферами застосування механізмів ППП окреслені:

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;
- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;
- будівництво та(або) експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;
- машинобудування;
- збір, очищення та розподілення води;
- охорона здоров'я;
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- оброблення відходів;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю.

Сучасними спеціалістами з питань державно-приватних партнерств пропонується поповнити перелік сфер їх застосування, що дозволить поширити ефекти на інші види діяльності.

Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами в Україні пропонує такі проекти, як «Дунайський коридор», «Енергія природи», «Відкритий світ» та інші проводити за участі як державного сектора, так і підприємницьких структур. При цьому слід відмітити, що досвід російських ППП доводить встановлену практикою приблизну структуру інвестицій у ППП: частка державних інвестицій в інфраструктурних проектах сягає 40%, в соціальних – 65% від загальної суми капітальних вкладень [293]. Внаслідок достатньо скрутної ситуації у фінансовій сфері України доцільно більшою мірою залучати приватні інвестиції. Це в свою чергу потребує створення системи преференцій для приватних учасників ППП у вигляді державних гарантій, пільгових кредитів, зменшення податкового навантаження.

При залученні механізмів ППП у створення інноваційних кластерів, останні отримують додаткові переваги, які запропоновані на рис. 5.6.

Переваги мають два рівні. Перший – переваги учасників кластера, приватних підприємств та державних організацій, які представляють інтереси суспільства. Другий – переваги для кластера як цілісної структури, в межах якої здійснюється колаборизація державних та приватних інтересів, а відповідно і забезпечується зниження бюрократичних бар'єрів у здійсненні підприємницької діяльності. Є. Черевиков приводить наступні переваги підприємств від участі у ППП: доступ до закритих сфер економіки (транспортна інфраструктура, енергетика, зв'язок, житлово-комунальне господарство і т.д.); розширення можливостей для отримання кредитів під проект від вітчизняних та іноземних фінансових установ на основі державних гарантій; сприяння взаємодії бізнесу з органами влади (у тому числі з питань отримання ліцензій, дозволів, висновків наглядових органів і т.п.) за рахунок

участі у проєкті; підвищення статусу проєкту за рахунок участі у ньому держави; створення позитивного іміджу компанії [293].

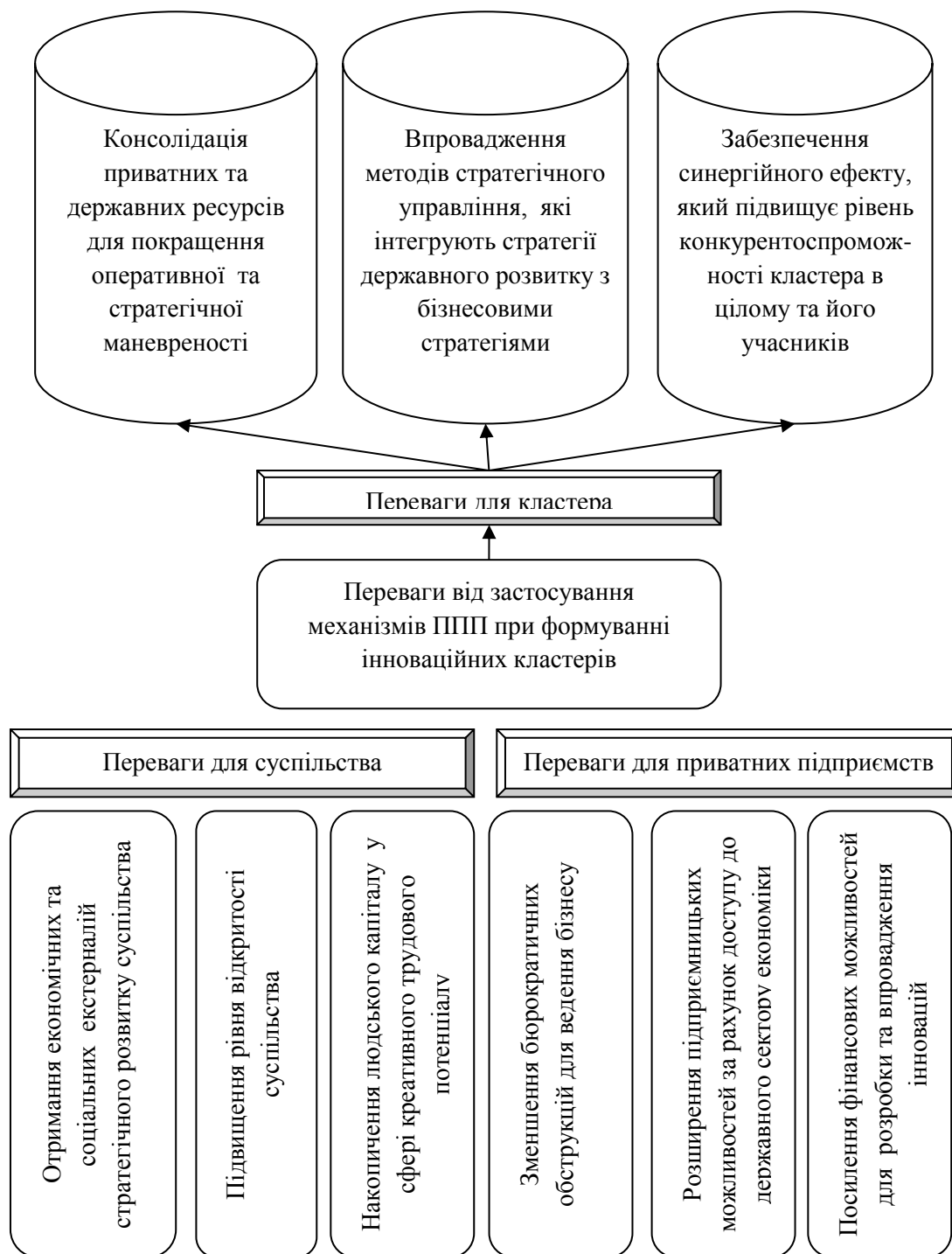


Рис. 5.6. Основні переваги формування інноваційних кластерів з використанням механізмів публічно-приватних партнерств [293]

Суспільство та його національна економіка від участі у кластері можуть отримати такі преференції, як побудова відносин взаємодії та взаємопідтримки між державними інститутами та бізнесом, що сприяє

відкритості суспільства; підвищення якості життя в регіонах, де відбувається реалізація інноваційних проектів за участі держави та бізнесу; активізація процесу накопичення людського капіталу в регіональних та національній економіках, що впливає на якість трудових ресурсів і т.д.

Кластер як організаційне утворення від консолідації державних та підприємницьких ресурсів отримує такі бенефіції, як збільшення фінансової та економічної маси ресурсів, що викликає додаткові можливості маневрування; конвергенція державного та підприємницького інноваційних потенціалів в рамках кластера; більші можливості побудови креативно-конструктивних композицій інноваційних та традиційних методів ведення кластерної справи; можливості спільних акцій з ослаблення ризиків та попередження небезпек як на макрорівні, так і на рівнях національних та міжнародних.

При цьому доцільно виділити групу переваг, які отримують всі учасники ППП. До них можливо віднести диверсифікацію ризиків інноваційних інвестицій, розподіл можливих втрат між державними та приватними гравцями на інноваційному полі; збільшення результативності вкладених ресурсів, максимізація їх віддачі; підвищення ефективності управління інноваційними проектами; обмін сучасними технологіями стратегічного управління між державними учасниками та бізнесом.

Застосування ППП при формуванні інноваційних кластерів може здійснюватися у формах, рекомендованих Світовим банком.

1. Контракти на управління та лізинг (Management and Lease Contracts), в межах яких управління здійснюється приватними юридичними особами, а власність на інвестиційні зобов'язання залишається за державою.

2. Концесії (Concessions) передбачають управління державним проектом приватною стороною з прийняттям інвестиційних ризиків на власну відповідальність.

3. Нові проекти (Greenfield Projects), здійснення яких відбувається приватним партнером чи спільно з державним підприємством протягом обумовленого терміну через такі форми:

- спорудження, лізинг, передача (BLT – Build, lease and transfer);
- спорудження, лізинг, передача (BOT – Build, operate and transfer);
- спорудження, володіння, передача (BOO – Build, own and operate);
- комерційний проект (Merchant), в межах якого приватний інвестор будує об'єкт на ринку, при цьому держава не дає гарантій повернення інвестицій;
- оренда (Rental) – держава орендує об'єкт у приватного інвестора.

4. Відчуження власності (Diversitures) здійснюється, коли приватна сторона купує частку об'єкта у держави через публічну пропозицію або приватизацію.

Національний інноваційний кластер на відміну від регіонального не обмежений територіальними рамками. Умовами, що формують інноваційний національний кластер, виступають: національна стратегія інноваційного розвитку, яка забезпечує виникнення щільності зв'язку високого ступня між підприємствами та організаціями, що розташовані в різних регіонах, але мають, наприклад, спільні ринкові інтереси в межах країни чи за ними; тривалі вертикальні чи горизонтальні коопераційні зв'язки між підприємствами та організаціями; дистанціювання розміщення виробництва та науково-дослідницьких центрів, що мають спільну сферу інноваційних продуктів. Прикладом останнього можуть слугувати медичні інноваційні кластери, коли провідні клініки визначають методики лікування, які використовуються на периферії, в локальних реабілітаційних центрах.

Проведене дослідження організації інноваційних кластерів дозволило рекомендувати в якості ядра кластера інжинірингову компанію, метою якої є формування принципово нових схем у сферах: а) організації кластера та взаємодії між його учасниками; б) визначення основних точок розвитку

кластеру на основі активізації наукового сектора, забезпечення адекватності підготовки кадрів для кластера, формування (рекомендації) моделей ділової активності бізнес-структур кластера.

Метою інжинірингової компанії у складі кластера є діагностика існуючих проблем та обґрунтування шляхів їх вирішення, що наведено у загальній схемі інжинірингу, запропонованій І.Мазуром та В. Шапіро (рис.5.7.).

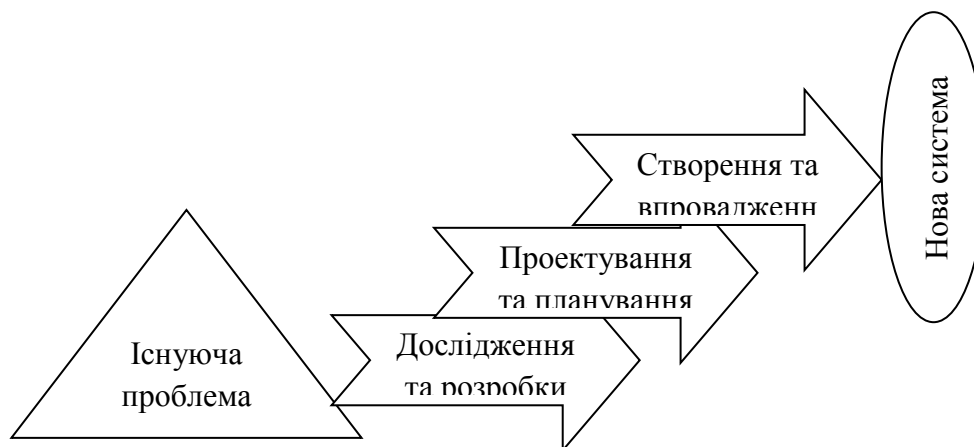


Рис. 5.7. Загальна схема інжинірингу в інноваційному національному кластері [202, с.41]

Інжинірингова компанія в своїй діяльності застосовує стратегічний організаційно-управлінський інжиніринг, який в першу чергу здійснює позиціонування підприємств кластера в залежності від віку компанії та її розміру. Для цього може бути застосована модель Грейнера, яка базується на визначенні ризикованості ситуації в момент переходу на наступну фазу розвитку. Стратегічний організаційно-управлінський інжиніринг передбачає також аналіз сильних та слабких сторін підприємств-учасників бізнесу в кореляції з загрозами та можливостями навколишнього оточення кластера, який проводиться за методикою SWOT. Важливою складовою стратегічного організаційно-управлінського інжинірингу є позиціонування підприємств кластера та кластера в цілому в системі їх конкурентоспроможності за допомогою стратегічних карт, SPACE – аналізу або матричних методів стратегічного аналізу. Друга складова діяльності інжинірингової компанії – інжиніринг організаційної структури управління кластером та моніторинг

факторів, які обумовлюють необхідність організаційних змін. Аналіз практики організації інноваційних кластерів за кордоном показує, що найбільш ефективною в інноваційних кластерах є матрична система організації, в якій окремі проекти проходять через всі сфери кластера (наукову, освітню, ділову), що запропоновано на рис.5.8.

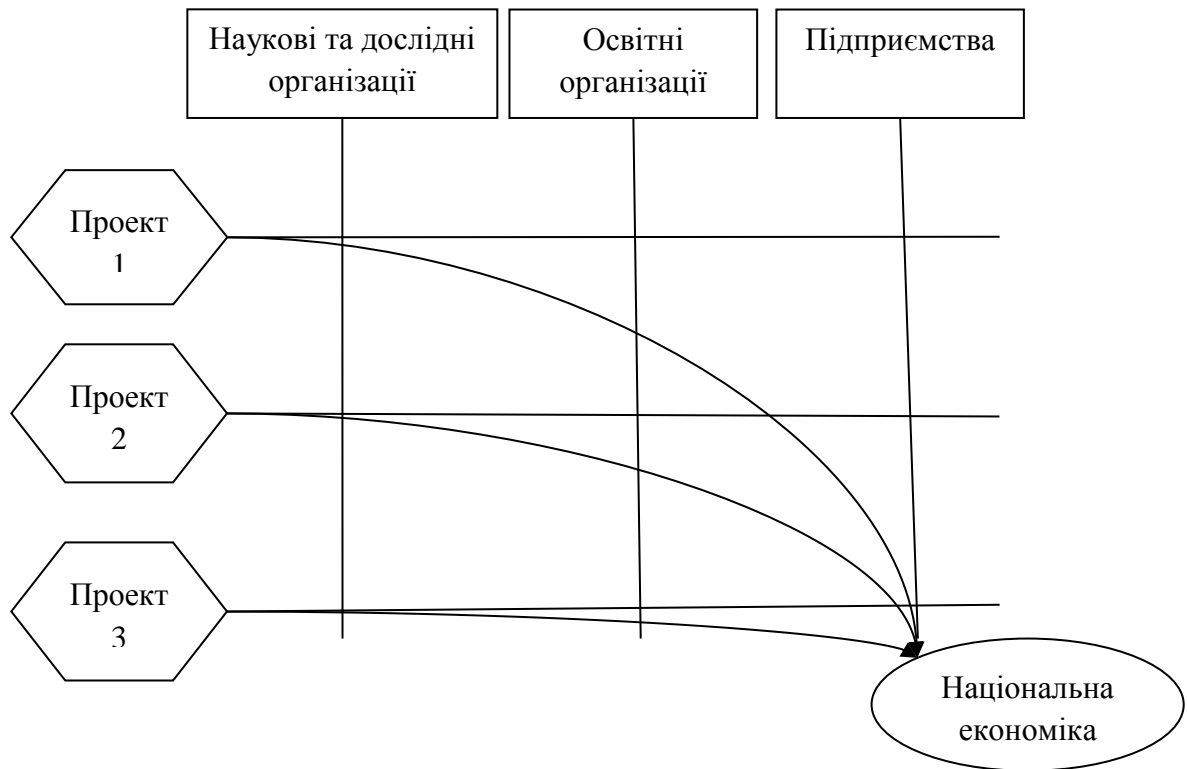


Рис. 5.8. Матрична система організації управління національним кластером*

* Розроблено авторами

Представлені вище методичні розробки дозволяють виділити такі основні складові моделі функціонування інноваційного кластера. В першу чергу виділені учасники, керівну функцію серед яких виконує інжинірингова компанія. Діяльність кластера координується як адміністративними методами, так і важелями ринкового механізму. В якості методів державної підтримки виділені економічні, організаційні, фінансові та інші. Принципи побудови кластерної організації забезпечують її ефективність та адекватність сучасним вимогам стратегічного управління інноваційним потенціалом. Модель представлена на рис. 5.9.

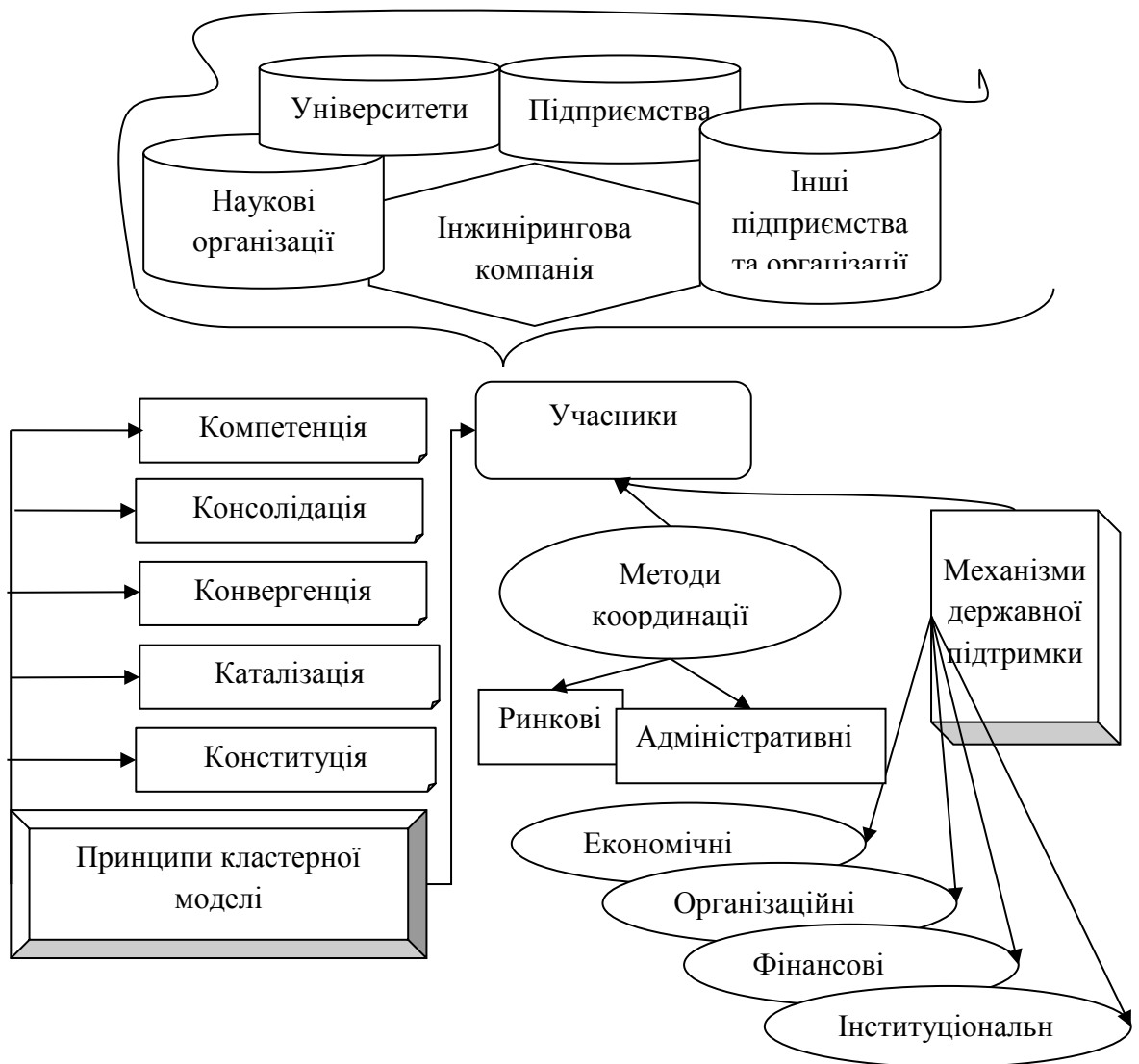


Рис. 5.9. Модель функціонування інноваційного кластера*

* Розроблено авторами

Інноваційний кластер як частина інноваційного потенціалу виступає умовою його активізації, що в свою чергу впливає на конкурентоспроможність національної економіки.

5.3. Імітаційна модель стратегічного управління інноваційним потенціалом

Побудова ефективної системи стратегічного управління інноваційним потенціалом передбачає застосування різноманітних методів, серед яких найбільш широкое застосування знаходить моделювання. Моделювання – це

метод дослідження, застосування якого передбачає побудову ідеального образу явища, яке вивчається, тобто його моделі. Сучасні науковці виділяють два види моделей, які доцільно використовувати в економічних дослідженнях: аналітичні та імітаційні моделі. До аналітичних віднесено статистичні моделі, наприклад, розроблена і викладена у другому розділі нашого дослідження стохастична модель впливу факторів на рівень розвитку інноваційного потенціалу національної економіки. До другої групи віднесені моделі, котрі застосовуються у випадку високої складності об'єкта дослідження і необхідності окреслення основних його складових та визначальних форм взаємозв'язку, що обумовлюють результат його функціонування. При побудові моделі стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки застосовано другий метод, який надає можливості експлікації його системних складових, взаємодія яких спрямована на саморозвиток інноваційного потенціалу і перехід до системи вищого порядку.

В процесі моделювання стратегічного управління інноваційним потенціалом знаходять вирішення такі завдання:

1. Виявлена структура інноваційного потенціалу національної економіки та показані форми прояву складових потенціалу і фактори його активізації.
2. Виявлені імперативи стратегічного управління інноваційним потенціалом.
3. Окреслені методичні підходи до оцінки стратегічного управління інноваційним потенціалом, які дозволяють визначити девіантність стратегічних дій.

Моделювання базується на принципах, які поділені на загальні та принципи системного підходу. Загальні принципи притаманні моделюванню економічних явищ при застосуванні будь-якої методології дослідження. Системні принципи закладаються в основу моделювання при дотриманні системного аналізу економічного явища.

Адекватність моделі буде забезпечена за умови дотримання таких загальних принципів, визначених в низці наукових досліджень [229]:

1. Принцип оптимальної простоти. Це означає, що модель повинна відображати лише основні елементи об'єкта моделювання та взаємозв'язки, які необхідні для визначення закономірностей функціонування реальної системи.

2. Принцип об'єктивності полягає у недопущенні суб'єктивізму при окресленні складових та параметрів поведінки системи, що моделюється.

3. Принцип «не нашкодити» означає, що модель повинна бути спрямована на досягнення більш високого рівня ефективності функціонування реального об'єкта при впровадженні результатів моделювання.

4. Принцип міждисциплінарності. Дотримання цього принципу забезпечує залучення в процес моделювання фахівців різних спеціальностей, які дозволять в моделі відобразити різноманітні підходи до досягнення цілі моделювання.

5. Принцип підпорядкованості функціонування моделі цілям, завданням та цінностям. Це означає, що інституціональна архітектура моделі, яка визначає норми поведінки об'єкта моделювання, буде підпорядкована загальним правилам досягнення цілей та способів їх реалізації.

6. Принцип телеології, який в якості основного фактора розвитку відкритої системи розглядає її мету [188; 191].

Принципи системного підходу [332]:

7. Цілісність, яка дозволяє розглядати систему одночасно і як єдине ціле, і як підсистему вищих рівнів.

8. Ієрархічність побудови, тобто наявність множини (принаймні двох) елементів, які розташовані на основі підпорядкування елементів нижчого рівня елементам вищого рівня. Реалізація цього принципу добре

видна на прикладі будь-якої конкретної організації, яка являє собою взаємодію двох підсистем: керуючої і керованої.

9. Структуризація, яка дозволяє аналізувати елементи системи і їх взаємозв'язки в рамках конкретної організаційної структури. Як правило, процес функціонування системи обумовлений не стільки властивостями її окремих елементів, скільки властивостями самої структури.

10. Множинність, яка дозволяє використовувати множину кібернетичних, економічних і математичних моделей для опису окремих елементів і системи в цілому.

11. Системність — властивість об'єкта володіти всіма ознаками системи.

Однією з умов успішного управління інноваційним потенціалом національної економіки виступає наявність концептуального бачення його розвитку. Основи концепції інноваційного розвитку національного господарства економіки запропоновані В. Геєцем [92], Н. Новицьким [257], В. Мікловдою [232], і в даній роботі висновки провідних науковців знайшли подальший розвиток. Конкурентоспроможність національної економіки визначається формуванням та управлінням інноваційного потенціалу на основі його наступного концептуального устрою (рис 5.10.)

1. Розробка методології випереджального розвитку національної економіки на основі підсилення її інноваційного потенціалу. Цей блок концепції є визначальним внаслідок таких причин. По-перше, саме методологія визначає ті закономірності, які існують в інноваційній економіці, принципи, на яких методологія забезпечує формування та активізацію інноваційного потенціалу. По-друге, методологія забезпечує системний характер функціонування потенціалу, формує синергійний та комплементарний ефекти взаємодії елементів системи інноваційного потенціалу. По-третє, методологія слугує вибору адекватних діючим закономірностям цілій та методів розвитку інноваційного потенціалу та управління ним. Нарешті, методологія визначає узгодженість спрямованості

функціонування інноваційного потенціалу з моделями розвитку інноваційної економіки. Тут доцільно підкреслити, що виділяють три прогресивні моделі розвитку інноваційної економіки [366]:

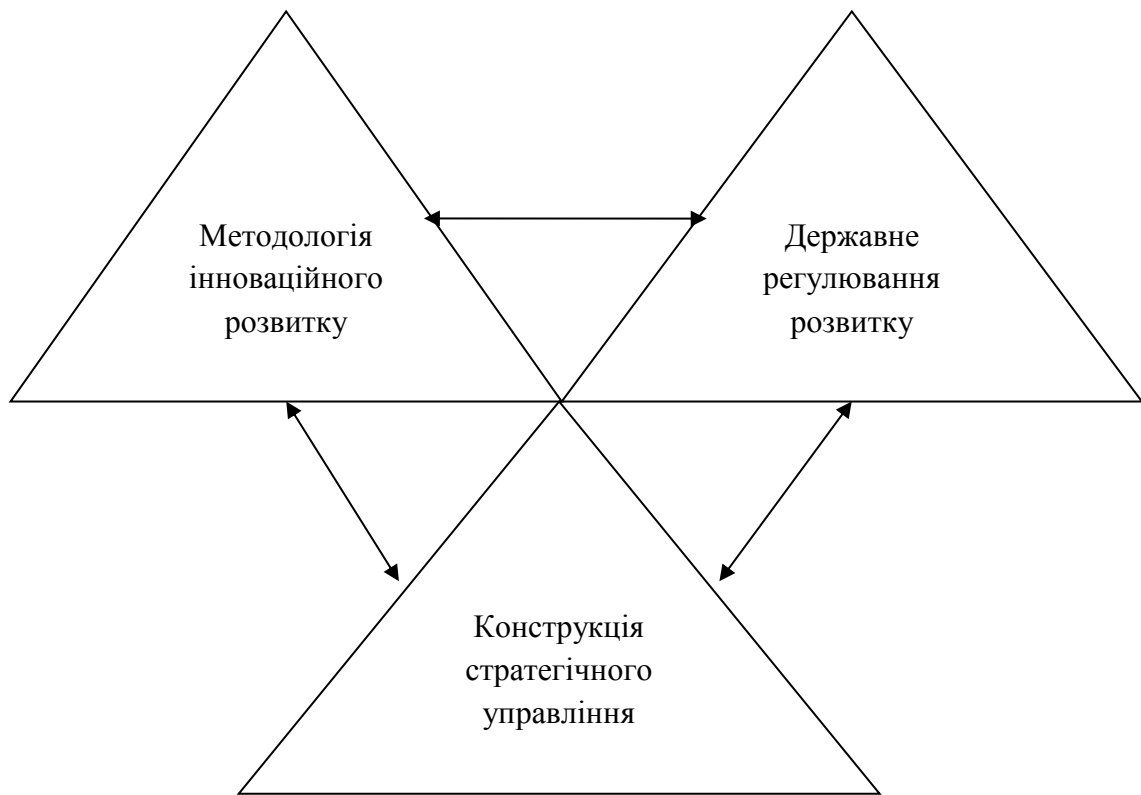


Рис. 5.10. Блоки концепції розвитку інноваційного потенціалу*

* Побудовано авторами

традиційну лінійну модель, яка фактично має такі ж стадії, як й лінійний інноваційний процес;

- інтерактивна модель за основу кладе досягнення нових технологічних укладів. В межах цієї моделі створюються сприятливі умови для генерування інноваційних ідей на всіх етапах інноваційного циклу, а їх проміжні і кінцеві результати, отримані на будь-якому етапі, можуть набувати форми товару. При цьому фундаментальні дослідження не є обов'язковим базовим етапом внаслідок того, що генерування нових знань та ідей з врахуванням зворотних зв'язків відбувається на всіх етапах інноваційного циклу. Така модель закладена в основу розвитку економік США, Англії, Франції та інших європейських країн-лідерів;

- суперактивна модель виходить з необхідності генерування перспективних напрямів дослідницької та інноваційної діяльності шостого технологічного укладу в обраних національних пріоритетах на всіх стадіях інноваційного процесу, який відбувається на макро-, мікро- та мезорівнях. В межах даної моделі проводиться активна державна підтримка росту економіки знань, накопичення інтелектуального та креативного капіталів, розвитку інституту приватно-публічного партнерства, формування інноваційних кластерів і т.д. Суперактивну модель впроваджує Японія, що надає їй можливості займати світові лідируючі позиції в інноваційній активності.

2. Наступним елементом концепції формування конкурентоспроможного інноваційного потенціалу визначено державне регулювання інноваційної діяльності в країні на основі поєднання ринкових механізмів та державних важелів цінового стимулювання виробництва інноваційної продукції, пільгового оподаткування результатів діяльності інноваційно активних підприємств, формування інституту інноваційного підприємництва, участі у приватно-публічних партнерствах, економічних стимулів і т.д. Способи державного регулювання інноваційної діяльності показані на рис. 5.11.

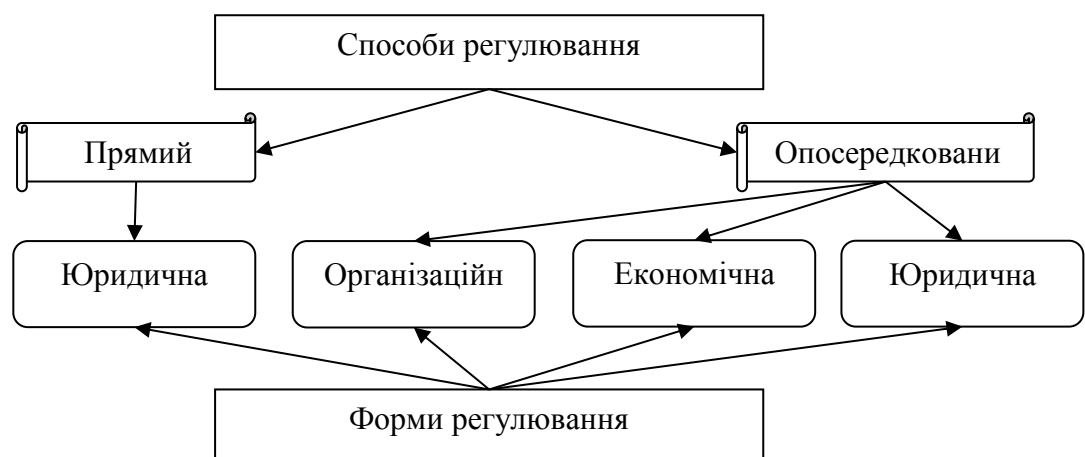


Рис. 5.11. Способи та форми державного регулювання інноваційної діяльності в Україні*

* Розроблено авторами

Юридичне регулювання інноваційної діяльності здійснюється через прийняття нормативних актів, що визначають юридичну сутність інновацій, інноваційної діяльності та інноваційного потенціалу, а також визначають правила захисту інтелектуальної власності та інституційні норми функціонування інноваційно активних підприємств.

Організаційна форма державного регулювання включає такі його види: державна підтримка національних інноваційних програм; формування інноваційної інфраструктури; підтримка у підготовці фахівців інноваційної сфери; забезпечення інноваційного потенціалу інформаційним ресурсом; підтримка інтеграційних процесів та співпраці з закордонними контрагентами українських суб'єктів інноваційної діяльності, носіїв інноваційного потенціалу.

Сукупність економічних факторів державної підтримки інноваційного потенціалу містить акції держави з розвитку ринкових відносин, відповідну фіскально-економічну та амортизаційну політику держави, забезпечення кадровим потенціалом учасників інноваційного процесу; розвиток лізингових відносин у сфері наукоємної технології та продукції; боротьбу з недобросовісною конкуренцією.

Фінансові важелі державного стимулювання інноваційного потенціалу полягають у проведенні бюджетної політики, спрямованої на інноваційний розвиток національної економіки та кредитної політики, яка відкриває доступ до низьковитратних та низькоризикованих фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

3. Наступним компонентом концепції повинно стати стратегічне управління інноваційним потенціалом, для чого побудована логіко-функціональна, системно структурована конструкція стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки. Ця ланка концепції передбачає з'ясування цілі та завдань стратегічного управління; вибір та обґрунтування стратегії розвитку інноваційного потенціалу; виділення підсистем, що функціонують на підтримку та реалізацію стратегії,

з врахуванням найбільш ефективної форми взаємозв'язків між ними, інформаційною мережею та функціональним навантаженням. Стратегічне управління інноваційним потенціалом національної економіки відрізняється від стратегічного управління іншими системами тим, що є одночасно підсистемою інноваційного потенціалу, тобто входить у його внутрішню конструкцію, але в той же час функціонує за його межами у вигляді державного регулятора інноваційної активності в країні.

У процесі стратегічного управління Л.Федулова пропонує здійснити вибір пріоритетних контурів технологій, які згруповані в такі блоки: 1) критичні – життєзабезпечуючі технології, розвиток та впровадження яких дозволяють мобілізувати наявні ресурси країни та підтримати її ідентичність через збереження продовольчої та економічної безпеки; 2) імпортозамінні технології для розвитку внутрішнього ринку і підтримки вітчизняного виробника; 3) базисні технології для розвитку локомотивних галузей та регіонів; 4) технології «широкого вжитку» як ніша для розвитку малого та середнього інноваційного підприємництва [378, с.22].

При формуванні моделі стратегічного управління особлива увага повинна приділятися саме процесам інституалізації. Це особливо важливо в інноваційній сфері. Тут спостерігається формування не тільки якісно нових потреб, але й нових професій; нових ролей як держави, так й окремих підприємницьких структур; нових цінностей у суспільстві та серед його членів; нових організаційних форм та нових правил і норм поведінки. Інституалізація в інноваційній сфері виконує так звану «функцію конструктивного знищення», коли на зміну застарілим інститутам приходять інші, які є адекватними цілям та завданням стратегічного управління. Наукові дослідження вітчизняних та закордонних вчених доводять необхідність впровадження інституціональних механізмів, які забезпечать перехід української економіки на шлях інноваційного розвитку.

В процесі інституалізації інноваційного розвитку рекомендовано враховувати аспекти, притаманні процесу інституалізації будь-якого

елемента соціального життя. До таких аспектів, відповідно до позиції Н.Осипової та її колег, відноситься наступне [268]:

1. Соціальний інститут виникає в разі появи конкретних суспільних потреб. Інститути виникають і функціонують саме для задоволення потреб. Потреба у формуванні інноваційного потенціалу і забезпеченні механізмів стратегічного управління ним викликана необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності держави. Тому виникає життєво необхідна вимога створити інновації способом життя, системною складовою національної самосвідомості. Інститут повинен сформувати конгрегацію взаємовідносин між соціальними групами, між ними та державою, між бізнесом, ринком і органами адміністративного регулювання, які перетворюють інновації на норму життя.

2. Також Н. Осипова вважає, що соціальний інститут утворюється на основі соціальних зв'язків, взаємодії та відносин конкретних осіб, соціальних груп та інших спільнот. При цьому інститут має надіндивідуальний характер, володіє власною системою якостей. Неможливо не погодитися з даним посилом, який підтверджує необхідність системного підходу до формування інституту інноваційного потенціалу. Створення системно організованого, якісного, конкурентоспроможного інноваційного потенціалу національної економіки неможливо без окреслення стратегічних цілей та способів їх досягнення.

3. Наступним важливим моментом інституалізації Н.Осипова виділяє організаційне оформлення соціального інституту. При цьому зовні соціальний інститут являє собою сукупність осіб, установ, які забезпечені певними матеріальними засобами та виконують соціальну функцію. Це доводить необхідність формування функціонально спрямованої організаційної одиниці, яка на рівні держави буде виконувати всі функції стратегічного адміністрування: від мотивації інноваційної діяльності до контролінгу.

4. Розглянуті вище моменти інституалізації дозволяють доповнити їх необхідністю усвідомлення дуалістичної ролі інституту стратегічного управління інноваційним потенціалом. З одного боку, інституційні норми інноваційного розвитку країни виступають складовою інноваційного потенціалу, а з іншого – стратегічне управління само по собі являє собою інститут з певними нормами та правилами функціонування та вдосконалення. Така риса, як інноваційність, притаманна системі стратегічного управління, забезпечує застосування адекватних вимогам часу методів, функцій, процедур. Наприклад, кризи, що охопили світову економіку, викликали необхідність впровадження методів управління за слабкими сигналами, а посилення мінливості оточення – активізацію сценарних методів стратегічного планування.

При формування інституціональної складової моделі стратегічного управління інноваційним потенціалом доцільно виділити базову стратегічну мету та магістральні цілі розвитку країни, які входять у сферу компетенції стратегічного управління. Дослідження дозволило виділити таку базову ціль, як формування національної економічної системи, яка спрямована на створення інноваційної економіки.

Для досягнення вказаної мети передбачено сприяння системи стратегічного управління інноваційним потенціалом у здійсненні таких цілей, як розвиток інституту конкуренції, розширення інституту приватної ініціативи у сфері інноваційних технологій та виробництва інноваційної продукції, які будуть сприяти активізації інноваційного підприємництва; соціально-економічна політика держави, спрямована на організаційну, фінансову, інформаційну підтримку інноваційної сфери життєдіяльності країни та налагоджену взаємодію між бізнесом та національними менеджментом; формування людського капіталу держави, який базується на принципах креативності, освіченості, високого професіоналізму.

Основним елементом системи стратегічного управління інноваційним потенціалом, який утримує конструкцію моделі, виступає стратегія його розвитку.

Стратегія соціально-економічного розвитку України, на думку Л.Федулової, базується на технологічному імперативі, який включає інноваційний, людський, економічний та демографічний імперативи, визначає теоретико-методологічні засади, ринкові механізми та інституційне середовище розвитку країни. Побудова новітнього технологічного базису соціально-економічного розвитку держави передбачає стратегію технологічної модернізації (конкурентоспроможності економіки), якій підпорядкований курс на формування нового технологічного укладу. Технологічний імператив розвитку національної економіки, який лежить в основі стратегічного курсу формування конкурентних переваг, включає технологічні знання, технології, високотехнологічне виробництво, наукоємну продукцію, технологічні активи [378, с.22].

Вибір стратегії інноваційного розвитку, яка закладається в модель, залежить від інституціонального комплексу та вектора ініціативи формування стратегії.

В залежності від ініціатора формування стратегії інноваційного розвитку В.Полтерович виділяє «стратегії згори» та стратегії, які формуються в надрах економічної системи. При цьому автор рекомендує впровадження третього підходу, який називає «інтерактивною модернізацією»: стратегія вже на стадії її розробки повинна спиратися на взаємодію всіх зацікавлених сторін [291].

Під інституціональним комплексом в даному дослідженні розуміється сукупність інститутів, які забезпечують взаємодію національних інструментів розвитку реформ, що проводяться державою, та місцевих або регіональних інституцій, спрямованих на формування конкурентоспроможного інноваційного потенціалу країни. Складові

інституційного комплексу, які рекомендовано враховувати при побудові моделі стратегічного управління, запропоновані на рис. 5.12.

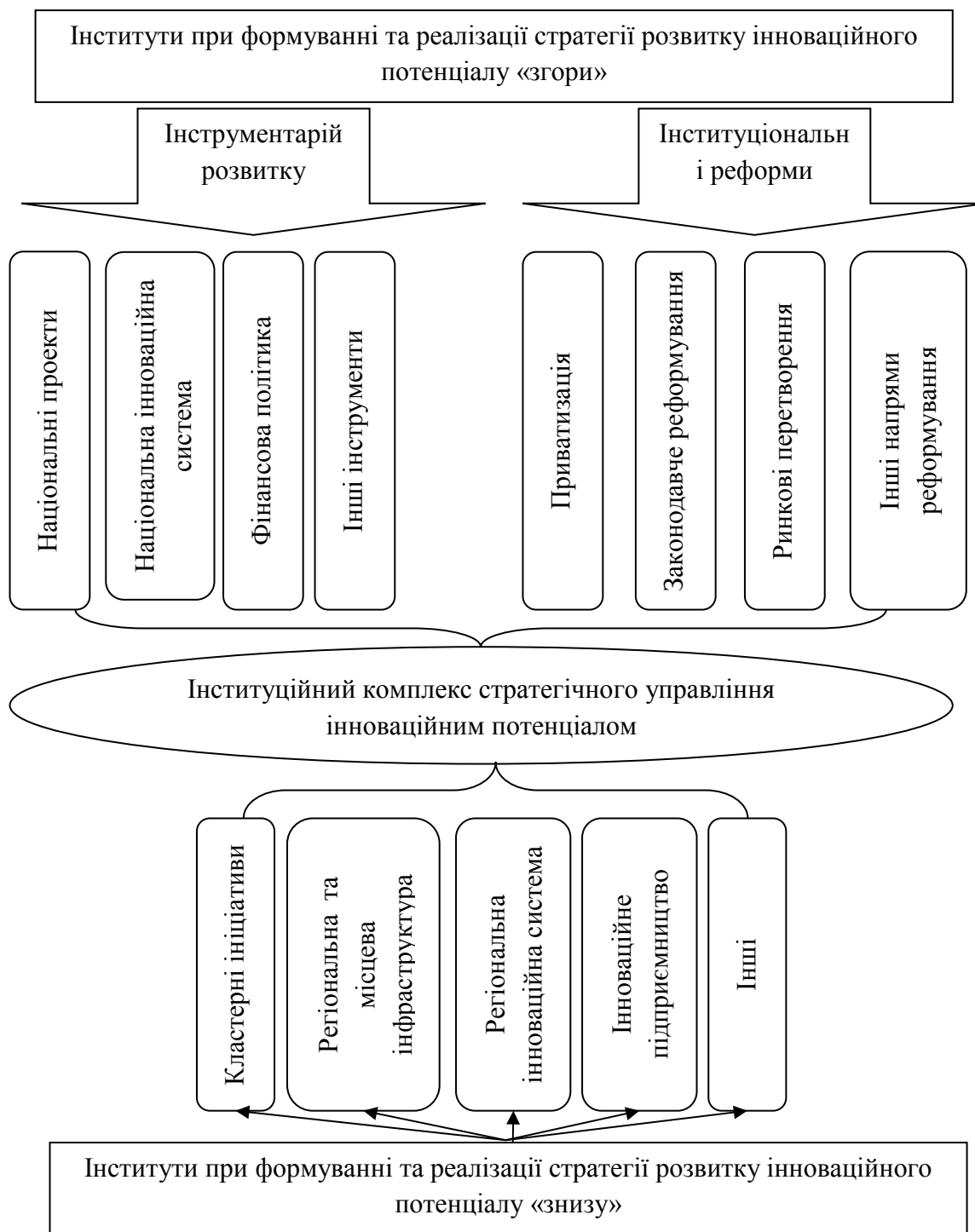


Рис. 5.12. Складові інституціонального комплексу стратегії формування інноваційного потенціалу національної економіки*

* Розроблено авторами

За рекомендаціями групи «Сигма», для стратегічного розвитку національної економіки рекомендовані стратегії, критичний розгляд яких

дозволить обґрунтувати альтернативні варіанти стратегічного розвитку України.

Перший – це варіант «Рантє», коли здійснюється перерозподіл ренти від природних ресурсів через державний бюджет.

Другий – «Мобілізація», в межах якої відбувається перерозподіл і концентрація державних ресурсів на визначених напрямках розвитку.

Наступний – «Інерція» – передбачає недопущення радикальних змін або новацій в економічному чи соціальному житті і ставить за мету забезпечення пріоритету стабільності над розвитком.

Останній – «Модернізація», в процесі якого формування інституціональних інструментів перетворює творчість та інновації на головний та єдиний інструмент конкурентної боротьби [173]. Стратегія «Модернізація» передбачає поетапне формування суспільних коаліцій, які виступають за сучасне перетворення інституціональних механізмів. Стратегія передбачає розвиток приватного підприємництва в конкурентному господарському середовищі при наявності розвиненої інституціональної, виробничої та ділової інфраструктури [404].

Модель стратегічного управління містить сукупність цілей, завдань та принципів. Їх втілення в життя вимагає здійснення певного набору дій, реалізація яких утворює функціональний контент стратегічного управління. Таким чином функція стратегічного управління інноваційним потенціалом являє собою форму та змістове наповнення активності органу, що відповідає за стратегічний розвиток потенціалу. Іншими словами, функція стратегічного управління – це напрям діяльності, в межах якого реалізуються завдання системи управління.

Функції стратегічного управління, які відображаються його моделлю, мають певні особливості:

1. У функціях знаходить відображення сутність об'єкта, що функціонує, його призначення. В контексті стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки його функції

забезпечують загальний розвиток національного господарства та його конкурентоспроможність в умовах глобальної конкуренції.

2. Функції виступають соціально, технологічно та економічно значущими контентами стратегічного управління. Це означає, що їх неадекватне наповнення чи помилкове спрямування може призвести до негативних наслідків у суспільстві, сформувавши модель інноваційного розвитку національної економіки, яка орієнтована, наприклад, лише на реалізацію воєнного догмату і побудову економіки, яка базується на військово-промисловому комплексі.

3. Функції стратегічного управління за змістом є динамічними, їх спрямованість та завдання залежать від рівня розвитку держави та її національної економіки, від стану та структури національного господарства, від етапу економічного розвитку держави, від її загальної стратегії і т.д.

4. Функції стратегічного управління інноваційним потенціалом носять об'єктивний характер, який визначається внутрішньою та зовнішньою економічною та технологічною кон'юнктурою.

5. Функції стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки повинні носити системний характер, вони як за внутрішнім складом, так і за логікою взаємодії з іншими функціями є системним комплексом дій.

Різноманітність функцій стратегічного управління вимагає в процесі моделювання проводити їх класифікацію за різними ознаками:

1. В залежності від місця здійснення функції можливо поділити на функції органа стратегічного управління та функції системи стратегічного управління. Органом стратегічного управління інноваційним потенціалом може виступати як держава, так і громадські організації. Їх функції охоплюють коло дій, що визначені загальною теорією менеджменту. Другою групою виступають функції самої системи стратегічного управління, яка забезпечує розвиток інноваційного потенціалу як системної та визначальної складової стратегічного розвитку національної економіки. Наприклад, до

другої групи функцій може бути віднесена функція формування національної конкурентоспроможності або функція забезпечення системи компетенцій.

2. В залежності від функціонального поділу праці виділяють функції планування, мотивації, організації та контролінгу, сутність та зміст яких достатньо повно висвітлені в сучасній науковій та методичній літературі.

3. В залежності від значення функції стратегічного управління інноваційним потенціалом поділяються на основні та допоміжні. Основні – це такі, що забезпечують системність дії інноваційного потенціалу у досягненні основних цілей його розвитку. Так, основними функціями стратегічного управління інноваційним потенціалом є формування його ресурсної бази та платоспроможного попиту на наукові дослідження та інноваційні розробки. Основною функцією стратегічного управління також є формування ринку інновацій, його оптимальної структури та забезпечення інституціональними механізмами. До основних функцій відносяться і такі дії, що спрямовані на формування національної інноваційної системи, побудову інституціональної архітектури інноваційного потенціалу. Додатковими функціям виступають такі, що забезпечують реалізацію основних функцій. Так, в межах основної функції формування системи компетенцій як складової інноваційного потенціалу виникає необхідність функції створення національної системи організації праці науковців або зайнятих у інноваційних сферах діяльності. В межах цієї функціональної площини виникає необхідність грейдингу працівників, що зайняті в науковій чи інноваційній діяльності.

4. За вектором дій стратегічного управління виділені внутрішні та зовнішні функції. Внутрішні функції спрямовані на розвиток інноваційного потенціалу, зовнішні – на створення системи сприятливих взаємовідносин інноваційного потенціалу з зовнішнім середовищем. До внутрішніх функцій відноситься формування наукового середовища, побудова національних інноваційних кластерів, національної інноваційної системи. До зовнішніх

функцій стратегічного управління інноваційним потенціалом віднесено, наприклад, розвиток людського капіталу національної економіки як джерела формування трудових ресурсів наукової або інноваційної сфер діяльності; формування інноваційної культури в країні і т.п.

5. За часом здійснення функції управління інноваційним потенціалом поділяються на:

- постійні, які не залежать від поточних завдань або кон'юнктури в державі чи у сфері міжнародних наукових та науково-технічних відносин. До таких функцій відносяться функція саморозвитку, забезпечення довготривалої життєздатності та ефективності інноваційного потенціалу; дотримання законодавства про права інтелектуальної власності і т.д.;

- тимчасові функції здійснюються протягом певного періоду часу, виникають внаслідок потреб певного історичного розвитку держави, її економічного стану та інноваційного потенціалу. Так, при тому, що функція дотримання законодавства є постійною, на певних етапах активізується законотворча функція, яка переводить існуюче законодавство у контекст цілей стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки.

6. У зв'язку з тим, що інноваційний потенціал являє собою багаторівневу структуру з великим колом учасників, виникає широкий спектр інтересів гравців у сфері наукової діяльності та інноваційної активності. Це обумовлює необхідність виділення загальних функцій та функцій, спрямованих на захист інтересів окремих груп чи учасників наукової діяльності та інноваційних процесів в державі. В даній роботі такі функції названі вибірковими. Загальними функціями виділені такі, які спрямовані на вдосконалення всієї системи інноваційного потенціалу. Вибірковими можливо визначити функції стратегічного управління, які забезпечують, наприклад, розвиток академії наук чи інноваційних секторів сільського господарства.

7. За сферами спрямованості функції стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки поділені на економічні, соціальні, політичні, інституціональні, екологічні, інформаційні, захисні.

Економічні функції спрямовані на забезпечення випереджального економічного розвитку національного господарства, формування економічних національних конкурентних переваг, таких, як організація національного управління інноваційним розвитком, вдосконалення форм власності та підвищення ефективності їх функціонування, гармонійний розвиток різноманітних видів діяльності.

Соціальна функція полягає у формуванні принципово нової якості та стилю життя населення, які базуються на сучасних передових технологіях. Ця функція забезпечує можливий доступ всіх верств національної громади до інноваційних технологій, що в свою чергу викликає формування нових потреб і слугує імпульсом подальшого розвитку інноваційних виробництв.

Політична функція дозволяє активніше залучити населення у процес волевиявлення, реалізацію прав громадян на певний політичний вибір. Саме інноваційні технології дозволяють впроваджувати інтернет-голосування на виборах президентів в розвинених країнах та забезпечити контроль за достовірністю результатів.

Інституціональна функція надає можливість формування інституціональної моделі розвитку країни на основі активізації її інноваційного потенціалу. Інституціональна функція передбачає формування законодавства, яке сприяє інноваційному розвитку; посиленню сектора інноваційного підприємництва; створенню неформальних основ, правил, традицій інноваційної культури в країні. Інституціональна функція покликана сформувати такий освітній та культурний рівень населення, який відповідає сучасним цивілізаційним нормам, створює нову якість життя з врахуванням національної культурної спадщини.

Екологічна функція консолідує дії стратегічного управління не тільки на забезпеченні екологічно безпечних умов життєдіяльності країни, але й на

базис для застосування технологій, які спрямовані на поліпшення екологічного середовища. Науково-технічний прогрес створив великі технічні та технологічні блага, що забезпечують принципово нову якість життя, привніс у навколишнє середовище великі загрози для його існування. Стратегічне управління інноваційним потенціалом повинно таким чином спрямовувати його розвиток, щоб навколишнє середовище отримувало лише позитивний вплив від науково-технічного прогресу.

Інформаційна функція полягає у організації збору інформації, її розповсюдженні та захисті. Інформація, як і людський капітал, є найбільш вагомим та вартісним елементом інноваційного потенціалу. Технології її збору та обробки, системи доступу виступають основою для проведення досліджень та забезпечення їх результативності.

Захисна функція стратегічного управління інноваційним потенціалом забезпечує захист прав вітчизняних науковців та зайнятих у сфері інноваційного виробництва на їх інтелектуальну власність. Захисна функція також охоплює захист інтересів національної економіки через ринкові, фінансові, законодавчі та інші механізми від недобросовісної конкуренції зовнішніх контрагентів.

8. Функції стратегічного управління залежать від економічної структури інноваційного потенціалу, яка за принципом будови адекватна економічній структурі суспільства. Остання являє собою будову економічної системи суспільства та співвідношення таких її елементів, як продуктивні сили; техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини (або відносини економічної власності) та господарський механізм [136, с.453]. Економічна енциклопедія розкриває їх зміст наступним чином. Продуктивними силами інноваційного потенціалу виступають працівники, засоби праці, предмети праці, наука, інформація, сили природи та методи організації виробництва. Відносини економічної власності виражають співвідношення між різними формами власності та соціально-економічними укладами. Господарський механізм передбачає використання ринкових та

державних важелів розвитку інноваційного потенціалу. Виходячи з розглянутого методологічного підходу до структури потенціалу, до функцій стратегічного управління в залежності від його економічної структури віднесено: функції розвитку продуктивних сил; функції розвитку відносин економічної власності, що виникають в межах функціонування інноваційного потенціалу; функції господарського механізму активізації інноваційного потенціалу.

9. В залежності від стадії економічного циклу, на якому знаходиться країна, можливо виділити функції стратегічного управління інноваційним потенціалом в період кризи, функції в період депресії, функції в період поживлення, функції в період піднесення. Основними функціями в період кризи є гальмування падіння виробництва інноваційної продукції та згорання діяльності учасників інноваційного процесу в країні; в період депресії активізується функція управління ризиками втрати таких елементів інноваційного потенціалу, як, наприклад, наукові кадри та інженерно-технічний персонал країни; в період поживлення – стимулювання прискореного розвитку складових інноваційного потенціалу; в період піднесення – функція формування конкурентних переваг національної економіки. Ця класифікація несе елемент умовності і виділяє функції в залежності від їх пріоритетності на тому чи іншому етапі економічного циклу. Зрозуміло, що функція управління ризиками національної економіки присутня на всіх стадіях економічного циклу.

Сутність розглянутих функцій обумовлює необхідність дослідження механізмів їх здійснення, які сприяють:

а) доведенню необхідності стратегічного управління та його функцій до всіх гравців інноваційної сфери національної економіки;

б) виконання цілей та завдань стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки;

г) забезпечення ефективності здійснення функцій стратегічного управління.

Вказані вимоги дозволили виділити такі механізми реалізації функцій стратегічного управління інноваційним потенціалом:

1. Правові механізми, які полягають у формуванні нормативної бази стратегічного управління інноваційним потенціалом. Правові методи створюють інституціональну основу розвитку інноваційного потенціалу, визначають правила поведінки всіх його елементів. Правові методи сприяють формуванню системи суспільних відносин, які базуються на дії законів країни, її інших нормативних актів.

2. Адміністративні механізми спрямовані на застосування адекватної цілям розвитку інноваційного потенціалу моделі стратегічного управління.

3. Інформаційні механізми забезпечують просування та пропаганду цілей та завдань інноваційного розвитку суспільства, доведення до спільноти країни переваг вибраної стратегії.

4. Економічні механізми призначені для забезпечення раціонального використання ресурсів інноваційного потенціалу та забезпечення ефективного контенту стратегічного управління.

5. Фінансові механізми через систему пільгового кредитування, державних фіскальних преференцій інноваційно спрямованому бізнесу, фінансового забезпечення наукової сфери здійснюють фінансовий супровід розвитку інноваційного потенціалу національної економіки.

6. Механізми заохочення переходу суб'єктів національної економіки до інноваційної діяльності та посилення інноваційного потенціалу країни реалізуються за допомогою розповсюдження позитивного досвіду та економічної доцільності розширення інноваційної активності на підприємствах у засобах масової інформації, на конференціях, в інших формах комунікацій. Механізмами заохочення можливо вважати підтримку формування національних інноваційних кластерів, впровадження державно-приватного партнерства, створення інноваційної національної системи.

Модель стратегічного управління інноваційним потенціалом запропонована на рис 5.13.

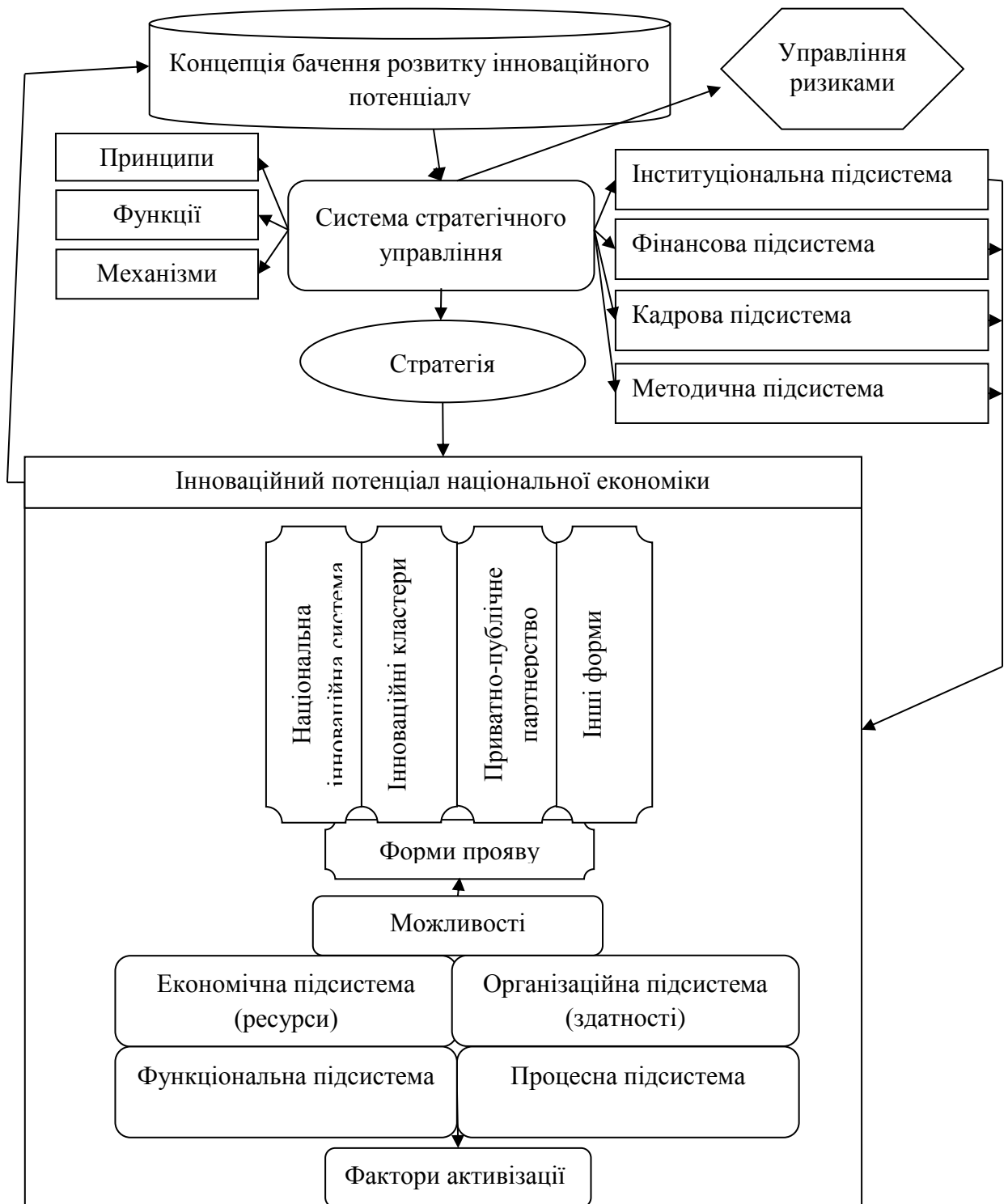


Рис. 5.13. Модель стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки*

* Розроблено авторами

В моделі стратегічного управління передбачається елемент, який відповідає управлінню ризиками. Можливо виділити наступні обструкції стратегічного управління інноваційним потенціалом:

- рівень корупції в країні. При впровадженні складових інноваційного потенціалу чи принципів його функціонування, які за будь-якої причиною можуть не відповідати інтересам корумпованої частини суспільства (наприклад, транспарентності державного фінансування інновацій), виникає опір як окремих осіб, так і певних соціальних утворень;

- відсутність необхідного професійного рівня керівників, які залучені у сферу стратегічного управління. Відсутність стратегічного бачення, невміння застосовувати сучасні управлінські технології формують достатньо високі кадрові ризики у сфері інноваційного потенціалу та управління ним;

- відсутність загальної політичної культури управління економічними та соціальними процесами в державі. Викривлення ідеології, містечковість та клановість у прийнятті управлінських рішень формують дійові бар'єри для модернізації суспільства, інститутів його розвитку;

- невідповідність трудового потенціалу національної економіки вимогам розвитку інноваційного потенціалу країни. Саме наявність кадрів забезпечує: а) генерування ідей; б) їх трансформацію у інновації; в) практичне втілення інновацій у виробництво, їх комерціалізацію;

- менталітет населення, його консервативне ставлення до нововведень. У цьому випадку необхідне подолання консерватизму у якості та стилі життя, підвищення загальної культури населення.

Запропонована модель стратегічного управління сприяє підвищенню ефективності функціонування інноваційного потенціалу та формуванню конкурентних переваг національної економіки.

РОЗДІЛ 6.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

6.1. Аналіз стану та тенденцій інвестиційних процесів національного господарства

Сьогоднішнє економічне становище різних регіонів України має своє історичне, географічне, природно-ресурсне та виробничо-господарське коріння.

В умовах загальної економічної кризи яскраво проявилися відмінності в рівнях відтворювального потенціалу регіонів (природних ресурсів, виробничих потужностей, робочої сили, густоти транспортних артерій).

Крім того, в процесі розвитку загальної фінансово-економічної кризи в країні спад у інвестиційній діяльності регіонів виявився нерівнозначним. У певному сенсі ситуація в регіонах стала географічною калькою економічного стану галузей і виробництв; поза залежністю від їх виробничо-технологічного потенціалу і ємності інвестиційного ринку.

Для одних регіонів головною причиною кризи стала втрата традиційних споживачів продукції, для інших – втрата традиційних постачальників (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів). З цієї причини найбільша глибина кризових явищ проявилася в регіонах, віддалених від центрів ділової активності в Україні.

У результаті цього інвестиційні процеси однієї частини регіонів (більшої) опинилися в стані деградації, а в іншій (меншій) частині акумулюється головна маса інвестицій і відбувається основний інвестиційний оборот. Про розміри такої диференціації можна судити з табл. 6.1.

Таблиця 6.1

**Диференціація інвестиційного обороту в регіонах України в
2013 році***

	Освоєно капітальних інвестицій (млн. грн.)	Капітальні інвестиції в добувну пром- сть і розроблення кар'єрів (тис. грн.)	Капітальні інвестиції в переробну пром-сть (тис. грн.)	Капітальні інвестиції у житлове будівництво (тис. грн.)	Обсяги прямих іноземних інвестицій (млн. дол. США)
Україна	267728	22863232	46239965	41567272	58156,9
Автономна Республіка Крим	15453,1	1220073	1351552	4143478	1608,9
Вінницька	6109,5	94401	2248666	1256250	278,7
Волинська	3327,1	67940	632865	709824	339,3
Дніпропетровсь ка	21290,1	4880497	6133132	1025271	9092,1
Донецька	27912,4	4334901	7981346	1737979	3510,5
Житомирська	3005,5	380135	702207	502902	387,7
Закарпатська	2645,8	36938	371895	1083144	447,4
Запорізька	6838,8	304048	2969222	471423	1124,7
Івано- Франківська	4797,2	28283	1380529	1678483	813,5
Київська	20696,6	37066	2856630	4445550	1948,3
Кіровоградська	3224	147883	644988	298103	150,9
Луганська	11369,3	2949674	2752079	458310	883,8
Львівська	9816,7	106373	1804218	2262415	1706
Миколаївська	5008,7	14498	862744	357098	280,5
Одеська	11872,2	*	1227717	1733311	1670,7
Полтавська	9536,3	2998453	1890255	909823	1065,1
Рівненська	2837,3	45188	475861	958170	312,9
Сумська	2721,3	957	825953	480916	427,2
Тернопільська	2976,2	25408	268397	1045285	68,2
Харківська	9292,6	34657	2347694	1499594	2216,3
Херсонська	2124,8	2437	303175	361613	279,4
Хмельницька	3637,6	33087	629079	1110643	225,5
Черкаська	3413,3	15930	737883	391422	890
Чернівецька	2257,4	6380	118598	1291280	69,8
Чернігівська	2842	*	456290	613469	128,6
м. Київ	70320,6	5074005	4096492	9446657	28039,7
м. Севастополь	2401,6	*	17049837	1294859	191,2

* Побудовано за джерелом: [159, с.5, 13, 37;155, с.11]

Аналіз даних табл. 6.1 показує, що найбільшу кількість інвестицій в 2013 році було освоєно в м. Київ, а лідируючим регіоном за обсягом освоєних капітальних інвестицій був Донецький.

Слід також відмітити, що більшість освоєних в Україні капітальних інвестицій концентрується в 6 регіонах України, а решта нерівномірно розподілена по всій території країни.

Відмінність між регіонами України в освоєні капітальних інвестицій можна простежити, розрахувавши, у скільки разів максимальне значення цього показника перевищує показник по кожному регіону (рис.6.1) за 2013 рік.

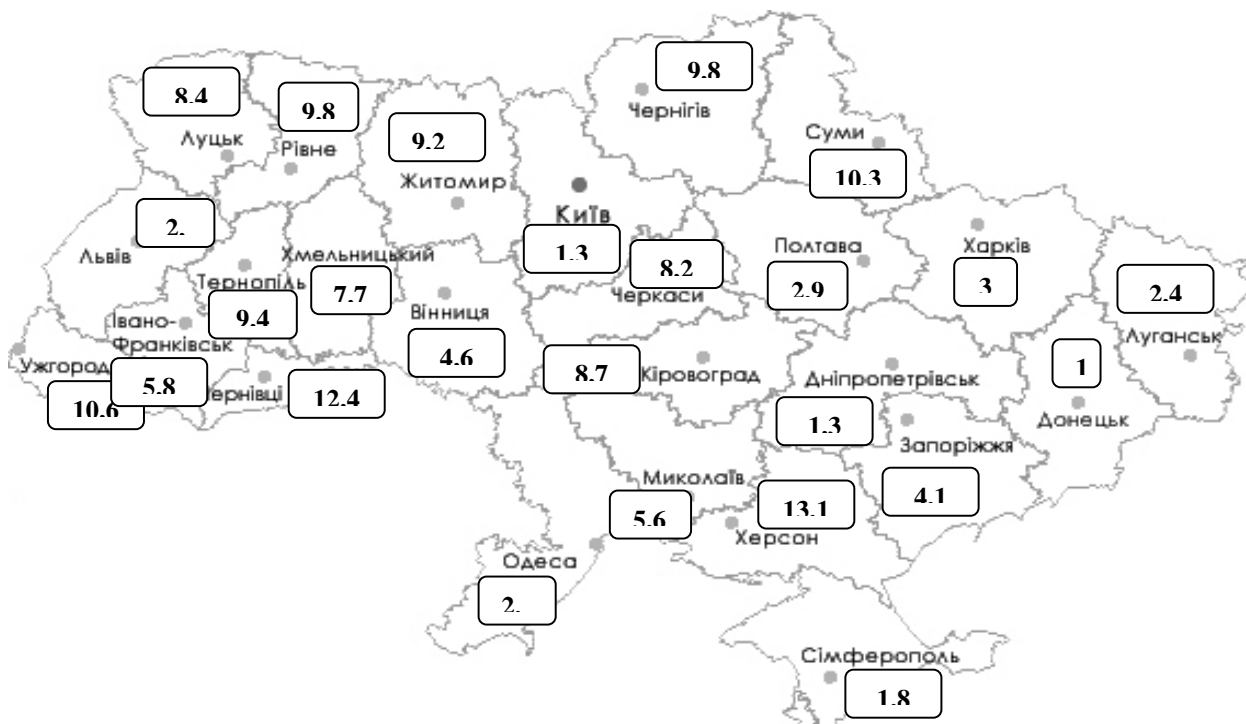


Рис. 6.1. Відмінність обсягів освоєних капітальних інвестицій по регіонам України з максимальним значенням*

* Побудовано та розраховано авторами за джерелом: [159, с.5]

До регіонів, в яких відмінність є найменша, належать Київська та Дніпропетровська області. До регіонів, в яких відмінність є найбільша, належать Херсонська та Чернівецька області.

Дані щодо обсягу освоєних інвестицій на душу наявного населення за регіонами України у 2013 р. наведені на рис. 6.2.

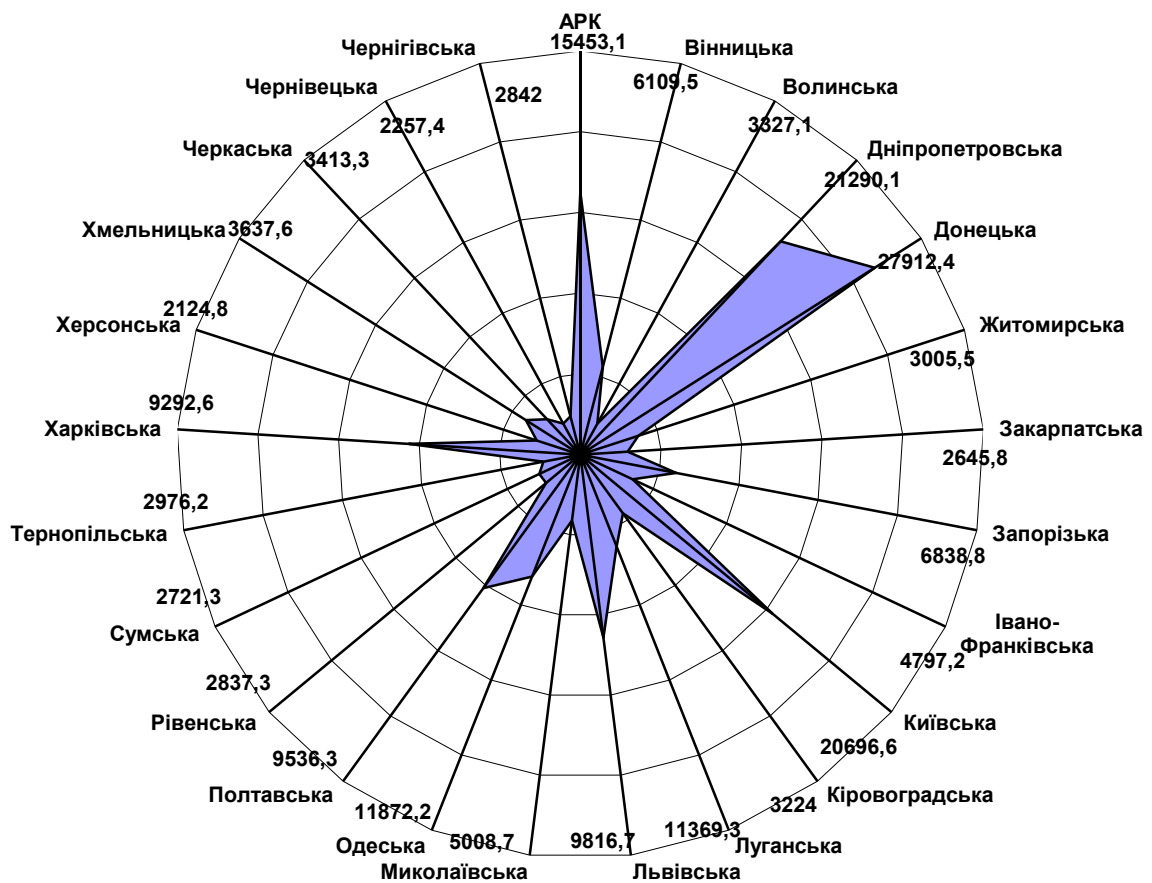


Рис. 6.2. Обсяг освоєних інвестицій на душу наявного населення за регіонами України у 2013р. тис. грн.*

* Побудовано авторами за джерелом: [159, с.5; 120, с.5]

Виходячи з даних рис. 6.2, річні інвестиції в основний капітал на одну особу понад 10000 грн. є досить високим показником, якщо середнє значення по Україні становить 9842,3 грн. Слід відмітити, що лише 6 областей України перевищили це значення. У розрізі регіонів України проявляються суттєві територіальні диспропорції в обсягах освоєних капітальних інвестиціях в основний капітал на 1 особу: від 27912,4 грн. до 2645,8 грн. на одну особу.

Більше половини обсягу капітальних інвестицій фінансувалося за рахунок власних коштів підприємств та організацій (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні, %*

№	Джерела	2009	2010	2011	2012	2013	
	Загальний обсяг інвестицій	у фактичних цінах, млрд. грн.	151,8	189,1	293,7	259,9	247,9
		% до загального обсягу	100	100	100	100	100
1	Бюджетні кошти	у фактичних цінах, млрд. грн.	10,8	7,5	26,3	27,2	13,2
		% до загального обсягу	7,1	8,9	9,2	10,5	5,3
1.1	Кошти державного бюджету	у фактичних цінах, млрд. грн.	6,7	11,0	17,1	18,4	6,2
		% до загального обсягу	4,4	5,8	5,8	7,1	2,5
1.2	Кошти місцевих бюджетів	у фактичних цінах, млрд. грн.	4,2	6,4	9,1	8,8	7,0
		% до загального обсягу	2,7	3,1	3,4	3,4	2,8
2	Власні кошти підприємств та організацій	у фактичних цінах, млрд. грн.	96,0	115,0	175,4	152,3	157,1
		% до загального обсягу	63,3	59,7	60,8	58,6	63,4
3	Кредити банків та інші позики	у фактичних цінах, млрд. грн.	21,6	23,3	50,1	42,3	36,7
		% до загального обсягу	14,2	17,1	12,3	16,3	14,8
4	Кошти іноземних інвесторів	у фактичних цінах, млрд. грн.	6,9	4,1	5,0	7,2	4,0
		% до загального обсягу	4,5	1,7	2,1	2,8	1,6
5	Кошти населення	у фактичних цінах, млрд. грн.	10,3	20,8	25,6	19,6	27,7
		% до загального обсягу	6,8	8,8	11,1	7,5	11,2
5.1	Кошти на будівництво власних квартир	у фактичних цінах, млрд. грн.	4,8	4,7	3,7	4,5	5,9
		% до загального обсягу	3,2	1,3	2,5	1,7	2,4
5.2	Кошти на індивідуальне житлове будівництво	у фактичних цінах, млрд. грн.	5,5	16,2	22,0	15,1	21,8
		% до загального обсягу	3,6	7,5	8,6	5,8	8,8
6	Інші кошти	у фактичних цінах, млрд. грн.	6,2	8,5	11,2	11,4	9,1
		% до загального обсягу	4,1	3,8	4,5	4,3	3,7

* Побудовано авторами за джерелом: [270]

Основне місце серед джерел фінансування належить власним фінансовим ресурсам господарюючих суб'єктів. Слід відзначити тенденцію

поступового підвищення централізованих капіталовкладень до 2013 року. Так, обсяг бюджетних коштів зріс з 21494 млн. грн. В 2008 році до 26290 млн. грн. В 2012 році. Слід також відзначити, що в 2013 році зріс обсяг коштів населення порівняно з 2012 роком (з 25626 млн. грн. В 2012 році до 27686,2 млн. грн. в 2013 році).

Розглядаючи інвестиційні особливості України, слід звернути увагу на інвестиції зовнішньоекономічної діяльності (табл. 6.3)

Таблиця 6.3

Прямі іноземні інвестиції в економіці України на 1 січня*

		2009	2010	2011	2012	2013
Усього (млн. дол. США)		40053	44806	50333,9	55269,8	58156,9
на одну особу населення (дол. США)		773	873,1	980,6	1105,6	1217,6
Зміна обсягу до поперед. року	у %	137,1	11,9	12,3	9,8	5,2
	млн. дол. США	23163	4753	5527,9	4935,9	2887,1
З країн ЄС		31608,5	35353	40331,8	43546,4	44423

* Побудовано авторами за джерелом: [155, с.10,12]

За останні 5 років (2009–2013рр.) в економіку України залучено 195,3 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій (ПІІ). В країні в розрахунку на одну особу на 1 січня 2013 р. залучено 1217,6 дол. США проти 773 дол. США у 2009 р.

Не зважаючи на щорічну позитивну динаміку обсягу ПІІ в Україні, різниця в питомій вазі регіонів в загальному обсязі по Україні вражаюча. Так, частка Дніпропетровської області становить 15,6 %, а Чернівецької — 0,12 % та Тернопільської – 0,11 %. Основна частка прямих іноземних інвестицій припала на Дніпропетровську, Харківську та Донецьку області [155, с.11].

Капітал нерезидентів в Україні на 01.01.2013 року становив 51774,5 млн. дол. США, основна частка якого – з країн Європи. Найбільшими країнами-інвесторами в Україну є Кіпр, Німеччина, Нідерланди та Російська Федерація.

6.2 Оцінка інвестиційної привабливості національної економіки України

Оскільки до комплексу факторів, що впливають на інвестиційні процеси в національній економіці, входить «інвестиційна привабливість», то для подальшого дослідження необхідно оцінити інвестиційну привабливість України.

Існує безліч підходів до визначення та оцінки інвестиційної привабливості. Фінансово-статистична практика виробила велику кількість методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості, систематизація яких дозволила згрупувати їх у три різновиди: статистичний, експертний та рейтинговий. Серед найбільш розповсюджених підходів варто також виділити оцінку інвестиційної привабливості, яка зводиться до ранжування за рівнем привабливості для інвестора.

Оскільки на сьогодні не існує універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості, яка б дозволила врахувати велику кількість факторів, що впливають на інвестиційний процес, оцінимо інвестиційну привабливість національної економіки України, використовуючи рейтинговий підхід. Основана складність цього підходу полягає у виборі вхідних параметрів та алгоритму проведення оцінки.

Будь-який інвестор ретельно обирає найбільш привабливе місце для свого бізнесу. Вибір найчастіше залежить від роду діяльності інвестора. Для когось пріоритетним є сировинна база, у когось - кадровий ресурс, логістика, інфраструктура тощо. Отже, вважаємо за необхідне, визначити місце національної економіки України в рейтингу інвестиційної привабливості з-поміж країн-найближчих сусідів України.

З безлічі факторів, які враховуються при визначенні інвестиційної привабливості, пропонуємо використовувати набір показників, які характеризують національну економіку в загальних рисах: темпи росту ВВП, індекс промислового виробництва, індекс виробництва

сільськогосподарської продукції та середньомісячна заробітна плата працівників.

Використання саме цього набору показників обумовлене тим, що:

- темпи росту ВВП є основним параметром, що відображає результат функціонування національної економіки;
- індекс промислового виробництва характеризує загальний результат промислово-виробничої діяльності;
- дослідивши індекс виробництва сільськогосподарської продукції можна оцінити загальний результат діяльності сільського господарства;
- середньомісячна заробітна плата найманих працівників відображає, з одного боку, рівень добробуту населення та показує рівень заощаджень, які акумулюються в домашніх господарствах, а з іншого - вказує інвестору на рівень заробітної плати, яку необхідно платити працівникам.

В якості міри зміни інвестиційної привабливості країн нами було зіставлене середнє значення показників до максимального значення цього показника.

Послідовність розрахунку рангу та визначення рейтингу інвестиційної привабливості національної економіки України з-поміж країн-сусідів:

1. Знаходимо та групуємо дані за обраними показниками. Для кожного показника вводимо позначення, а саме:

Z_{ij} - значення показника i -го року в j -ій країні (i – рік; j – країна).

Отже, для обраних нами показників позначення матимуть такий вигляд:

G_{ij} - темпи росту ВВП i -го року в j -ій країні (y % до попереднього року);

I_{ij} - індекс промислового виробництва i -го року в j -ій країні (y % до попереднього року);

A_{ij} - індекс виробництва сільськогосподарської продукції i -го року в j -ій країні (y % до попереднього року);

W_{ij} - середньомісячна заробітна плата найманих працівників і-го року в j-ій країні (дол. США).

2. Знаходимо максимальне значення показника Z_{iMAX} , а саме G_{iMAX} , I_{iMAX} , A_{iMAX} та W_{iMAX}

3. Визначаємо ранг j-ої країни по кожному показнику і-го року $R_{Z_{ij}}$, а саме, $R_{G_{ij}}$, $R_{I_{ij}}$, $R_{A_{ij}}$ та $R_{W_{ij}}$, зіставляючи значення показника і-го року j-ї країни (Z_{ij}) з максимальним значення по країнах (Z_{MAX}), як це видно з формули (2.2)

$$R_{Z_{ij}} = \frac{Z_{iMAX}}{Z_{ij}} \quad (2.2)$$

а саме:

$$R_{G_{ij}} = \frac{G_{iMAX}}{G_{ij}} \quad (2.3) \quad R_{I_{ij}} = \frac{I_{iMAX}}{I_{ij}} \quad (2.4) \quad R_{A_{ij}} = \frac{A_{iMAX}}{A_{ij}} \quad (2.5) \quad \text{та} \quad R_{W_{ij}} = \frac{W_{iMAX}}{W_{ij}} \quad (2.6)$$

де

$R_{Z_{ij}}$ - ранг j-ої країни в і-му році по показнику,

$R_{G_{ij}}$ - ранг j-ої країни в і-му році по темпу росту ВВП,

$R_{I_{ij}}$ - ранг j-ої країни в і-му році по індексу промислового виробництва,

$R_{A_{ij}}$ - ранг j-ої країни в і-му році по індексу виробництва сільськогосподарської продукції,

$R_{W_{ij}}$ - ранг j-ої країни в і-му році по середній місячній заробітній платі найманих працівників.

4. Визначаємо ранг j-ї країни для кожного показника за формулою (2.7)

$$R_j = \frac{R_{Z_{j0}} + R_{Z_{j1}} + R_{Z_{j2}}}{3} \quad (2.7)$$

а саме:

$$R_j = \frac{R_{G_{j0}} + R_{G_{j1}} + R_{G_{j2}}}{3} \quad (2.8)$$

$$R_j = \frac{R_{I_{j0}} + R_{I_{j1}} + R_{I_{j2}}}{3} \quad (2.9)$$

$$R_j = \frac{R_{A_{j0}} + R_{A_{j1}} + R_{A_{j2}}}{3} \quad (2.10)$$

та

$$R_j = \frac{R_{W_{j0}} + R_{W_{j1}} + R_{W_{j2}}}{3} \quad (2.11)$$

де

R_{Z_j} - ранг j-ої країни по показнику,
 R_{G_j} - ранг j-ої країни по темпу росту ВВП,
 R_{I_j} - ранг j-ої країни по індексу промислового виробництва,
 R_{A_j} - ранг j-ої країни по індексу виробництва сільськогосподарської продукції,
 R_{W_j} - ранг j-ої країни по середньомісячній заробітній платі працівників.

5. Визначаємо ранг інвестиційної привабливості j-ї країни (R_j) за допомогою формули (2.12)

$$R_j = \frac{R_{Z_j} + R_{G_j} + R_{I_j} + R_{A_j} + R_{W_j}}{5} \quad (2.12)$$

6. На основі отриманих результатів складаємо рейтинг країн та визначаємо місце національної економіки України в цьому рейтингу.

Для визначення та оцінки інвестиційної привабливості України нами було визначено часовий інтервал 2010-2012 рр. Згруповані дані наведені в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Показники інвестиційної привабливості України та країн-сусідів України за 2010-2012рр*

		G_{ij}			I_{ij}			A_{ij}			W_{ij}		
		2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
		i=10	i=1	i=12	i=10	i=1	i=12	i=10	i=1	i=12	i=10	i=1	i=12
j=UA	Україна	105	111	111	94	101	101	99	120	96	601	675	753
j=RU	Росія	119	124	128	112	117	120	89	123	95	116	145	226
j=BY	Білорусь	142	150	152	145	159	168	103	107	107	81	87	90
j=MD	Респуб. Молдова	117	125	124	82	90	88	108	105	78	238	280	330
j=HU	Угорщина	99	101	99	108	114	112	90	86	111	1122	1126	944
j=PL	Польща	126	131	134	134	143	145	104	95	102	913	965	912
j=RO	Румунія	114	116	117	123	133	136	99	101	104	501	542	557

*Побудовано авторами за джерелом: [320, с.740,744,746,751]

Знаходимо максимальне значення показників (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Максимальні значення показників інвестиційної привабливості*

	i=10	i=11	i=12
$G_{i\max}$	$G_{\max}=14$	$G_{\max}=15$	$G_{\max}=15$
	Білорусь	Білорусь	Білорусь
$I_{i\max}$	$I_{\max}=14$	$I_{\max}=15$	$I_{\max}=16$
	Білорусь	Білорусь	Білорусь
$A_{i\max}$	$A_{\max}=10$	$A_{\max}=12$	$A_{\max}=11$
	Республіка Молдова	Росія	Угорщина
$W_{i\max}$	$W_{\max}=11$	$W_{\max}=11$	$W_{\max}=94$
	Угорщина	Угорщина	Угорщина

* Джерело: побудовано та розраховано авторами

Зіставлення значень показників i -го року j -ої країни (Z_{ij}) з максимальним значенням по країнах (Z_{\max}) наведені в табл. 6.6.

Таблиця 6.6

Зіставлення значень показників i -го року j -ої країни (Z_{ij}) з максимальним значенням по країнам*

	$R_{G_j} = \frac{G_{i\max}}{G_j}$			$R_{I_{ij}} = \frac{I_{i\max}}{I_{ij}}$			$R_{A_j} = \frac{A_{i\max}}{A_j}$			$R_{W_j} = \frac{W_{i\max}}{W_j}$		
	i=10	i=11	i=12	i=10	i=11	i=12	i=10	i=11	i=12	i=10	i=11	i=12
j=UA	1,35	1,35	1,37	1,54	1,57	1,66	1,09	1,03	1,16	1,87	1,67	1,25
j=RU	1,19	1,21	1,19	1,29	1,36	1,4	1,21	1	1,17	9,6	7,77	4,18
j=BY	1	1	1	1	1	1	1,05	1,15	1,04	13,8	12,9	10,4
j=MD	1,21	1,2	1,23	1,77	1,77	1,91	1	1,17	1,42	4,71	4,02	2,86
j=HU	1,43	1,49	1,54	1,34	1,39	1,5	1,2	1,43	1	1	1	1
j=PL	1,13	1,15	1,13	1,08	1,11	1,16	1,04	1,29	1,09	1,23	1,17	1,03
j=RO	1,25	1,29	1,3	1,18	1,2	1,24	1,09	1,22	1,07	2,24	2,08	1,69

* Джерело: побудовано та розраховано авторами

Визначаємо ранг j -ї країни для кожного показника за формулою (2.7), розрахунок наведений в табл. 6.7.

Таблиця 6.7

Розрахунок рангу інвестиційної привабливості j-ої країни (R_j)*

	$R_j = \frac{R_{j0} + R_{j1} + R_{j2}}{3}$	$R_j = \frac{R_{j0} + R_{j1} + R_{j2}}{3}$	$R_j = \frac{R_{j0} + R_{j1} + R_{j2}}{3}$	$R_j = \frac{R_{j0} + R_{j1} + R_{j2}}{3}$	$R_j = \frac{R_{j0} + R_{j1} + R_{j2}}{3}$
j=UA	1,36	1,59	1,09	1,6	5,64
j=RU	1,2	1,35	1,13	7,18	10,86
j=BY	1	1	1,08	1	4,08
j=MD	1,21	1,82	1,2	12,43	16,66
j=HU	1,49	1,41	1,21	1	5,11
j=PL	1,14	1,12	1,14	1,14	4,54
j=RO	1,28	1,21	1,13	2	5

* Джерело: побудовано та розраховано авторами

На основі отриманих результатів складаємо рейтинг країн та визначаємо місце національної економіки України в цьому рейтингу. Отримані результати представлені в таблиці 6.8.

Таблиця 6.8

Рейтинг інвестиційної привабливості України*

місце	Країна	Ранг
1	Білорусь	4,08
2	Польща	4,54
3	Румунія	5
4	Угорщина	5,11
5	Україна	5,64
6	Росія	10,86
7	Республіка Молдова	16,66

* Джерело: побудовано та розраховано авторами

Дослідження показало, що практично за всіма аналізованими показниками спостерігається суттєве відставання національної економіки України від максимального значення по всіх показниках. Слід також відмітити, що співвідношення по першим двом показникам збільшувалось протягом усього досліджуваного періоду, а по іншим двом простежується зниження.

Аналізуючи табл. 6.4, можна зробити висновок, що Україна - це регіон з невисоким інвестиційним потенціалом (оскільки значення усіх показників нижче не тільки від максимального показника, а й від середнього) і що Україна - регіон з низьким інвестиційним ризиком, оскільки простежується

незначне, але позитивне коливання показників протягом років, що, в свою чергу, вказує на стабільність розвитку країни.

6.3. Прогнозування впливу факторів на інвестиційні процеси в національній економіці

Одним із складників системи стратегічного управління є прогнозування майбутнього. Світова практика доводить, що стратегічне управління на національному рівні неможливе без побудови системи передбачень. Передбачення за допомогою прогнозів дає змогу підготуватися як до позитивних, так і до негативних тенденцій.

Б.Є. Грабовецький визначає прогноз як ймовірне науково аргументоване (на підставі системи факторів і доказів) судження про стан об'єктів (процесів) в майбутньому, альтернативні шляхи і строки досягнення певних результатів [105, с.89].

Одним із методів прогнозування є побудова економетричної моделі. Інструменти математичного моделювання є універсальними засобами пізнання [82, с.48]. Вони, на підстав відображення попереднього досвіду, дають змогу знаходити оптимальний варіант управлінського рішення для скерування розвитку економічного об'єкта на досягнення поставленої мети [361, с.15].

Вплив факторів на результативну ознаку досліджено за допомогою побудови багатофакторної кореляційно-регресійної моделі, яка дозволить виявити щільність взаємозв'язку між величиною факторних показників (x) і значенням результативного показника (Y). Основна перевага багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу порівняно з іншими видами статистичного аналізу, зокрема простою кореляцією, полягає в тому, що він дає змогу оцінити ступінь впливу на результативну ознаку кожного з включених у модель (рівняння) факторів при фіксованому положенні (на середньому рівні) інших факторів.

Кореляційний метод дає можливість оцінити зв'язок між досліджуваними явищами в умовах дії великого числа факторів. З його допомогою здійснюється перевірка гіпотез про наявність, силу та форму зв'язку між змінними.

За допомогою регресійного методу можна визначити ступінь впливу кожного фактора на результативну ознаку. Одночасно проводиться оцінка ступеня такого впливу за допомогою різних критеріїв.

Спираючись на базові принципи побудови економетричних моделей, використовуючи дані Державної служби статистики України, спробуємо кількісно оцінити, як впливають фактори на інвестиційні процеси в національній економіці. Оцінити ступінь залежності інвестиційних процесів від факторів можна за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

В даному дослідженні була поставлена мета – дослідити залежність інвестиційних процесів від факторів та виявити фактори, що впливають на обсяг капітальних інвестицій. Аналіз цих залежностей ґрунтувався на вивченні даних 24 областей та Автономної Республіки Крим за 2013 рік.

Щоб визначити, від яких чинників розвитку країни залежать інвестиційні процеси, необхідно побудувати регресійну модель на підставі наступних показників. В якості результативної ознаки було взято – обсяг капітальних інвестицій (млн. грн.)– Y .

Як факторні ознаки були розглянуті такі:

x_1 - кількість зайнятих економічною діяльністю, тис. осіб;

x_2 - наявний доход населення у розрахунку на одну особу, грн.;

x_3 - витрати населення у розрахунку на одну особу, грн.;

x_4 – середньомісячна заробітна плата, грн.;

x_5 – індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), відсотків;

x_6 - валовий регіональний продукт (у фактичних цінах), млн. грн.;

x_7 - обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн. грн.;

x_8 - продукція сільського господарства (у постійних цінах), млн. грн.;
 x_9 - прийняття в експлуатацію загальної площі житла, тис. м²;
 x_{10} - роздрібний товарооборот підприємств (у фактичних цінах), млрд. грн.;

x_{11} - обсяг реалізованих послуг, млн. грн.;
 x_{12} - експорт товарів і послуг, млрд. дол. США;
 x_{13} – імпорт товарів і послуг, млрд. дол. США.

Значення факторних та результативної ознаки, необхідних для кореляційно-регресійного аналізу, наведені в таблиці 6.9.

Скорочення числа незалежних змінних необхідне для зменшення розмірності моделі не тільки з метою її спрощення шляхом видалення з неї всіх ознак, що не несуть в собі якоїсь корисної для аналізу інформації, але і для уникнення дублювання інформації, яке погіршує якість моделі. Для того щоб уникнути мультиколінеарності (впливу одного і того ж за суттю фактора на результативну ознаку), яка призводить до спотворення сенсу коефіцієнтів регресії і ускладнення виявлення найбільш впливових чинників, використовують поширений метод виявлення мультиколінеарності, а саме - метод кореляції. Результати виявлення ступеня зв'язку факторів x_1, \dots, x_{13} з результативною ознакою Y і ступеня зв'язку факторів x_1, \dots, x_{13} між собою. Аналізуючи матрицю парних коефіцієнтів кореляції (відповідно до шкали Чеддока), можна зробити висновок, що значимі не всі коефіцієнти кореляції між досліджуваними ознаками. Отже, видаляємо з розрахунків x_8, x_{12} та x_{13} (оскільки вони не є значимими).

Нами було проведено кореляційний та регресійний аналізи за допомогою комплексу програмних продуктів Microsoft Office XP, а саме табличного процесора Microsoft Excel.

Таблиця 6.9

Значення результативних та факторних ознак*

Регіони	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃
Автономна Республіка Крим	15453,1	911,0	21919,9	28024,1	2850	99,5	44536	26520,6	6592,8	963	18,2	11861,7	1436,6	1121,2
Вінницька	6109,5	704,6	22714,6	24193,0	2651	99,7	33024	25289,2	17872,4	352	8,7	5031,6	0	0
Волинська	3327,1	445,7	19490,7	23788,2	2580	99,7	20005	10906,3	6344,9	225	8,2	3270,4	738,6	529,4
Дніпропетровська	21290,1	1531,0	29940,3	32836,3	3336	100,4	147970	217656,4	15128,5	306	37,7	20593,6	686,4	1131,4
Донецька	27912,4	1968,1	29981,4	31614,8	3755	101,3	170775	220630,9	11488,2	416	40,1	22137,7	10337,8	5861,4
Житомирська	3005,5	552,3	21452,2	23993,8	2561	99,4	24849	16412,0	8408,1	175	7,9	3157,5	13048,2	4675,8
Закарпатська	2645,8	541,2	17898,2	21441,5	2553	99,7	21404	10035,9	4312,9	380	8,1	2830,3	646,9	399,5
Запорізька	6838,8	821,9	28474,0	31693,9	3142	100,3	54828	78490,0	9523,3	180	17,1	6768,9	1592,4	2110,9
Івано-Франківська	4797,2	562,7	20964,6	24266,6	2679	100,0	32286	22014,4	5613,8	631	7,5	3057,6	3907,2	1863,4
Київська	20696,6	758,4	26766,4	30374,2	3351	99,9	69663	55846,7	14986,4	1515	22,5	11671,4 ⁸	540,2	612,7
Кіровоградська	3224	434,0	21376,8	24484,6	2608	100,1	22056	18257,4	11462,0	109	6,5	4142,3	2451,5	5045,6
Луганська	11369,3	1011,7	25185,5	25177,9	3337	101,3	58767	72657,0	6502,2	178	15,0	6194,3	877,6	291,2
Львівська	9816,7	1104,7	22622,9	26731,4	2789	100,2	61962	34623,2	8813,3	675	19,8	15045,2	3701	2017,3
Миколаївська	5008,7	534,5	23688,6	27168,0	3094	100,7	29205	22635,9	9394,1	122	8,9	7183,3	1686,6	2769,1
Одеська	11872,2	1064,5	25082,2	34294,2	2947	100,9	64743	29821,3	11355,9	637	28,9	29239,1	2795,1	1007,1
Полтавська	9536,3	648,3	24958,3	27177,7	2988	99,6	56580	71473,6	16022,9	198	10,9	5303,2	2806,7	3707,3
Рівненська	2837,3	494,9	20710,8	23875,1	2844	99,3	21795	15704,2	6564,4	270	6,7	3003,0	2733,9	1303,2
Сумська	2721,3	515,9	22993,6	24119,1	2702	99,5	24933	23955,5	9413,0	143	6,0	2681,8	548,1	356
Тернопільська	2976,2	442,9	18996,6	22046,9	2359	99,2	17957	8124,6	8051,4	395	5,0	2368,1	980	723,5
Харківська	9292,6	1282,8	26227,0	34233,4	2975	99,6	82223	78114,2	14644,5	392	28,0	15059,9	423,4	362,3
Херсонська	2124,8	480,2	21344,6	24545,3	2464	100,5	19357	10881,2	9811,1	190	7,8	3169,3	2332,3	2461,4
Хмельницька	3637,6	573,7	22432,7	23642,9	2641	100,0	26237	17552,6	11522,6	290	7,5	2502,6	410,4	279,6
Черкаська	3413,3	562,1	21477,4	25794,1	2682	100,3	31265	29649,1	14946,9	130	8,4	5136,8	529,3	500,9
Чернівецька	2257,4	391,6	18740,9	21859,4	2484	99,9	13166	4099,7	4514,5	341	5,3	1622,9	797,4	517,7
Чернігівська	2842	473,4	23567,1	23796,5	2504	99,4	23934	18698,2	9412,1	191	6,8	3090,6	142,3	160,5

Побудовано авторами за джерелом: [315]

Найбільш складною проблемою вбачається вибір форми зв'язку. Форма зв'язку виражається аналітичним рівнянням, на основі якого за відповідними факторами-аргументами визначаються значення результативного показника-функції. Тому, беручи до уваги, що у більшості практичних випадків будь-яку функцію багатьох змінних шляхом логарифмування або заміни змінних можна звести до лінійного вигляду, рівняння множинної регресії можна будувати у лінійній формі [323]:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_jx_j,$$

де Y – залежна змінна (результативна ознака); x_1, \dots, x_j – незалежні змінні (фактори); a_0 – початок відліку, який економічного смислу не має; a_1, \dots, a_j – коефіцієнти регресії.

Таким чином, загальні формули моделі мають вигляд:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_nx_n$$

За допомогою пакету Excel була здійснена описова статистика та побудоване регресійне рівняння.

З представленого комплексу статистичних показників отриманих за допомогою описової статистики, виберемо ті, які нам будуть потрібні для подальшого аналізу – середнє арифметичне і стандартне відхилення (середньоквадратичне відхилення) S_n , 7800,232 та 6948,846 відповідно.

Таким чином, моделі залежності інвестиційного процесу від соціально-економічного стану матимуть наступний вигляд:

$$Y = 3915,31 + 2,82x_1 + 0,11x_2 - 0,37x_3 + 5,51x_4 - 130,83x_5 - 0,04x_6 + 0,08x_7 + 9,52x_9 - 137,27x_{10} + 0,34x_{11} \quad (6.1)$$

Отримавши рівняння регресії, проаналізуємо його якість та перевіримо значимість моделі, використовуючи таку послідовність:

1. Аналізуємо якість регресійного рівняння:

1.1. Стандартну похибку ($S_{\bar{y}}$), яка дає уявлення про наближену величину похибки прогнозування.

1.2. Коефіцієнт детермінації (R^2), який вказує, який відсоток варіацій функції Y пояснюється впливом факторів X_j .

2. Перевіряємо значимість моделі, дотримуючись наступної послідовності дій:

2.1. Спочатку виконується загальна перевірка отриманого рівняння на придатність:

2.1.1 Рішення приймається на основі критерію Фішера. Зазвичай F-тест проводиться шляхом зіставлення обчисленого значення F-критерію з табличним показником $F_{табл.}$ для відповідного рівня значимості. Якщо виконується нерівність $F_{розрах.} < F_{табл.}$, то з впевненістю приблизно на 95% можна стверджувати, що розглянута залежність є статистично значимою.

2.1.2 Рішення приймається на основі рівня значимості α . Для цього звернемо увагу на представлені значення рівня значимості α (в інтерпретації Excel це показник – значимість F). Якщо значимість F більше, ніж 0,05, то отриманий результат потрібно трактувати як незначний (для 95-відсоткової ймовірності). У випадку, коли величина менше 0,05, висновок такий: це значиме рівняння з імовірністю 95%. Якщо ж $p < 0,01$, то отриманий результат є високо значимим (ступінь ризику помилитися виявляється менше 1%, тобто ступінь надійності становить 99%).

2.2 Якщо результат виявився позитивним (рівняння значиме), то перевіряють на значимість вже кожен коефіцієнт рівняння регресії a_i :

2.2.1. Використовуємо t-критерій. Аналізований коефіцієнт вважається значимим, якщо його t-критерій за абсолютною величиною перевищує t-критичне.

2.2.2. Використання рівня значимості. У цьому випадку оцінка проводиться шляхом аналізу показника p, тобто рівня значимості α . Коефіцієнт визнається значимим, якщо розраховане для нього p-значення менше (або дорівнює) 0,05 (для 95% довірчої імовірності), або p-значення менше (або дорівнює) 0,01 (для 99% довірчої імовірності).

Отже, аналізуємо якість рівняння 6.1.

1. Аналізуємо якість регресійного рівняння:

1.1 Результати статистичного розрахунку показують, що стандартна похибка для функції становить 0,781920967. Цей результат стосовно нашого дослідження слід розглядати наступним чином: фактична величина обсягу капітальних інвестицій відрізняється від прогнозованих показників не більше, ніж на 1569,371 млн. грн. Проте цінність цього показника незначна з огляду на ненадійність цього твердження. За умови збереження нормального розподілу можна вважати, що приблизно $\frac{2}{3}$ фактичних даних будуть знаходитися в межах від прогнозованих показників; приблизно 95% – в межах 2 і т.д. Ця стандартна похибка, яка дорівнює 1569,371, вказує на відхилення фактичних даних від прогнозованих на підставі використання впливу всіх факторів X .

Нами також було розраховано стандартне відхилення, яке дорівнює 6948,846, що було розраховано для однієї змінної.

Отже, виходячи з наших розрахунків, можна зробити висновок: $1569,371 < 6948,846$.

Це означає, що похибка прогнозування менша при використанні рівняння регресії.

Сказане можна тлумачити так. Якби нам нічого не було відомо про змінні x_1, \dots, x_{13} , то в якості оптимальної приблизної величини середнього рівня капітальних інвестицій довелося б використовувати показник = 7800,232 млн. грн. і вважати, що наші прогнози дають похибку = 6948,846 млн. грн. Однак якщо нам відомі такі характеристики, як x_1, \dots, x_{13} , то для прогнозування можна використовувати рівняння регресії. У цьому випадку наші передбачення будуть давати похибку вже в 1569,371 млн. грн. Отже при використанні регресійного аналізу ми отримали скорочення похибки з 6948,846 до 1569,371 млн. грн. (на 5379,475 млн. грн.).

1.2. Коефіцієнт детермінації R^2 дорівнює 0,970246192, що становить 97,02%. Цей результат слід тлумачити так: всі досліджувані фактори впливу пояснюють 97% варіації аналізованої функції. Решта ж (3%) залишається

непоясненим, що може бути пов'язано з впливом інших, неврахованих чинників.

Отже, нами отримано рівняння множинної регресії, коефіцієнти якого a_i формально показують, як і в якому напрямі діють досліджувані фактори x_j і який відсоток пояснюється впливом саме цих факторів.

2. Перевіряємо формулу 6.1. на значимість.

2.1. Перевіряємо рівняння на придатність:

2.1.1 Статистичну оцінку отриманого рівняння (так званий статистичний висновок) прийнято робити з проведенням F-тесту, метою якого є з'ясування здатності досліджуваних факторів x_j пояснювати значиму частину коливання функції Y .

Комп'ютерні розрахунки виводять величину $F_{розр.}$, яка дорівнює 45,65. Для аналізу рівняння будемо користуватися зворотною величиною $F_{розр.}$, представлену в комп'ютерній програмі «Excel». Вона складе $1:45,65=0,02$. Відшукаємо по таблиці значень F-критерія Фішера критичну величину $F_{крит.}$ при умові, що $k_1=10$ (число факторів дорівнює 10), а $k_2=n$ (число досліджень -25) $- k_1-1=25-10-1=14$. Тоді будемо мати таке значення для $F_{крит.}$: 2,60 (для $\alpha = 0,05$). Отже зрозуміло, що виконується співвідношення: $F_{розр.}<F_{крит.}$; ($0,02<2,60$).

Отже, впевнено можна говорити про високий ступінь адекватності аналізованого рівняння (95%).

2.1.2 Знаходимо позицію «Значимість F», там вказана величина 6,13078E-09, це число 6,13, перед яким стоять 9 нулів. Фактично $F_{розр.}=0,000$. Отже, можна визнати, що $\alpha=0,000$. Це свідчить про те, що виявляється стійка залежність функції Y від факторів впливу x_1, \dots, x_{13} , тобто обсяг капітальних інвестицій не є чисто випадковою величиною.

Хоча нам поки що не відомо, які саме фактори реально беруть участь у прогнозуванні, але нам достеменно зрозуміло, що принаймні один з них впливає неодмінно.

Отже, нами проведена перевірка на значимість самого рівняння, тобто ми розуміємо, що існує взаємозв'язок між параметром Y і змінними x_j . Однак нам поки що не відомо, чи впливають всі чинники або деякі з них. Тому належить визначити значимість окремих коефіцієнтів регресії.

2.2. Перевіряємо на адекватність коефіцієнти регресії:

2.2.1. Аналізований коефіцієнт вважається значимим, якщо його t -критерій за абсолютною величиною перевищує 2,00 (точніше 2,06), що відповідає рівню значимості 0,05. У нашому випадку маємо наступні показники критерію Стюдента (табл. 6.10). З усього вищесказаного та даних таблиці 3.3 випливає, що значимим виявляються не всі коефіцієнти нашого рівняння.

2.2.2 Порівняння розрахункових p -значень з критичним наведено в таблиці 6.10. Ці дані дозволяють також зробити висновок, що не всі розглянуті коефіцієнти статистично значимі.

Таблиця 6. 10

Значення t -статистики та показника p для факторів-аргументів*

	t-статистика		p-значення	
	розрахункові	критичні	розрахункові	критичні
X₁	0,582554724	2,06	0,569457438	0,5
X₂	0,348425625		0,732704514	
X₃	-1,060142206		0,307027944	
X₄	2,10657301		0,053676137	
X₅	-0,149062558		0,8836302	
X₆	-0,310515586		0,760743594	
X₇	1,4141575		0,17916784	
X₉	4,077725467		0,001130268	
X₁₀	-0,42840781		0,674872084	
X₁₁	1,669617711		0,117193168	

*Джерело: побудовано та розраховано авторами

Для отримання рівняння регресії зі значимими коефіцієнтами поетапно виключаємо фактори, чий розрахункові значення t найменші та значення p найбільші. В результаті було виключено фактори: X_6 , X_5 , X_2 , X_{10} , X_1 .

Для решти змінних отримаємо рівняння регресії:

$$Y = -7524,71 - 0,38x_3 + 6x_4 + 0,07x_7 + 8,63x_9 + 0,26x_{11} \quad (6.2)$$

Отримавши рівняння регресії, проаналізуємо його якість та перевіримо значимість:

1. Аналізуємо якість регресійного аналізу:

1.1. Проаналізувавши стандартну похибку (S_y^-), можна зробити висновок: $1374,927 < 6948,846$.

1.2. Проаналізувавши коефіцієнт детермінації ($R^2=0,96900607$), можна зробити висновок, що всі досліджувані фактори впливу пояснюють 96,9% варіації аналізованої функції.

2. Перевіряємо значимість моделі:

2.1. Перевіряємо отримане рівняння на придатність:

2.1.1 $F_{розр.} = 1:118,8 = 0,0084$ $F_{крит.}$ при умові, що $k_1=5$, а $k_2=25-5-1=19$ дорівнює 2,74 (для $\alpha = 0,05$). Отже зрозуміло, що виконується співвідношення: $F_{розр.} < F_{крит.}$, ($0,0084 < 2,74$). Впевнено можна говорити про високий ступінь адекватності аналізованого рівняння (95%).

2.1.2. Значимість $F=1,17973E-13$, отже можна визнати, що $\alpha=0,000$. Це говорить про те, що виявляється стійка залежність функції Y від факторів впливу. Ступінь ризику помилитися виявляється менше 1%, тобто ступінь надійності складає 99%.

2.2 Перевіряємо на значимість кожен коефіцієнт регресійного рівняння, порівнявши розраховані значення t-статистики та р-значення з критичними (табл. 6.11).

Таблиця 6.11

Значення t-статистики та показника р для факторів-аргументів*

	t-статистика		р-значення	
	розрахункові	критичні	розрахункові	критичні
X_3	-2,366584684	2,06	0,028729526	0,5
X_4	3,608568164		0,0018716	
X_7	6,817411895		1,65376E-06	
X_9	8,086831605		1,42713E-07	
X_{11}	3,188304072		0,004839386	

* Джерело: побудовано та розраховано авторами

Таким чином, перевірка обома методами дає цілком узгоджені результати. Ці дані дозволяють зробити висновок, що всі розглянуті коефіцієнти статистично значимі. Інакше кажучи, можна зробити висновок про не випадковий характер впливу всіх вивчених параметрів.

Отже, модель залежності інвестиційних процесів від факторів мають наступний вигляд:

$$Y = -7524,71 - 0,38x_3 + 6x_4 + 0,07x_7 + 8,63x_9 + 0,26x_{11}$$

Проаналізувавши цю модель можна зробити наступні висновки:

- в коло факторів впливу моделі увійшли: витрати населення у розрахунку на одну особу, середньомісячна заробітна плата, обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), прийняття в експлуатацію загальної площі житла та обсяг реалізованих послуг;

- при збільшенні середньомісячної заробітної плати, обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), прийняття в експлуатацію загальної площі житла та обсягу реалізованих послуг, зросте і обсяг капітальних інвестицій на 6млн. грн., 700 тис. грн., 8,63 млн. грн. та 260 тис. грн. – відповідно;

- при зменшенні витрати населення у розрахунку на одну особу на 1 грн. обсяг прямих іноземних інвестицій зросте на 380 тис. грн..

Ці моделі будуть корисними при розробці національних та обласних програм розвитку, вивченні інвестиційних процесів органами влади, науковцями тощо.

6.4 Оцінка ефективності стратегічного управління інвестиційними процесами

Стратегічне управління національними процесами в цілому та інвестиційними процесами зокрема виступає спонукальним фактором національної конкурентоспроможності. Оскільки характерною особливістю стратегічного управління виступає ефективність, то необхідною є її оцінка.

Найчастіше поняття ефективності вживається у фінансово-економічній галузі управління, що оперує числами, формулами, коефіцієнтами. У зв'язку з цим склався певний стереотип, і коли мова заходить про ефективність управління, то люди очікують отримати формулу з точними даними, в якій ці дані складаються, перемножуються, діляться і віднімаються. В результаті повинен вийти якийсь коефіцієнт, що відображає ефективність управління. Цим методом можна виміряти ефективність управління, наприклад, капіталом, оборотними коштами, але для розуміння загальної ефективності управління такий підхід неприйнятний.

Як показує дослідження, фахової літератури більшу увагу науковці приділяють розрахунку ефективності стратегічного управління організацією. Питанням оцінки ефективності стратегічного управління інвестиційним процесом залишається невирішеним. Це стає однією з проблем практики управління, оскільки необхідно побудувати процес управління таким чином, щоб забезпечити найбільш повне використання всіх факторів і отримати високі кінцеві результати.

Ефективність є багатоаспектною характеристикою управління, тому повинна визначатися різними критеріями. Наявність кількох критеріїв вимагає особливих способів узгодження їх між собою, способів пошуку компромісу.

Виходячи з того, що інвестиційний процес – це послідовний процес залучення та використання інвестицій, пропонуємо оцінювати ефективність його стратегічного управління за двома критеріями: 1) ефективність залучення інвестицій; 2) ефективність використання інвестицій.

Для оцінки ефективності залучення інвестицій пропонуємо використати регресійну модель (див. 6.3), а саме порівняти розрахунковий (прогнозний) і фактичний стан залучення інвестицій в Україні. Ефективність залучення інвестицій можна визначити, використовуючи шкалу ефективності, запропоновану в таблиці 6.12, як по кожному показнику, так і за середнім значенням цих показників залучення інвестицій.

Ділення шкали ефективності на 6 груп здійснено відповідно до загальноприйнятих статистичних принципів, а саме будь-яке значення, яке $\leq 0\%$ віднесено в першу групу, від 0,1% до 100% – в другу, третю, четверту та п'яту групи рівномірно (по 25%) та будь-яке значення $\geq 100,1\%$ – в шосту групу.

Таблиця 6.12

Шкала ефективності залучення інвестицій в Україні*

Величина відхилення прогнозних від фактичних показників	$\leq 0\%$	0,1%–25%	25,1%–50%	50,1%–75%	75,1% – 100%	$\geq 100,1\%$
Характеристика ефективності	відсутня	слабка	помірна	відчутна	висока	Надвисока

*Джерело: побудовано та розраховано авторами

Отже, розрахуємо за допомогою отриманої формул (див. формулу 3.2) прогнозний обсяг інвестицій капітальних в регіонах України (розрахункові дані наведені в табл. 6.13) та порівняємо його з фактичним обсягом за 2013 р.

Таблиця 6.13

Прогнозний обсяг капітальних інвестицій в регіонах України за 2013 рік*

регіон	ґ	регіон	ґ
АРК	12177,306	Миколаївська	5220,481
Вінницька	5304,17	Одеська	12312,461
Волинська	2471,269	Полтавська	8166,488
Дніпропетровська	23244,56	Рівненська	4676,926
Донецька	27781,711	Сумська	3130,275
Житомирська	2203,686	Тернопільська	2844,746
Закарпатська	4363,311	Харківська	10083,126
Запорізька	8091,222	Херсонська	1157,478
Івано-Франківська	7109,496	Хмельницька	3719,046
Київська	21057,3978	Черкаська	3298,437
Кіровоградська	2114,828	Чернівецька	2724,481
Луганська	11162,336	Чернігівська	2217,38
Львівська	11211,984		

*Джерело: побудовано та розраховано авторами

Використовуючи таблицю 6.14, проаналізуємо різницю та відхилення фактичних показників від прогнозованих.

Таблиця 6.14

Різниця та відхилення фактичних показників від прогнозованих*

регіон	обсяг капітальних інвестицій	
	різниця (млн. грн.)	відхилення (%)
Автономна Республіка Крим	3275,794	26,90
Вінницька	805,33	15,18
Волинська	855,831	34,63
Дніпропетровська	-1954,46	-8,41
Донецька	130,689	0,47
Житомирська	801,814	36,39
Закарпатська	-1717,511	-39,36
Запорізька	-1252,422	-15,48
Івано-Франківська	-2312,296	-32,52
Київська	-360,7978	-1,71
Кіровоградська	1109,172	52,45
Луганська	206,964	1,85
Львівська	-1395,284	-12,44
Миколаївська	-211,781	-4,06
Одеська	-440,261	-3,58
Полтавська	1369,812	16,77
Рівненська	-1839,626	-39,33
Сумська	-408,975	-13,07
Тернопільська	131,454	4,62
Харківська	-790,526	-7,84
Херсонська	967,322	83,57
Хмельницька	-81,446	-2,19
Черкаська	114,863	3,48
Чернівецька	-467,081	-17,14
Чернігівська	624,62	28,17

*Джерело: побудовано та розраховано авторами

У результаті дослідження встановлено, що в 12 регіонах з 25, а саме в Автономній Республіці Крим, Вінницькій, Волинській, Донецькій, Житомирській, Кіровоградській, Луганській, Полтавській, Тернопільській, Херсонській, Черкаській та Чернігівській областях фактичний обсяг капітальних інвестицій виявився вищим прогнозованого (розрахункового).

Аналізуючи табл. 6.14, можна стверджувати, що в 13 регіонах з 25 фактичні обсяги надходження капітальних інвестицій є нижчими або дорівнюють прогнозованим. Найбільша негативна різниця між фактичним і прогнозованим обсягами надходження капітальних інвестицій спостерігається в таких областях як Івано-Франківська (-2312,296 млн. грн.),

Дніпропетровська (-1954,46 млн. грн.) та Рівненська (-1839,626 млн. грн.), що свідчить про те, що ці регіони мають невикористані наявні резерви збільшення обсягу надходження капітальних інвестицій в основний капітал. Найбільша позитивна різниця спостерігається в Автономній Республіці Крим (+3275,794 млн. грн.), Полтавській (+1369,812 млн. грн.) та Кіровоградській областях(+1109,172 млн. грн.).

Оцінка ефективності залучення капітальних інвестицій наведена в таблиці 6.15.

Таблиця 6.15

Ефективність залучення інвестицій в основний капітал*

Величина відхилення прогнозних від фактичних показників	Характеристика ефективності	Регіон
≤ 0%	Відсутня	Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Харківська, Хмельницька, Чернівецька
0,1%–25%	Слабка	Вінницька, Донецька, Луганська, Полтавська, Тернопільська, Черкаська
25,1%–50%	Помірна	Волинська, Житомирська, Чернігівська
50,1%–75%	Відчутна	Кіровоградська
75,1% – 100%	Висока	Херсонська
≥100,1%	Надвисока	-

*Джерело: побудовано та розраховано авторами

Аналізуючи дані таблиці 6.15, можна стверджувати, що в 12 регіонах України ефективність залучення капітальних інвестицій відсутня, в 6-ти – слабка, в 3х – помірна, в одній – відчутна та висока і в жодній області не спостерігалась надвисока ефективність.

Ефективність інвестицій можна розглядати як з точки зору інвестора, метою якого є отримання прибутку та швидкість повернення власного капіталу, так і з точки зору приймаючої сторони (країни, регіону, суб'єктів господарювання). В першому випадку мова йде про ефективність

інвестування, а в другому про ефективність використання інвестицій. Вченими докладно опрацьовані підходи та методика оцінки ефективності [44; 55; 94; 203; 264; 282]. Аналіз наукової літератури показує, що менше уваги науковців спрямовано на питанням ефективності використання інвестицій.

У процесі дослідження проаналізовано різні системи показників економічної ефективності інвестиційної діяльності й відповідні методи її розрахунку. Але їх застосування для оцінки ефективності використання інвестицій на національному рівні недоречні.

Як зауважує Г.В. Кравчук, оцінюючи ефективність інвестиційної діяльності, потрібно враховувати, що критерієм є приріст обсягів виробничих ресурсів [185]. Причому, поряд з капіталовкладеннями на відтворення основних засобів враховуються й інші довгострокові вкладення фінансових ресурсів, що випливають з необхідності реалізації загальнодержавних пріоритетів розвитку і найчастіше не пов'язані з безпосереднім отриманням економічного ефекту. До них слід віднести витрати на впровадження досягнень технічного прогресу, на матеріальне забезпечення фундаментальної науки, що сприяє поліпшенню показників використання трудових і матеріальних ресурсів, позитивним змінам в структурі капітальних вкладень і розміщенні об'єктів будівництва, пов'язаних з комплексним розвитком, проведенням політики розвитку, екологічних заходів [185].

На національному рівні ефективність використання інвестицій не є сумою прямих чи непрямих доходів учасників того чи іншого інвестиційного контракту. Набагато важливішими є зовнішні по відношенню до нього ефекти. Серед таких зовнішніх ефектів називають: розвиток приватного бізнесу, освоєння нових технологій, отримання навичок управління й навчання персоналу, посилення позиції інституту приватної власності, підвищення конкурентоспроможності економіки та широкий демонстраційний ефект, розвиток існуючої інфраструктури [35].

На думку Ю.В. Орловської, ефективність інвестиційної сфери є інтегральним показником всіх її підсистем та елементів (підприємств, організацій, інституціональних одиниць районів і міст області). Автор оцінює ефективність інвестиційної сфери як масу інвестицій (обсяг інвестиційного ресурсу) та їхню реалізацію в інвестиційний продукт (обсяг введених в експлуатацію потужностей та житла) [265].

Ю.Ю. Верланов та О.Ю. Верланов припускають, що для кожного регіону, або для їх групи, є певний поріг чутливості економіки до інвестицій, маючи на увазі їх обсяги, структуру й динаміку. Його досягнення означає отримання синергетичного ефекту у вигляді зростання ВРП у відповідь на приріст інвестицій. Якщо таке зростання має місце, інвестиції можна розглядати такими, що відповідають особливостям розвитку регіону за обсягом, галузевою структурою чи за рівнем технологій. У рамках цього припущення порівнюються темпи приросту інвестицій та темпи приросту ВРП по роках [75, с.101–107].

На думку В.М. Хобти, методики розрахунку ефективності інвестицій відрізняються стосовно підходу до врахування впливу терміну здійснення платежів на рівень ефективності інвестицій [386, с.145]. Класифікація методів за цією ознакою наведена на рис 6.3.

В основу методів, що не враховують фактор часу, покладені середні значення платежів протягом обраного періоду часу. Для наочності побудови життєвого циклу частіше всього використовується період часу – один рік. Тому аналізована ситуація уявляється як нерухома, і розрахункові елементи встановлюються відповідно до обраного відрізка часу [386, с.145].

Стосовно даного дослідження доречно використати метод, що не враховує фактор часу, оскільки інвестиційний процес в країні є безперервним процесом, в якому діють різні інвестиційні проекти.



Рис. 3.3. Класифікація методів оцінки ефективності інвестицій*

*Джерело: [386, с.145]

Отже, для оцінки ефективності використання інвестицій пропонуємо розрахувати ВРП на 1 грн. інвестицій в Україні та знайдемо відхилення цього показника від середнього по Україні. Оцінку стратегічного управління інвестиційними процесами за критерієм використання інвестицій пропонуємо провести використовуючи шкалу, запропоновану для оцінки стратегічного управління інвестиційними процесами за критерієм залучення інвестицій (табл.6.12). Розрахунок ВРП на 1 грн. капітальних інвестицій за 2013 рік та відхилення від середньо-українського рівня наведені в табл. 6.16.

В результаті дослідження встановлено, що в 8 регіонах з 25 обсяг ВРП на 1 грн. інвестицій в основний капітал вище середньо українського.

Аналізуючи табл. 6.16, можна простежити, що найбільша негативна різниця спостерігається в таких регіонах, як Автономна Республіка Крим (–3,87) та Київська область (–3,38), що свідчить про те, що ці регіони неефективно використовують капітальні інвестиції.

Таблиця 6.16

ВРП на 1 грн. інвестицій та відхилення від середньо українського значення*

Регіон	ВРП на 1 грн. капітальних інвестицій		
	обсяг (грн.)	різниця (грн.)	відхилення (%)
середнє по Україні	6,75	–	–
АРК	2,88	-3,87	-57,30
Вінницька	5,41	-1,34	-19,92
Волинська	6,01	-0,74	-10,92
Дніпропетровська	6,95	0,20	2,97
Донецька	6,12	-0,63	-9,36
Житомирська	8,27	1,52	22,49
Закарпатська	8,09	1,34	19,85
Запорізька	8,02	1,27	18,77
Івано-Франківська	6,73	-0,02	-0,29
Київська	3,37	-3,38	-50,13
Кіровоградська	6,84	0,09	1,35
Луганська	5,17	-1,58	-23,42
Львівська	6,31	-0,44	-6,49
Миколаївська	5,83	-0,92	-13,62
Одеська	5,45	-1,30	-19,21
Полтавська	5,93	-0,82	-12,10
Рівненська	7,68	0,93	13,80
Сумська	9,16	2,41	35,74
Тернопільська	6,03	-0,72	-10,61
Харківська	8,85	2,10	31,08
Херсонська	9,11	2,36	34,96
Хмельницька	7,21	0,46	6,86
Черкаська	9,16	2,41	35,70
Чернівецька	5,83	-0,92	-13,59
Чернігівська	8,42	1,67	24,76

*Джерело: побудовано та розраховано авторами

Найбільша позитивна різниця спостерігається в Сумській (2,41) та Херсонській (2,36) областях.

Оцінка ефективності використання капітальних інвестицій наведена в таблиці 6.17.

Таблиця 6.17

Ефективність використання капітальних інвестицій *

Величина відхилення прогнозних від фактичних показників	Характеристика ефективності	Регіон
$\leq 0\%$	Відсутня	АРК, Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька
0,1%–25%	Слабка	Волинська, Сумська, Черкаська
25,1%–50%	Помірна	Дніпропетровська, Луганська, Харківська, Херсонська, Чернігівська
50,1%–75%	Відчутна	Донецька
75,1%–100%	Висока	–
$\geq 100,1\%$	Надвисока	–

* Джерело: побудовано та розраховано авторами

Отже, оцінка ефективності стратегічного управління інвестиційними процесами за критерієм використання інвестицій показала, що в більшості регіонів України (18 областей) ефективність відсутня, в чотирьох областях – слабка, в одній – помірна, в одній – відчутна та ще в одній – надвисока ефективність стратегічного управління інвестиційними процесами за критерієм використання інвестицій.

6.5 Напрями підвищення ефективності стратегічного управління інвестиційними процесами в Україні

Враховуючи те, що оцінка стратегічного управління інвестиційним процесом здійснювалась за двома критеріями (див.3.2), пропонуємо підвищення ефективності здійснювати за двома напрямками:

- підвищення ефективності залучення інвестицій;
- підвищення ефективності використання інвестицій.

Оскільки в стратегічному управлінні інвестиційними процесами на перший план виходить питання їх фінансового забезпечення, то в нашій

роботі більша увага була зосереджена саме на аспекті підвищення ефективності стратегічного управління інвестиційним процесом за напрямом залучення інвестицій.

Світова фінансово-економічна криза значно знизила частку інвестицій у структурі капіталу в більшій частині галузей вітчизняної економіки (див. підрозділи 2.2. та 2.3). У зв'язку з цим їх реальний обсяг найчастіше не відповідає навіть потребам простого відновлення основних фондів.

Оскільки ми визначили, що стратегічне управління – це діяльність спрямована на вдосконалення в короткостроковому періоді задля досягнення цільових орієнтирів в довгостроковій перспективі (див підрозділ 1.3), в роботі запропоновано схему підвищення ефективності залучення інвестицій (рис. 6.3), яка може бути реалізована в короткостроковому періоді на довгострокову перспективу.

З одного боку економіка України потребує значних інвестиційних впливань, а з іншого – склалася така ситуація, що одним з потенційних джерел мобілізації інвестиційних ресурсів залишаються засоби іноземних інвесторів і населення всередині країни. Дослідження процесів розвитку економіки сучасних країн свідчить про активне поширення різноманітних механізмів взаємодії держави та приватного капіталу, за допомогою яких держава впливає на рівень розвитку як окремих галузей і територій, так й на рівень життя суспільства у цілому. В дослідженні головна увага була зосереджена на двох, як на наш погляд найбільш дієвих механізмах підвищення ефективності залучення інвестицій: на державно-приватному партнерстві та ринку цінних паперів.

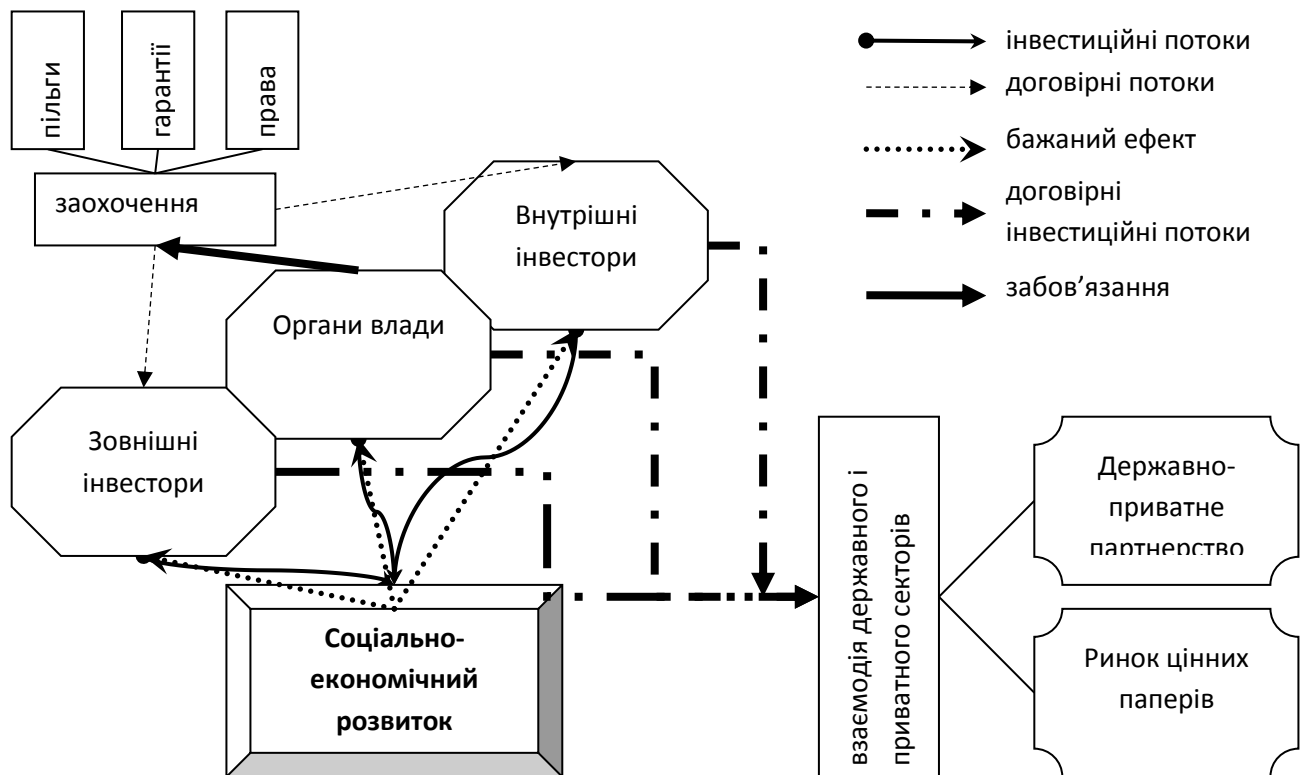


Рис. 6.3 Підвищення ефективності залучення інвестицій*

*Джерело: побудовано авторами

Розвиток держави в усіх сферах суспільних відносин спирається не тільки на самобутній національний досвід, а й підпорядковується загальносвітовим політичним та економічним тенденціям критичного запозичення зарубіжних механізмів, інструментів і технологій для досягнення цілей державної політики.

Одним з таких механізмів, сформованих переважно в розвинених країнах світу, є взаємодія між органами державної влади та бізнесом. Звертаючись до міжнародного досвіду, можна запропонувати використання такої сучасної концепції, як «державно-приватне партнерство» (ДПП) [29, с.145].

У світовій практиці вже існує значний досвід державно-приватного партнерства (англійською – Public-Private Partnership (PPP)) переважно у галузях інфраструктури, які раніше повністю перебували у зоні відповідальності держави та місцевих органів управління. Але українській досвід в цій сфері практично відсутній.

Проблемі становлення та розвитку державно-приватного партнерства присвячено праці багатьох вчених: В.Г. Варнавського [69], В.М. Гейця [92], Д.М. Амуця [34], С.А. Безгодова [47], С.Д. Данасарової [115], Б.С. Кашина [167], В.А. Михеєва [227], О.М. Полякової [292], Н.В. Папп [277], К.В. Павлюка [273].

В.М. Геєць вважає механізм державно-приватного партнерства надзвичайно корисним та важливим для подальшого соціально-економічного розвитку України. Його запровадження цілком відповідає європейській практиці. Він дозволяє поєднувати інтереси бізнесу та держави, що сьогодні стає все більш необхідним [177].

ДПП – це форма угоди між державним та приватним секторами, що передбачає використання ресурсів приватного підрядника (гроші, обладнання, технологія, досвід тощо) та переведення на нього ключових ризиків (проект, будівництво, експлуатація) [147, с.120; 394, с.265].

Актуальність такої співпраці виходить з того, що, з одного боку, інфраструктурні об'єкти не можуть бути приватизовані у зв'язку з їх стратегічною та економічною значимістю для держави, та з іншого боку – у зв'язку з відсутністю державних коштів для належного їх функціонування. Проте особливої актуальності державно-приватне партнерство набуло в останні десять років. Причиною цього стало ускладнення виконання державою соціально значимих функцій, з одного боку, та зацікавленість бізнесу в нових об'єктах для інвестування – з іншого [104].

Першоосновою для широкого розуміння приватно-державного партнерства може служити визначення, яке дає російський вчений В.Г. Варнавський, який зазначає, що державно-приватне партнерство – це інституційний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі сфер промисловості, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт [69].

Теоретична концепція механізму державно-приватного партнерства передбачає таке його трактування. Державно-приватне партнерство –

співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України про державно-приватне партнерство.

Мова йде про перерозподіл повноважень між державою та бізнесом у стратегічних галузях, які не можуть бути приватизовані, але для яких у держави немає коштів на розвиток. До таких галузей належать житлово-комунальне господарство, соціальна сфера, транспорт, благоустрій населених пунктів, об'єкти культурної спадщини тощо. Важливими умовами ефективності державно-приватного партнерства при цьому є ступінь участі бізнесу в реалізованому проекті і збереження за державою істотного ступеня господарської активності і прав власності. Незважаючи на те, що роль приватного партнера в окремих проектах відрізняється, обов'язки влади із захисту прав та інтересів держави завжди зберігаються.

Застосування механізму державно-приватного партнерства націлене на забезпечення можливості здійснення суспільно значимих проектів в найбільш короткі терміни, малопривабливі для традиційних форм приватного фінансування. Крім цього, механізм партнерства влади і бізнесу здатний підвищити ефективність проектів за рахунок участі в них приватного бізнесу, як правило, більш ефективного на ринку, ніж державні інститути; забезпечити зниження навантаження на бюджет за рахунок залучення приватних коштів, дати можливість залучити кращі управлінські кадри, техніку і технології, підвищити якість обслуговування кінцевих користувачів. Нарешті цей механізм надає можливість сконцентрувати увагу державних органів на найбільш властивих їм адміністративних функціях і зменшити державні ризики за рахунок розподілу їх між приватним партнером і владою.

Перш за все, державно-приватне партнерство являє собою реальну альтернативу методам бюджетного фінансування. У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів двох господарюючих суб'єктів: з одного боку, держави – у формі його власності, з іншого – бізнесу, у вигляді застосування сучасних методів господарювання, менеджменту, а також залучення інвестицій і впровадження інновацій. Слід зазначити, що партнерство може включати двох чи більше учасників, принаймні один з яких є державним, а інші – з сектору приватного бізнесу, які працюють в напрямі досягнення спільних цілей.

Природною перешкодою на шляху розвитку механізму державно-приватного партнерства на сьогоднішній день є світова криза фінансової системи. Але, на думку деяких аналітиків, світова фінансова криза дасть потужний поштовх розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Аналогічні процеси пройшли свого часу в усіх розвинених країнах світу. Один з останніх прикладів – Японія середини 1990-х років ХХ ст.

Грамотна, виважена політика держави здатна створити необхідне середовище для розвитку взаємовигідних відносин влади і бізнесу, для змішаних інвестицій приватного та державного капіталу. При цьому підвищення координуючої і організуючої ролі держави, поряд зі зниженням рівня адміністративного контролю, податкового адміністрування, а також формування адекватної нормативної бази є тим комплексом заходів із взаємодії держави з підприємницькими структурами, що забезпечує оптимальний стратегічний розвиток.

Важливим залишається завдання удосконалення ДПП на теренах України та його поширення по всій її території. Для його вирішення поставленого питання пропонуємо використовувати подані в рис. 6.4 напрями удосконалення та поширення ДПП.

Щодо формування середовища розвитку ДПП. Підвищення якості роботи органів державної та регіональної влади та професіоналізму державних службовців дозволять прискорити розвиток ДПП. Крім того,

суттєвим кроком назустріч розвитку ДПП можуть стати: підвищення прозорості взаємодії між органами влади та бізнесом; підвищення рівня довіри між партнерами; інформування органів державної влади, компаній та громадськості про можливості та переваги ДПП; закріплення ДПП в проектах стратегічного розвитку країни і регіонів.

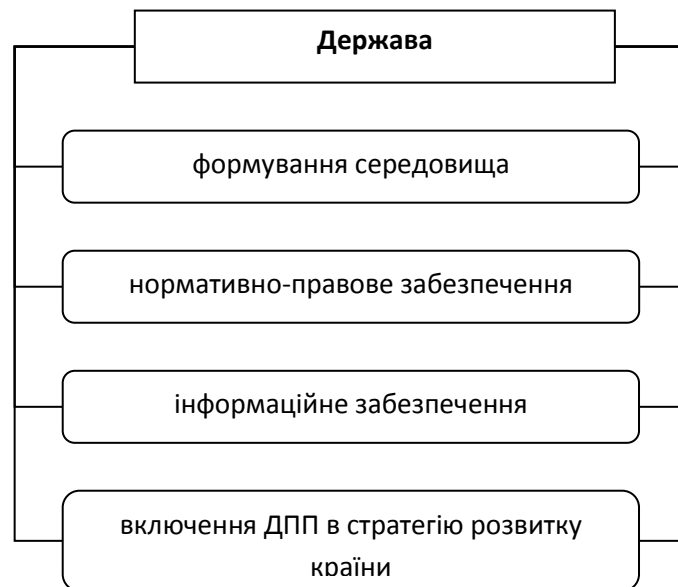


Рис. 6.4 Напрями удосконалення ДПП*

*Джерело: розроблено авторами

Важливу роль покликано зіграти розширення бази нормативно-правового забезпечення ДПП.

Механізм управління та реалізації ДПП також вимагає подальшого удосконалення.

Зважаючи на складність координації дій між різними відомствами для більш ефективного застосування ДПП доцільне створення єдиного державного органу, відповідального за ДПП, але з регіональними представництвами. Такий орган повинен стати ефективним посередником між бізнесом і державою, єдиним експертним центром для обох сторін з питань ДПП. Це допоможе підвищити якість державних послуг, оновити і удосконалити інфраструктурні об'єкти, поліпшити ефективність використання бюджетних коштів.

Єдиний орган потрібен не тільки державі, але й бізнесу. Адже більшість компаній мало інформовані про можливості та форми роботи в рамках ДПП. Єдиний орган міг би надавати підтримку компаніям на стадії розробки та подання проектів, прискорити процес їх узгодження з різними відомствами.

Окрім створення основи для прийняття рішень в області ДПП для обох партнерів, єдиний орган повинен здійснювати контроль за реалізацією ДПП. Ще однією перевагою єдиного координуючого органу повинна стати єдина база проектів ДПП.

Включення ДПП в стратегію розвитку країни – це необхідна умова удосконалення ДПП в нашій країні.

До початку нового сторіччя в Україні практично повністю завершився процес трансформації системи командно-адміністративного регулювання економіки, що існувала раніше в СРСР. Сьогодні вже можна упевнено сказати про те, що в країні створені і функціонують основні ринкові інститути і що українська економіка остаточно перейшла на ринковий шлях розвитку.

Формування ринкової економіки в Україні в цілому та в її регіонах зокрема ставить нові завдання у вирішенні проблем розвитку різних секторів економіки. З досвіду розвинених країн випливає, що один з найбільш значних секторів, які справляють вагомий вплив на механізм залучення інвестицій в економіку, є ринок цінних паперів.

В.С. Торкановський висловлює думку, що через ринок цінних паперів здійснюється інвестиційний процес. Причому останній влаштований так, що інвестиції автоматично спрямовуються в найпривабливіші з точки зору інвестора сфери економіки, їх отримують найбільш життєздатні підприємства [327, с.4].

В країнах, де процес формування фондового ринку проходить більш успішно та динамічно, фондовий ринок стає значущим компонентом фінансового ринку та впливає реально і позитивно на економіку. В інших

країнах, до числа яких належить Україна, ці процеси проходять менш активно, а фондовий ринок залишається дійовим більш як формальний атрибут ринкової економіки і не став поки що ефективним інструментом масових інвестицій. Отже, до теперішнього часу залишається актуальною проблема оптимізації діяльності формалізованого ринку цінних паперів відповідно до реальних потреб національної економіки.

Економісти і практики доводять, що досвід зарубіжних країн свідчить про те, що за допомогою обігу цінних паперів можна здійснити більш повний і швидкий перелив заощаджень в інвестиції.

В українській та російській (рідше західній) економічній літературі часто зустрічаються терміни «фондовий ринок» і «ринок цінних паперів». Проте немає єдиної думки відносно того, наскільки рівнозначні поняття «ринок цінних паперів» і «фондовий ринок».

Оскільки в роботі розглядається ринок цінних паперів як один з механізмів залучення інвестицій, то ми будемо дотримуватись тієї думки, що «ринок цінних паперів» і «фондовий ринок» на сьогоднішній день тотожні поняття, але слід відмітити, що категорія «ринок цінних паперів» дещо ширша, ніж категорія «фондовий ринок» [262].

Поставивши знак рівності між поняттями, пропонуємо дати таке визначення національного ринку цінних паперів: національний ринок цінних паперів – це сукупність соціально-економічних процесів і відносин з приводу купівлі-продажу, обміну та емісії цінних паперів, сформованих під впливом особливостей попиту і пропозиції країни і з урахуванням адекватних методів регулювання кон'юнктури ринку і процесів ухвалення комерційних рішень, за допомогою фінансових інструментів.

Формування фондового ринку України та створення умов для його функціонування – проблема надзвичайно важлива, її вирішення потребує як глибоких наукових розробок, так і практичних дій з боку держави, місцевих громадських організацій та суспільства в цілому.

Стан ринку цінних паперів України характеризується як невідповідний ринковим відносинам, що розвиваються, і не таким, що служить ефективним засобом залучення інвестиційних ресурсів для національних потреб. Подолання економічної кризи та спаду інвестицій значною мірою залежить від того, як швидко і в якій якості ринок цінних паперів зможе знайти своє місце в економіці країни. Створення ефективної структури національного ринку цінних паперів дозволить здійснити концентрацію і включення внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів України в інвестиційні процеси.

Розробку ефективної структури ринку цінних паперів необхідно розпочати з визнання того, що існує безліч напрямів створення фондового ринку як такого. При цьому кожний напрям повинен відповідати певним принципам. Як показано на рис. 6.5 головними напрямками створення ефективної структури ринку цінних паперів в Україні повинні стати: побудова структури ринку цінних паперів, удосконалення системи регулювання та забезпечення ефективного функціонування фондового ринку України.

Як показано на рис. 6.5, до принципів побудови структури національного ринку цінних паперів належать:

1. Відкритість та прозорість ринку цінних паперів.

Ринок має відповідати умовам відкритості інформації про емітентів, угоди, стан попиту і пропозиції. На ринку не повинні існувати штучні бар'єри для входу і виходу. Не допускаються переваги будь-якого суб'єкта ринку над іншим. Необхідно забезпечити надання інвесторам доступу до повної інформації, що стосується умов випуску та обігу на ринку цінних паперів, гласність фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення проявів дискримінації на фондовому ринку.

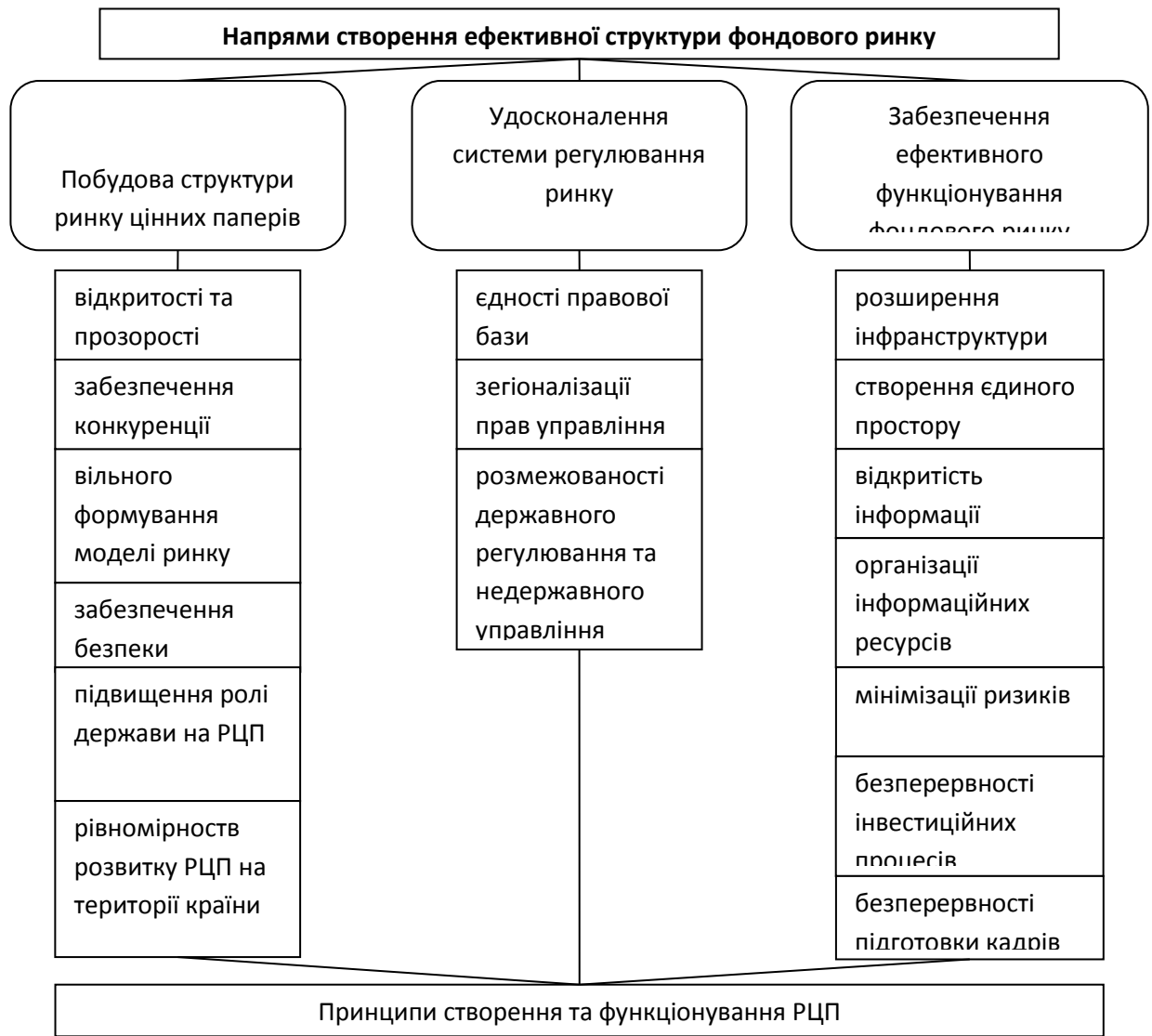


Рис. 6.5 Напрями та принципи створення ефективної структури ринку цінних паперів*

*Джерело: розроблено авторами

Реалізація цього принципу означає вільний взаємний доступ на регіональні ринки, формування єдиного національного ринку через інтеграцію регіональних ринків в загальноукраїнський ринок цінних паперів, інтегрований в світовий фондовий ринок.

Цей принцип обумовлений необхідністю розширення географії залучення інвестиційних ресурсів і враховує дедалі зростаючу тенденцію до інтеграції регіональних ринків, розширення ринкового простору.

2. Забезпечення конкуренції на ринку цінних паперів

Дотримання даного принципу є умовою підвищення якості послуг на ринку цінних паперів, зниження їх вартості, запобігання монополізації фондового ринку, створення умов для розвитку добросовісної конкуренції між учасниками фондового ринку. Передбачає узагальнення та поширення досвіду іноземних держав щодо формування та розвитку добросовісної конкуренції на ринку цінних паперів. Цей принцип, на наш погляд, може бути реалізований за умови створення адекватної нормативної бази, що надасть можливість для діяльності професійних учасників ринку цінних паперів й інвесторів.

3. Вільне формування моделі ринку цінних паперів

У вітчизняній практиці функціонує змішана модель ринку цінних паперів, яку стихійно обрали в Україні. Це привело до того, що на ньому одночасно та з рівними правами присутні і комерційні банки, які мають усі права на операції з цінними паперами, і небанківські інституції. Але якщо звернути увагу на кількість учасників ринку, то переважають, звісно, комерційні банки.

Серед ринків цінних паперів, що класифікуються як розвинені, приблизно 40 відсотків – це небанківські ринки з жорстким розподілом між інвестиційною і комерційною банківською справою, 40–45 відсотків це змішані ринки (нарівні з банками активно діють небанківські інвестиційні інститути) і лише 10–15 відсотків ринків носять суто банківський характер.

Модель повинна мати в своїй структурі достатній для вирішення національних завдань набір елементів ринку цінних паперів, який би забезпечував повноцінне функціонування всіх його сегментів, як в Україні в цілому, так і у її регіонах зокрема, на основі загального розрахунково-депозитарного, інформаційного і торговельного простору, заснованого на сучасних технологіях у відповідних сферах діяльності.

Розвиток елементів загальноукраїнського ринку цінних паперів повинен базуватися на створенні відповідної інфраструктури. Таким чином, модель ринку цінних паперів повною мірою повинна забезпечити його

ліквідність, безпечність, можливість нарощування обсягів торгівлі цінними паперами, вільний доступ на інші ринки, вихід на загальносвітовий ринок цінних паперів, створити умови ефективного фінансування економіки країни.

4. Забезпечення безпеки ринку цінних паперів

Поява в процесі приватизації великої кількості власників цінних паперів створила передумови для масового порушення їх прав і законних інтересів.

На наш погляд, суть даного принципу полягає перш за все, у: - забезпеченні прав та інтересів інвесторів; - створенні гарантій інвесторам через повернення понесених збитків; - встановленні відповідальності за здійснення протиправних дій на ринку цінних паперів.

Введення цього принципу викликане необхідністю забезпечення всебічного захисту всіх учасників ринку цінних паперів, хоча пріоритет залишається за інвестором через його соціальну і економічну значимість, що обумовлено необхідністю залучення в процес інвестування найбільшої кількості осіб, що вкладають свої грошові кошти в цінні папери емітентів.

5. Підвищення ролі держави на ринку цінних паперів

Реалізація цього принципу не означає переважання державних і муніципальних фінансових інструментів на ринку цінних паперів, натомість повинна виходити з необхідності: - розробки концепції розвитку ринку цінних паперів; - участі держави в регулюванні ринку цінних паперів; - створення сприятливого інвестиційного клімату шляхом розробки і реалізації комплексу заходів, направлених на підвищення активності фондового ринку, освітніх програм для ринку цінних паперів, системи гарантій інвесторів від втрат; - створення інфраструктури ринку, виходячи з соціально економічних умов.

6. Рівномірний розвиток РЦП на території країни

Чим ширший ринковий простір, тим більшою є можливість у інвесторів вкласти вільні засоби, а у емітентів – їх одержати. Враховуючи, що економіка України являє собою єдиний господарський комплекс, що включає

множину міжрегіональних зв'язків і інтересів, реалізація цього принципу дозволить, по-перше, втілити в життя саму ідею створення національного ринку цінних паперів, його цілісність, забезпечити доступ до інвестиційних ресурсів емітентам цінних паперів, а інвесторам – до найпривабливіших фондових інструментів, по-друге дозволить вирішити проблему створення міжрегіональних корпорацій, їх керованості.

Принципи регулювання ринку цінних паперів, на наш погляд, повинні враховувати як світовий досвід у цій сфері, так і конкретні соціально-політичні і економічні умови України.

До основних принципів регулювання ринків, згідно з рис. 6.5, можна віднесені наступне:

1. Єдність правової нормативної бази і правових методів регулювання ринків

Реалізація цього принципу повинна бути направлена на вдосконалення нормативно-правової бази функціонування фондового ринку України. Це попереджує виникнення суперечностей, що в свою чергу може призвести до порушення єдиного правового простору, ізоляції національного ринку.

2. Передача частини прав щодо регулювання ринку цінних паперів регіонам

Цей принцип припускає представництво інтересів регіонів в регулюванні ринку цінних паперів. Ми вважаємо, що врахування регіонального чинника в законодавстві України є найважливішою умовою становлення і розвитку національних ринків. Після створення єдиного державного органу, відповідального за проведення державної політики у сфері ринку цінних паперів, – Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, що здійснює розробку основних напрямів розвитку ринку стандартів і базових правил для учасників ринку, обов'язкових вимог до операцій з цінними паперами, необхідно зосередити зусилля на залученні в процес регулювання і контролю за виконанням законодавства на ринку цінних паперів регіональних органів влади, зокрема, через передачу їм

частини повноважень і відповідальності за реалізацію контрольних функцій. Результатом цього стане, по-перше, єдність державного регулювання ринку цінних паперів, по-друге значне зростання його ефективності через зацікавленість і відповідальність регіональної влади за соціально-економічний розвиток своїх територій.

3. Розмежування державного регулювання і недержавного управління ринком цінних паперів

Принцип припускає чітке розмежування функцій регулювання національного ринку цінних паперів та функцій недержавних органів (організацій професійних учасників ринку цінних паперів). Незважаючи на збіг інтересів держави як регулюючого органу і учасників ринку цінних паперів, вважаємо за необхідне збереження функцій державного регулювання виключно за державою. Важливо затвердити державну відповідальність за створення умов, за яких ринковий механізм зможе функціонувати ефективно і приносити деякі очікувані позитивні результати. Проте це не відсторонює професійних учасників від процесу розробки пропозицій у основних напрямках регулювання ринку цінних паперів, що досягається, наприклад, їх присутністю в консультативно-дорадчих органах (експертних радах), що створюються при державних органах регулювання.

Застосування цього принципу також припускає активна взаємодія організацій професійних учасників ринку цінних паперів між собою, в тому числі через асоційоване членство.

Саморегулювання більшою мірою характерне для розвинутих економічних систем, які об'єднують різні елементи ринкової інфраструктури для результативної діяльності всього господарського механізму. В склад функціональних систем входять різні інституційні установи включно з органами державної влади.

В Україні держава повинна самостійно сформувати органи регулювання ринку цінних паперів. Цього вимагають об'єктивні чинники: недосконалість ринку цінних паперів і конкуренція на ньому, необхідність

швидкого виходу з фінансової кризи й інтеграція в світові фінансові ринки, захист безпеки країни.

Відстоюючи необхідність активної ролі держави в регулюванні ринку цінних паперів, ми виходимо із деяких існуючих в даний момент умов в Україні. Можливо в перспективі, у міру формування ринкових регулюючих інститутів функції держави в економіці необхідно буде переглянути.

Рис. 6.5 показує, що побудова системи ефективного функціонування фондового ринку України повинна базуватись на таких принципах:

1. Створення самодостатньої інфраструктури обслуговування і забезпечення ринку цінних паперів

Необхідно звернути увагу громадян на пріоритетний розвиток інфраструктури, – цьому вчить не тільки досвід західного ринку, але і практика проведення приватизації в Україні, коли відсутність інфраструктури фондового ринку різко позначилася на вторинному зверненні акцій приватизованих підприємств, нарощуванні обсягів торгівлі ними. При масовому надходженні цінних паперів на ринок відсутність елементів інфраструктури ринку значно знизила його ефективність, що позначилося на його ліквідності, отже і на ціні акцій.

Фактично приватизація стартувала в умовах відсутності торговельного простору (інформаційного, телекомунікаційного, розрахунково-депозитарного).

Принцип припускає створення інфраструктурних організацій з метою повноцінного функціонування ринку з урахуванням його інтеграції в загальносвітовий ринок. При цьому необхідно дотримуватися рівності інфраструктурних організацій.

2. Створення єдиного інформаційного, телекомунікаційного, розрахунково-клірингового і торговельного простору

Цей принцип впливає з необхідності інтеграції ринку в загальносвітовий ринок цінних паперів, розширення інвестиційного

простору, досягнення ефекту вільного переливу капіталів, підвищення інформованості суб'єктів ринку.

Реалізація даного принципу забезпечить створення: - єдиної інформаційної мережі і банків даних; - телекомунікаційної системи передачі інформації; - розрахунково-клірингової мережі, що включає регіональні розрахунково-клірингові центри; - позабіржової електронної торговельної системи, що забезпечить вільний доступ учасників на ринок цінних паперів.

3. Відкритість інформації

Від якості функціонування системи інформаційного забезпечення повною мірою залежить розвиток ринку. Реалізація принципу приведе до забезпечення ринку повною і достовірною інформацією про цінні папери і їх емітентів, що позначиться на ступені його відкритості для інвесторів і фінансових інститутів, а також на поліпшенні інвестиційного клімату. Крім того, відкритість інформації є запорукою успішного управління.

4. Організація інформаційних ресурсів із забезпеченням широкого доступу до них всіх учасників ринку цінних паперів

Дотримання цього принципу дозволить підвищити ефективність ринку цінних паперів, забезпечить його відкритість, створить умови для формування єдиного інформаційного простору загальноукраїнського ринку цінних паперів. Організація інформаційних ресурсів необхідна для оптимізації їх використання через їх розміщення як на традиційних, так і на електронних носіях.

1. Максимальне зниження інвестиційних ризиків

Це дозволить створити систему гарантій на шляху залучення інвестиційних ресурсів на ринок цінних паперів. Необхідно здійснювати аналіз інвестиційних проектів з урахуванням наслідків ризику. Для зниження ступеня інвестиційного ризику слід використовувати різноманітні заходи: страхування, гарантування, диверсифікацію.

6. Безперервність інвестиційних процесів

Цей принцип припускає створення системи підготовки інвестиційних проектів для фінансування через механізм функціонування ринку цінних паперів, масове надходження на фондовий ринок цінних паперів емітентів. Необхідне позиціонування інвестора як учасника ринку цінних паперів, який забезпечує безперервність інвестиційних процесів.

7. Безперервність процесу підготовки і перепідготовки кадрів

На наш погляд, реалізація цього принципу є однією з умов створення і функціонування ринку цінних паперів, захисту прав й інтересів інвесторів. Усі суб'єкти фондового ринку України повинні пропагувати серед населення цінні папери як один з ефективних і надійних засобів вкладання капіталу і підвищення своїх доходів. Для відповідної інформаційної, рекламної, просвітницької діяльності необхідна професійна підготовка.

Побудова ринку цінних паперів України на основі вищевикладених напрямів та принципів їх реалізації дозволить створити оптимальну структуру національного ринку цінних паперів, що сприятиме зміцненню економічної бази країни на основі ефективного розвитку інфраструктури ринку, залученню інвестиційних ресурсів в країну як із зовнішніх джерел, так і за рахунок засобів, мобілізованих в самій країні.

Враховуючи те, що методологічні підходи до використання, відтворення, розвитку інвестиційного потенціалу повинні базуватися як на загальних принципах національної інвестиційної політики, так і на всебічному врахуванні особливостей ситуації, що склалася в країні, підвищення ефективності стратегічного управління інвестиційними процесами за напрямом використання інвестицій повинно базуватись на всебічному аналізі національних особливостей.

А отже, детально проаналізувавши соціально-економічний стан країни, необхідно виявити галузі, які найбільш потребують інвестиційних вливань, та галузі, які найбільш ефективно використовують інвестиції. На основі проведеного аналізу обиратимуться інвестиційні проекти, які активізують національні інвестиційні процеси.

Для підвищення стратегічного управління інвестиційними процесами за напрямом використання інвестицій пропонуємо такий алгоритм (рис.6.6):

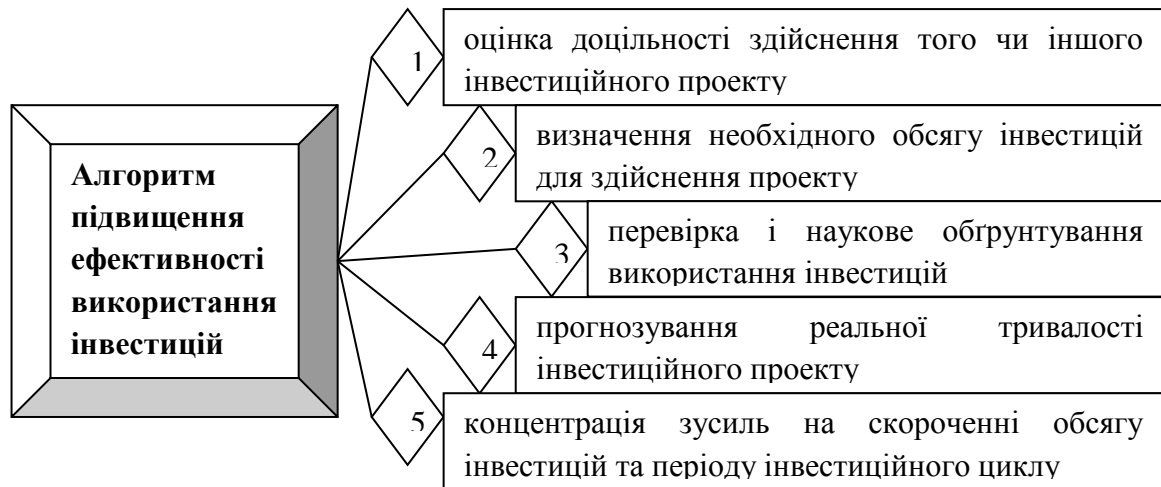


Рис. 6.6 Алгоритм підвищення використання інвестицій*

*Джерело: розроблено авторами

На першому етапі необхідно оцінити доцільність здійснення інвестиційного проекту. В умовах ринкової економіки процес прийняття інвестиційних рішень досить складний: він вимагає серйозного обґрунтування. Алгоритм такого обґрунтування, або формальний доказ доцільності входить в поняття інвестиційного проектування. Обґрунтування доцільності інвестиційного проекту, по-перше, необхідне для обрання найбільш прибуткового, дійового інвестиційного проекту з кількох різних варіантів, по-друге – створює у майбутніх інвесторів впевненість у надійності своїх інвестицій. На другому етапі необхідно визначити обсяг необхідних інвестицій для конкретного інвестиційного проекту. Третій та четвертий етапи в алгоритмі підвищення ефективності використання інвестицій є допоміжними при здійсненні, як на наш погляд, найважливішого п'ятого етапу – концентрації зусиль на скороченні обсягу інвестицій та періоду інвестиційного циклу. На цьому етапі мають бути використані найновітніші досягнення в галузі техніко-технологічних та організаційних рішень, обґрунтовані й прийняті до розрахунків зменшені проти минулого періоду та інших аналогічних об'єктів інвестування показники.

РОЗДІЛ 7.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВАЖЕЛІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стратегічне управління регіональною конкурентоспроможністю передбачає окреслення системних факторів, дія яких забезпечує певні переваги, що визначають можливості випереджального розвитку Закарпатської області. Першою групою факторів виділені інноваційно-інвестиційні, які формують технологічне, кадрове, інтелектуальне наповнення регіональної економічної системи.

Серед інноваційних факторів особливе місце займає регіональна інноваційна система. При цьому доведено, що гальмування регіональної інноваційної системи в Закарпатській області пояснюється певним колом причин, що викладені на рис. 7.1.

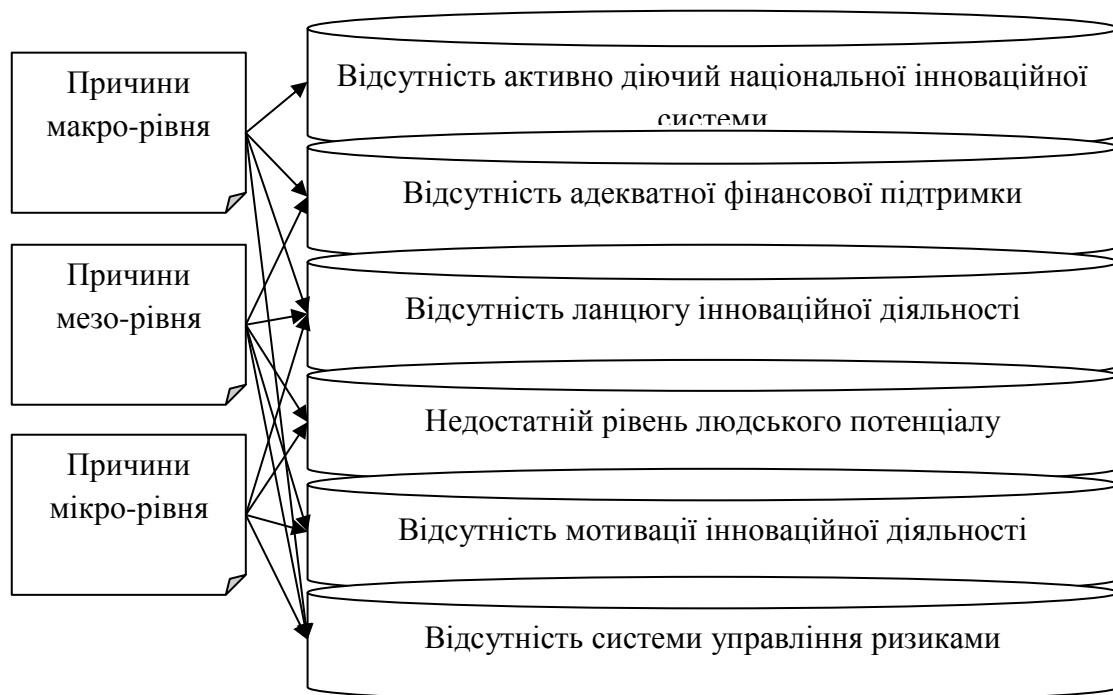


Рис. 7.1. Системні причини, що гальмують розвиток регіональних інноваційних систем*

* Розроблено авторами

Вказані причини мають системний характер внаслідок того, що вони гальмують дію інноваційних систем та виникають на всіх рівнях економічного механізму.

По-перше, в країні не створена ефективно функціонуюча національна інноваційна система, невід'ємним елементом якої будуть регіональні системи. Саме національна система визнає інституціональну тектоніку регіональних систем, забезпечує їх взаємодію, без якої неможливо сформувати цільне інформаційно-інноваційне середовище країни.

По-друге, внаслідок відсутності належного фінансування зв'язки науковців Закарпатської області з закордонними науково-інноваційними та освітніми центрами не відповідають сучасним вимогам. Регіональні установи головним чином використовують кошти грантів, які виділяє Європейський Союз, але спрямованість цих фінансових важелів націлена на користь в першу чергу європейських реципієнтів. При цьому слід відмітити, що закарпатські установи вдало використовують професійну мережу, яка вже сформована та функціонує багато років. Але на перший план виходить не системна організація наукових та інноваційних обмінів, а персональна воля науковців та можливості окремих структур.

По третє, не сформований ланцюг інноваційної діяльності з точки зору взаємодії між генераторами нових знань, владою, реальним сектором, який забезпечує перетворення ідей у інновації, та фінансовими установами, що зацікавлені у здійсненні інвестицій у інноваційну економіку. Фактично вищі навчальні заклади регіону, в яких сконцентровано науковий потенціал області, не мають необхідного рівня зв'язків з підприємствами. Це пов'язано з великим навчально-методичним навантаженням докторів та кандидатів наук, а наукова діяльність проводиться за «залишковим» принципом. Доведено, що критичною точкою розвитку національної інноваційної системи, а так само й регіональних її відділень, є зв'язок між дослідженнями, проведеними національними або регіональними науково-освітніми закладами і приватними компаніями.

По-четверте, відсутні важелі мотивації підприємств з впровадження інноваційних технологій або продуктів у практичну діяльність. Так, не працює фіскальна система, кредитні механізми чи важелі державної підтримки підприємств, які ідуть на ризики при здійсненні інноваційної діяльності. Всі ризики лягають на плечі підприємства, що гальмує прийнятті інноваційних рішень стекхолдерами, власниками підприємств чи їх топ-менеджерами. Крім того, підприємства не розвивають дослідницьку базу, купуючи головним чином зарубіжні розробки, посиляючись на економічну доцільність та їх кращу якість.

П'ята причина охоплює проблеми людського потенціалу регіону, наявність якого є умовою ефективного функціонуванні регіональної інноваційної системи. Питання формування людського потенціалу як основи інноваційної економіки регіону та її конкурентоспроможності будуть викладені в наступному параграфі.

В якості шостої системної причини визначено відсутність системи управління ризиками як на рівні держави, так й в межах більшості підприємств.

Для забезпечення ефективності діяльності регіональної інноваційної системи рекомендовано до її змісту включити наступні елементи (рис.7.2):

- моніторингову підсистему, яка відповідатиме за координаційно-організаційне та контрольнo-аналітичне забезпечення діяльності РІС. Ця підсистема буде функціонувати на базі центру, задачами якого буде відстежувати попит та його тенденції на внутрішньому та зарубіжному ринках на інноваційні продукти; залучати науково-освітні заклади для проведення відповідних розробок; визначати доцільність та ефективність залучення підприємств, що потенційно здатні працювати для забезпечення попиту на впровадження інноваційних розробки; проводити конкурси на виконання наукових проєктів; інформувати регіональне суспільство про можливості та результати інноваційної діяльності в регіоні. Змістом роботи моніторингового центру може повинна стати аналітична діяльність

визначення рівня конкурентоспроможності регіональної інноваційної системи Закарпаття та області в цілому з позиції формування інноваційного суспільства ;

- підсистему генерування знань, що включає в свою чергу дві підсистеми (науки та освіти). В Закарпатті наукова діяльність та вища освіта сконцентрована голосним чином в Ужгородському національному університеті, що надає певні організаційні переваги у проведенні досліджень та розробок. Основним завданням при активізації даної підсистеми є посилення її зв'язку з виробництвом та забезпечення інформацією стосовно реального попиту на дослідження;

- фінансову підсистему, спрямовану на формування фінансових важелів активізації інноваційної діяльності в регіоні. Фінансова підсистема в умовах відсутності бюджетних ресурсів підтримки інноваційної діяльності повинна бути сконцентрована на залучення венчурних ресурсів, джерелами яких виступатимуть як національні інвестори, так й закордонні вкладники;

- суб'єктів інноваційної діяльності. Більш активно доцільно залучати підприємства, що є дочірніми компаніями та відділеннями транснаціональних корпорацій з вже визначеними інноваційними стратегіями розвитку. Враховуючи, що практично всі ТНК, підрозділи яких працюють в Закарпатті, проводять дослідницькі роботи в країнах Заходу, за місцем розташування материнських компаній; необхідно створити систему стимулів, які будуть сприяти перенесенню частки досліджень в їх українські підрозділи.

- підсистему трансферу знань;

- інституціональну підсистему.

За думкою О.Голиченко, основним елементом цієї системи є виконавча влада регіону, яка взаємодіє з усіма учасниками інноваційного процесу. Органи державної влади контролюють зміни на підприємствах регіону і регулюють їх інноваційну діяльність за допомогою: вдосконалення нормативно-правової бази; виділення на конкурсній основі часткового і

повного фінансування на реалізацію окремих інноваційних програм і проектів в рамках коштів, передбачених в обласному бюджеті на черговий фінансовий рік; залучення інвестицій з федеральних джерел для реалізації інноваційних проектів регіонального значення; видачі рекомендаційних листів ініціаторам інноваційних проектів для надання їх вітчизняним та іноземним інвесторам; надання пільг з податків, що підлягають зарахуванню до обласного бюджету; компенсації частини відсоткової ставки за банківськими кредитами за рахунок коштів обласного бюджету; надання допомоги у зниженні зовнішніх ризиків галузі [98].

Незважаючи на те, що достатньо дискусійне твердження О. Голиченко стосовно владної підсистеми як основного елементу інноваційної системи, доцільним є введення його до складу РІС. Вказані функції владної системи притаманні іншим елементам РІС, але владний елемент є необхідним стосовно формування регіональних норм, що сприяють підтримці інноваційної діяльності в регіоні через певні складові регіональної інноваційної системи.

До складу інноваційної систем доцільно включити й засоби масової інформації, які забезпечать формування інноваційної культури в суспільстві та створять інформаційне середовище, в якому учасники інноваційної діяльності зможуть отримувати інформацію про перспективи та сучасний стан як діяльності регіональної інноваційної системи, так й інноваційного розвитку території в цілому.

Регіональна інноваційна система є відкритою, при цьому має дві форми зв'язку з навколишнім оточенням.

По-перше, це зв'язок цілої РІС з іншими системами, що складає мега-систему. Наприклад, РІС пов'язана з іншими регіональними системами, які в сукупності формують національну інноваційну систему. Крім цього, регіональна інноваційна система взаємодіє з ринковою системою, що забезпечує РІС інформацією про попит на інноваційну продукцію, а також формує площадку для реалізації продукції.

По-друге, кожний з елементів РІС має відповідний зв'язок з відповідними системами національної або глобальної економіки, ринку, фінансів і т.д. Так, владна підсистема РІС є частиною органів управління регіоном, які в свою чергу афілійовані з органами управління країною. Відповідно фінансова підсистема є частиною фінансової системи країни і знаходиться з нею у прямому зв'язку. Наукові та освітні організації області також мають пряме підпорядкування відповідним міністерствам (міністерству), які визначають напрямки наукової роботи, навантаження науковців та освітян та безпосередньо їх фінансують.

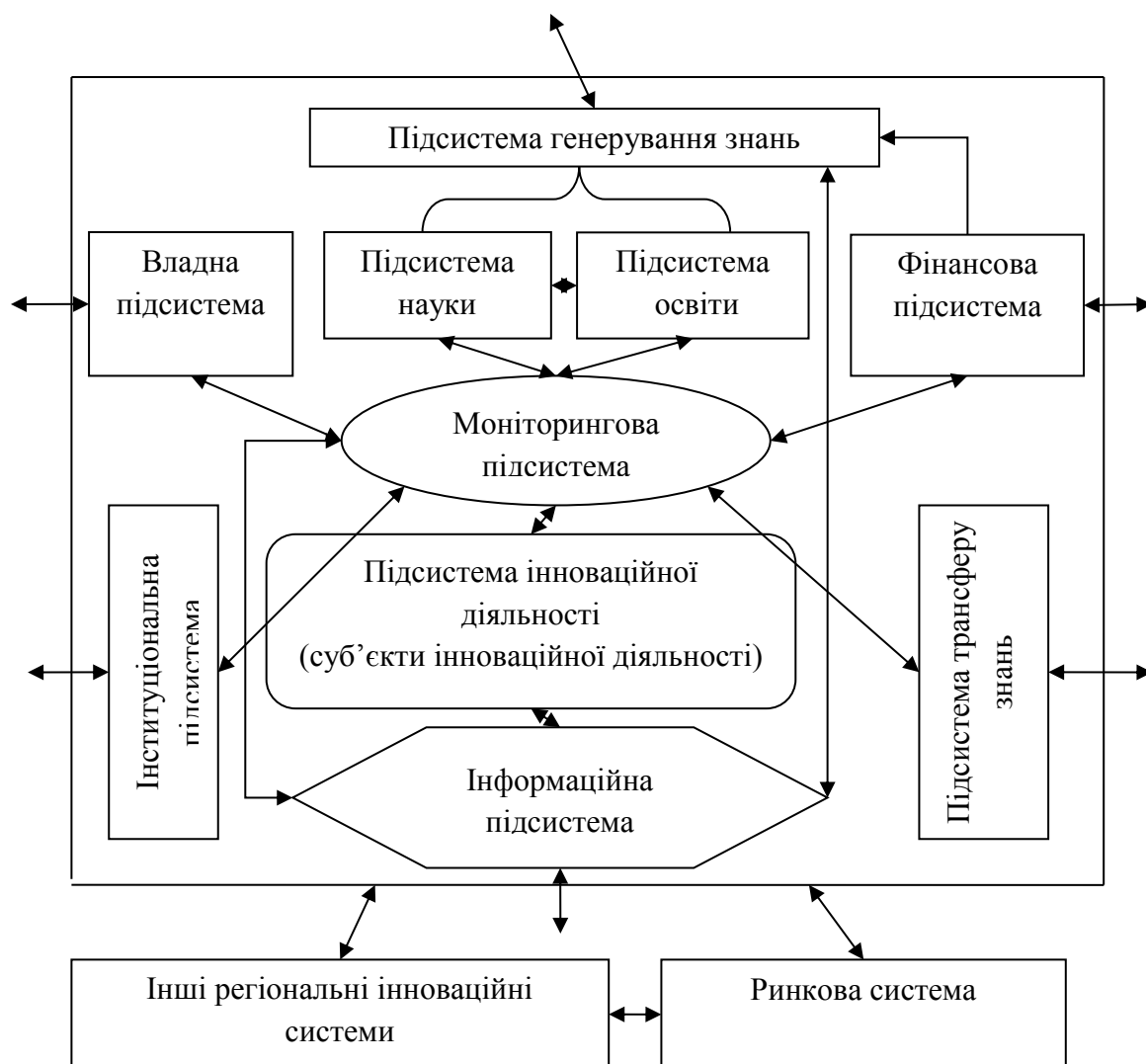


Рис. 7.2. Модель регіональної інноваційної системи Закарпатської області та її зв'язку з іншими системами*

* Розроблено авторами

Формування регіональної інноваційної системи рекомендовано здійснювати за етапами, що представлені на рис. 7.3:

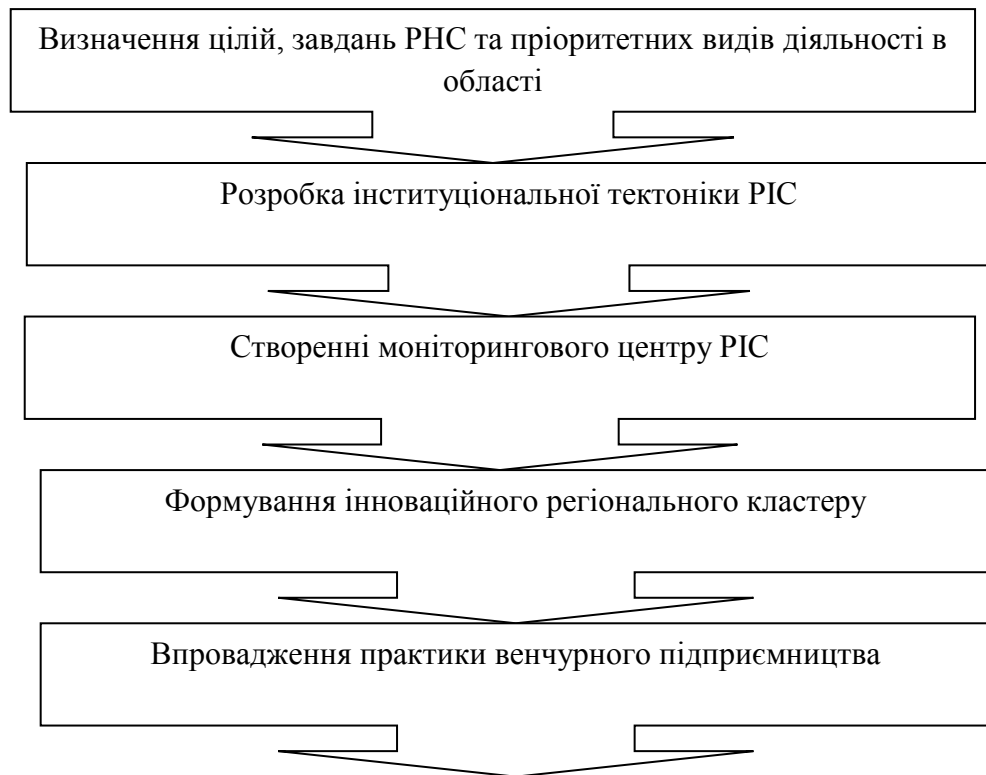


Рис. 7.3 Етапи формування регіональної інноваційної системи в Закарпатській області*

* Розроблено авторами

1. Визначення цілей, завдань, пріоритетних видів діяльності в регіоні в контексті його стратегічного розвитку та формування системи регіональної конкурентоспроможності.

2. Формування інституціональної бази регіональної інноваційної системи, яка включає нормативно-законодавчу, організаційно-управлінську та культурну складові.

3. Створення моніторингового центру,. Для цього проводиться визначення функцій моніторингового центру, методів його діяльності, що обумовлені колом повноважень та відповідальності.

4. Інноваційний регіональний кластер є основою інноваційної системи в області внаслідок його ролі як синергійного об'єднання, спрямованого на концентрацію інноваційних ресурсів та їх перетворення у інноваційний потенціал конкурентоспроможності регіональної економіки.

5. Венчурне підприємництво та венчурне фінансування є необхідною умовою формування інноваційного суспільства та результативності інноваційної системи.

Таблиця 7.1

**Рекомендації з впровадження регіональної інноваційної системи
Закарпатської області***

Етап	Зміст	Процедури
1.	Визначення цілей, завдань та пріоритетних видів діяльності	1. Проведення стратегічного аналізу розвитку закарпатської області. 2. Розробка стратегії формування регіональної конкурентоспроможності. 3. Обґрунтування інноваційної складової регіональної стратегії формування конкурентоспроможності.
2.	Розробка інституційно-нальної тектоніки РІС	1. Розробка регламенту функціонування РІС. 2. Побудова організаційної структури РІС. 3. Окреслення стратегічних регіональних організацій та підприємств, що є потенціальними учасниками РІС 4. Розробка культурного кодексу РІС Закарпатської області
3.	Створення моніторинго-вого центру РІС	1. Розробка нормативної документації, що регулюватиме діяльність моніторингового центру. 2. Визначення повноважень та відповідальності моніторингового центру. 3. Складання бюджету моніторингового центру. 4. Визначення компетенції кадрового забезпечення моніторингового центру. 5. Організаційне оформлення моніторингового центру.
4.	Формування регіонального інноваційного кластеру	1. Формування кластерного ланцюжку створення вартості 2. Обґрунтування контуру кластеру та його імовірних учасників. 3. Доведення через інформаційну підсистему РІС економічної доцільності входження до кластеру. 4. Створення інноваційного кластеру
5.	Побудова системи венчурного підприємництва в області	1. Формування інституційної бази інноваційного підприємництва та венчурного інвестування 2. Обґрунтування місця та ролі венчурного інвестування у функціонуванні РІС та регіонального інноваційного кластера. 3. Впровадження системи маркетингу інноваційно-венчурної діяльності.

* Розроблено авторами

Повноцінний ланцюг створення вартості поділяється закордонними фахівцями з кластерної організації бізнесу на три фази: підготовка до виробництва і розробка продукту: на цій фазі вся діяльність припадає на сфери дослідження та розвитку, конструкцію, дизайн, тестування та контроль; виробництво і продуктивність: ця фаза складається з саме

виробництва у вузькому сенсі, а також з підпорядкованих йому обслуговування та ремонту, забезпечення постачання сировиною та напівфабрикатами, обладнанням, інструментами, устаткуванням, комп'ютерних мереж; постачання на ринок (збут) та розподіл: сюди зарахуємо всі елементи маркетингу та реклами, а також збут через оптову та роздрібну торгівлю [14, с.51].

Серед важелів інвестиційного механізму розвитку територій на основі інноваційного стратегічного вибору виділене пільгове банківське кредитування, фінансова підтримка державних регіональних програм, залучення активів підприємців і т.д. Важливим важелем інвестиційної діяльності в Україні та її регіонах є більш активне впровадження венчурного інвестування, яке спрямоване на формування фінансових, інституціональних та організаційних умов точкового інноваційного розвитку, якій забезпечує конкурентні переваги певної території. Сам по собі термін "венчурний" походить від англійського слова "venture", яке має два сенсу: "підприємство" і "ризик". Це багато в чому відображає сутність венчурного підприємництва, пов'язаного зі значним рівнем ризику: об'єднання грошових капіталів одних підприємців з інтелектуальним потенціалом інших підприємців з метою забезпечення високого рівня доходів. Тому інновації та венчурне фінансування є двома сторонами моделі розвитку регіональної або національної економіки.

Підтвердженням цієї тези є історичний факт: венчурний бізнес зародився у США в середині минулого століття у Силіконовій долині, що дозволило у подальшому перетворити цей район Каліфорнії у територію, яка визначає світові тенденції інноваційної діяльності. Доведено, що найбільші світові компанії високотехнологічних галузей, що обумовлюють конкурентні переваги країн та їх стратегічний розвиток, вирости саме з венчурних інвестицій, які надали можливість створити фінансове підґрунтя для розробки та реалізації провідних ідей. Крім цього, функцією венчурного

капіталу є допомога трансферту нових знань ідей і know-how в різноманітні галузі та сфери діяльності.

Але венчурні інвестиції, які є умовою та поштовхом інноваційного розвитку, суттєвим чином впливають на позиціонування територій відносно їх конкурентів, що підтверджується досвідом Кремнієвої долини. Формування виняткових конкурентних переваг регіону проходило в наступних умовах.

1. На території відбувається залучення підприємств, які мають намір бути лідерами технологічного розвитку. Так, 50-і роки в Долині влаштувалися компанія General Electric і був створений дослідницький центр IBM (1952), NASA (1958 рік), а в подальшому - Херох (1970 рік). Гігант американського військово-промислового комплексу корпорація «Локхід» побудувала тут в 50-ті роки підприємство, де було розроблено нове, засноване на мікроелектроніці зброя - космічні ракети. Таки монстри бізнесу як Apple, Google, Facebook, Intel та інші успішно співпрацюють та конкурують в Силіконовій долині. Саме вони формують престиж даної території та привабливість як для інвесторів, так й для науково-технологічних ресурсів.

2. Венчурний бізнес в Каліфорнії пов'язаний зі Стенфордським університетом. Саме інноваційні розробки, які були проведені за ініціативою Стенфордського університету, надали можливість у період складних часів в США перевести даний навчальний та науковий заклад до складу провідних університетів світу. Після другої світової війни Стенфордський університет все ще сприймався як університет для середнього класу населення. В післявоєнний час, період спаду економіки, час виживання і напруженої конкуренції на ринку освіти, для Стенфорду особливо гостро стало питання фінансових ресурсів. Найшвидшим і простим способом був продаж землі. Однак, за американським законом, університет не має права продавати землі. І тоді у одного з керівників університету виникла ідея створити індустріальний парк, здаючи частину землі в довгострокову оренду виключно високотехнологічним компаніям. Таким чином, дякуючи

венчурним компаніям фактично регіональний університет переходить в розряд кращих у світі. Наявність такого університету може бути розглянута як територіальна конкурентна перевага.

3. Формування особливих, притаманних даному регіону інституціональних норм, стало можливим внаслідок федерального устрою країни. В США існує законодавство про так звану не конкуренцію, в межах якого працівники не можуть використовувати інформацію, технології компаній, де вони працювали, при переході на іншу роботу або при створенні власного бізнесу. Договори про конфіденційність (NDA) і про уникнення конкуренції (NSA), безсумнівно, відіграють велику роль в тих сферах бізнесу, де йдеться про високі технології, наукові розробки в області ІТ. Саме в цьому бізнесі спочатку з метою недопущення конфліктів інтересів, розголошення інформації, яка має високу комерційну цінність, почали вперше підписуватися такі договори з працівниками. Іншими словами, сторона (зазвичай службовець) зобов'язується не конкурувати проти іншої сторони (зазвичай роботодавець). Тобто після завершення роботи або відставки, службовець не може почати працювати на конкурента або створити власну справу. Але відповідно з Каліфорнійським Цивільним кодексом від 1872, угоди про не конкуренція автоматично недійсні в Каліфорнії. Більш того, ці угоди також недійсні для тих, хто переїхав працювати до Каліфорнії з інших штатів, навіть якщо вони і підписали такі угоди раніше [246].

Вказані умови розвитку венчурного бізнесу дозволили отримати переваги регіональній економіці Каліфорнії:

1. Залучення інтелектуальної світової еліти.
2. Прискорення комерціалізації наукових ідей.
3. Працевлаштування випускників регіональних навчальних закладів.
4. Високі оклади і відповідний стиль життя мешканців регіону.

5. Створення кластеру, в межах якого відбувається генерування та імплементація нових знань.

Активізація венчурного інвестування в регіонах України дозволить крім вказаних забезпечити наступні плюси для територіального розвитку:

6. Залучення значного обсягу приватного капіталу в науково-технічну сферу.

7. Формування ефективної системи залучення в господарський обіг інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної діяльності.

8. Модернізація регіональної промисловості зі створенням нових виробництв, що базовані на високих технологіях.

9. Мобілізація значного обсягу коштів населення для розвитку науково-технічної сфери.

10. Залучення цільових іноземних інвестицій у розвиток технологічної сфери.

11. Організація нових спеціалізованих і високоприбуткових ринків цінних паперів малих високотехнологічних компаній.

Імпульсом посилення уваги до проблематики розвитку венчурного бізнесу та венчурного фінансування є реалії сучасного стану регіональної економіки, що окреслені Г.Ковалевою:

- внаслідок посилення науково-технічного прогресу набуває мобільності зміна технологічних укладів, але при цьому в ряді економічних систем в умовах панування в Україні третього укладу відбувається епізодичне застосування технологій четвертого, п'ятого або шостого укладів, а це створює, по-перше, дисбаланс у галузевій структурі та територіальній диспозиції;

- розвиток економіки регіонів проходить в умовах, коли нові технологічні уклади формують потреби на ринку праці в нових знаннях, професіях та викликають необхідність розширення варіативності спеціальностей та кваліфікації. Задоволення потреб у відповідній робочій силі здійснюється на основі формування адекватної ринкової

інфраструктури та побудови системи освіти, які повинні забезпечити компетенції, адекватні викликам сьогодення;

- збільшення дефіциту матеріальних ресурсів набуває все більшого масштабу, і це призводить до функціонування економіки в умовах перманентного зростання цін на ресурси;

- розвиток економіки проходить паралельно з процесами погіршення демографічної ситуації, коли відбувається скорочення населення, посилюються тенденції старіння, збільшується частка жінок, що порушує оптимальність гендерної структури, а міграція робочої сили погіршує якісний склад трудових ресурсів країни на основі відтоку «інтелекту» і перспективної молоді;

- екологічна ситуація має стійку тенденцію до погіршення [174]

- На сьогоднішній день в Україні зареєстровано 787 венчурних фондів, вартість активів яких становить \$ 1,1 млрд. В США їх кількість становить 1366, при цьому вартість їх активів \$ 197 300 000 000.

Основними вузькими місцями венчурного інвестування в Україні та її регіонах, які доцільно ліквідувати є такі:

1. Структурна неадекватність венчурних вкладень у галузевому розрізі. Так, основними видами діяльності, в сфері яких діють венчурні інвестиційні фонди є будівництво (більше 70% вкладень), торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування, інформатизація.

2. Проблему складає спрямованість венчурного інвестування в різні стадії інноваційного продукту або етапи компанії. Так, вкладання у start-up-фірми та нові технологічні проекти практично відсутні, а переважають інвестиції в розвиток компаній. Це суттєвим чином змінює сенс та завдання венчурного інвестування. У країнах-лідерах науково-технічного прогресу венчурні підприємства є важливим його, прогресу, механізмом; вони створюються та функціонують у сфері нових наукоємних галузей для практичного пристосування окремих важливих результатів наукових

досліджень з метою їх економічного застосування. Венчурний бізнес залучений до проведення досліджень та розробок, так й до імплементації у практичну діяльність.

3. Однією з проблем венчурного фінансування в Україні є те, за думкою Г. Михальченко, що працівників інститутів кредитування більше цікавить забезпечення, а не бізнес-плани. Не схильні до ризику українські банки не беруть участі в компаніях венчурного капіталу, як і не беруть в них участь і інші інституціональні структури, такі як пенсійні фонди і страхові компанії [226].

4. Венчурна діяльність в Україні не спрямована на довгострокову перспективу. При цьому відомо, що венчурне інвестування може бути охарактеризоване як довгострокове пряме приватне інвестування на зародковій та початковій стадіях розвитку компанії-реципієнта, що реалізує інноваційний проект у високотехнологічних галузях економіки, яка не є публічною компанією. Воно відрізняється високим ступенем ризику, потенційно високою прибутковістю, прагненням інвестора до отримання якомога більшого контролю над компанією-реципієнтом. Також воно супроводжується вкладенням в компанію-реципієнта не тільки фінансових коштів, але і знань, навичок і досвіду венчурних інвесторів або, при здійсненні венчурного інвестування через специфічних посередників, - знань, навичок і досвіду венчурних професіоналів в області маркетингу, стратегічного і фінансового менеджменту [244].

5. Як відмічалось у попередніх дослідженнях в Україні існує проблема інноваційного менеджменту, але вона виникла не лише в економічному сегменті, вона існує і у фінансовому секторі. Так, в Україні фактично не підготовлюють спеціалістів, які можуть керувати саме фінансовими аспектами венчурного інвестування. Теорія та практичний досвід обліку у венчурних компаніях бізнесу також не є дисципліною на економічних факультетах українських університетів. Також відсутня площадка для проходження практики студентами у венчурних фондах та

венчурних підприємницьких структурах. Саме кадровий дефіцит є основним гальмом розвитку венчурного інституту.

б. Важливим недоліком системи венчурного інвестування є відсутність його орієнтації на такі проривні напрями розвитку країни як наукова розробка та впровадження нанотехнологій. Відомо, що венчурне інвестування нанотехнологій - складне, комплексне явище, яке відрізняється різноманіттям форм і підходів до формування його системи і механізму в різних країнах. Характерною рисою українського венчурного бізнесу є низька ризикованість і відсутність організаційної підтримки у формі технопарків, бізнес-інкубаторів та університетів.

Основними шляхами поширення венчурного інвестування та венчурного бізнесу в регіонах України можливо визначити наступні.

- Формування інституціональної бази інноваційного підприємництва та венчурного інвестування. До цього напрямку відноситься не лише вдосконалення законодавчої основи, але й створення культури інвестування у новації, підтримки нового, провідного, що забезпечує конкурентні переваги економічної системи або створює нову якість життя населення території.

- Побудова національної та регіональних інноваційних систем, які забезпечать логічність та економіко-організаційну гармонію інноваційного процесу на засадах оптимальності та ефективності. Економіко-організаційна гармонія в даному дослідженні розглядається як філософія системного розвитку регіональної економіки, яка передбачає таку модель розвитку, при якому елементи системи не приходять до стану антоганізму та порушення системи. Національна інноваційна система дозволяє окреслити ті важливі інноваційні проекти і перспективи, в які доцільно вкладати венчурні ресурси.

- Суттєвим чинником активізації венчурного інвестування та підприємництва виступає наявність наукового потенціалу університетів і

інноваційна здатність навколишнього оточення. Виділяються три основні напрями впливу університетів на інноваційний розвиток територій України:

- традиційна роль університетів як науково дослідницьких центрів, що створюють нове знання і розробляють на його базі нові інноваційні технології;

- роль університетів як інноваційних центрів, що сприяють трансферту нових технологій від стадії наукової розробки до початкових етапів їх технологічного оформлення і передачі на стадію промислових випробувань;

- підготовка високопрофесійних кадрів для функціонування всього ланцюжка створення і трансферту інноваційних технологій - від розробників до фахівців промислових підприємств.

- Впровадження системи маркетингу інноваційно-венчурної діяльності. При цьому маркетингові дослідження повинні супроводжувати інноваційну діяльність сучасного підприємства на стадіях створення, розробки, впровадження та поширення інновацій, причому на кожному етапі вирішуються строго певні питання і застосовуються спеціальні маркетингові інструменти. Однак слаборозвинений рівень маркетинг-технологій часто веде до недостовірних прогнозів, невміння виявляти споживчі переваги і реагувати на запити споживачів відповідним чином. Крім цього, маркетинг інноваційно-венчурного бізнесу передбачає формування потреб у нових товарах, технологіях, у новій якості життя. Лише сформувавши потреби і відповідні інститути, що забезпечують їх задоволення, регіон може створити системні, синергетичні переваги і умови подальшого випереджального розвитку.

РОЗДІЛ 8.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФАКТОРИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

8.1 Інституціалізація стратегічного управління як фактор його ефективності

Стратегічне управління включає певну систему норм, правил, взаємовідносин на підприємстві, обумовлених певними внутрішніми потребами та зовнішніми викликами, що дозволяє розглядати його з інституціональних позицій.

При визначенні сутності соціального інституту, дослідження якої дозволяє обґрунтувати конкретні пропозиції для промислового підприємства, можливо виділити три підходи.

Згідно першого, засновником якого є М. Вебер [72], а сучасним апологетом можна назвати А.А. Радугіна, соціальний інститут являє собою організоване об'єднання людей, які виконують певні соціально значимі функції, що забезпечують сумісне досягнення цілей на основі виконання членами інституту соціальних ролей, заданих соціальними цінностями, нормами та зразками поведінки [310]. В контексті нашого наукового дослідження цей підхід дозволяє обґрунтувати коло пропозицій з інституціалізації стратегічного менеджменту на підприємствах Закарпатської області, зайнятих виробництвом мінеральних вод. Пропозиції полягають у вдосконаленні організаційної структури підприємства на засадах впровадження системи контролінгу як функції стратегічного менеджменту щодо ділової структури.

Другий підхід за Т. Вабленом полягає в тому, що соціальний інститут розглянуто як сукупність суспільних звичок, їх втілення, а також втілення певної поведінки, на пряму думок, що передаються з покоління в покоління і змінюються в залежності від обставин, а також слугують знаряддям

пристосування до них [25]. Стратегічне управління може бути результативним, якщо члени колективу поділяють цілі розвитку підприємства, власною поведінкою сприяють їх практичній реалізації.

Наступний підхід дозволяє визначити соціальний інститут з позиції суспільних відносин. Г.В. Осипов визначає соціальний інститут як певну організацію соціальної діяльності та соціальних відносин, яка здійснюється за допомогою взаємоузгодженої системи цілеспрямованих стандартів поведінки, виникнення та групування яких в систему визначається соціальним завданням, яке вирішується [267]. Стратегічне управління – це соціально-економічні відносини між власниками бізнесу та найманими працівниками з приводу реалізації стратегії розвитку підприємства та розподілу її результатів.

Н. Осипова та її колеги, проаналізувавши еволюцію підходів до сутності соціального інституту, пропонують визначати цей феномен таким чином. Соціальні інститути – це специфічні утворення, що забезпечують відносну стійкість зв'язків і відносин у межах соціальної організації суспільства, історично обумовлені форми організації та регулювання суспільного життя. Соціальні інститути, вважають автори, це стійкі форми організації спільної діяльності людей, що склалися. Вони мають забезпечувати надійність, регулярність задоволення потреб суб'єктів, груп, суспільства в цілому. Соціальні інститути визначають життєдіяльність будь-якого суспільства. Поняття «інститут» вживають у різних значеннях. Застосовуючи поняття «соціальний інститут», частіше мають на увазі різного роду впорядкування, формалізацію суспільних зв'язків і відносин, оволодіння рисами, які визначають характерні ознаки управління підприємством: постійність і міцність взаємодії між учасниками зв'язків і відносин; чітке визначення функцій, прав та обов'язків, які забезпечують взаємодію кожного з учасників зв'язків; регламентація та контроль за взаємодією суб'єктів; наявність спеціально підготовлених кадрів, які забезпечують функціонування соціальних інститутів. А сам процес

організації та регулювання суспільного життя, впорядкування, формалізації та стандартизації суспільних зв'язків і відносин називається інституціоналізацією [268].

Виходячи з викладеного вище, можна побудувати механізм інституціоналізації стратегічного управління на підприємстві, як запропоновано на рис. 8.1.



Рис. 8.1. Механізм інституціоналізації стратегічного управління, рекомендований для підприємств з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області*

* Розроблено авторами

Таким чином інституціоналізація має економічний сенс лише за умов, коли економія від інституціоналізації буде більше за транзакційні витрати. В процесі інституціоналізації поведінка учасників транзакцій може здійснюватися за принципами а) обмеженої раціональності, яка виникає внаслідок

неповноти інформації, якою володіють сторони трансакції; б) опортунізму в поведінці учасників стратегічного управління.

Виникнення соціальних інститутів має об'єктивний характер, що проявляється внаслідок появи певних соціальних потреб, певних соціальних викликів, певних соціальних загроз. Саме задоволення потреб і є основним поштовхом формування соціального інституту. Інститут сім'ї задовольняє потреби у продовженні роду та взаємовідносин між генераціями, інститут права забезпечує потребу у «правилах гри» у суспільстві, інститут підприємництва – потребу у новаціях. Соціальні загрози викликають необхідність інституту армії та інституту міліції.

Наступною умовою інституціоналізації названі соціальні зв'язки, взаємодії та відносини індивідів і соціальних груп з певною логікою та поступовою фіксацією динаміки. Поступова фіксація відбувається у суспільному розумінні правильності інституціоналізації, її корисності та адекватності сучасним трендам соціально-економічної та духовної еволюції суспільства. З цієї точки зору, вважають соціологи під егідою Н. Осипової, соціальні інститути можна розглядати як організовані соціальні системи, що характеризуються стійкістю структури, інтеграційністю їхніх елементів та деякою мінливістю функцій [268].

Умови інституціоналізації стратегічного управління показані на рис. 8.2.

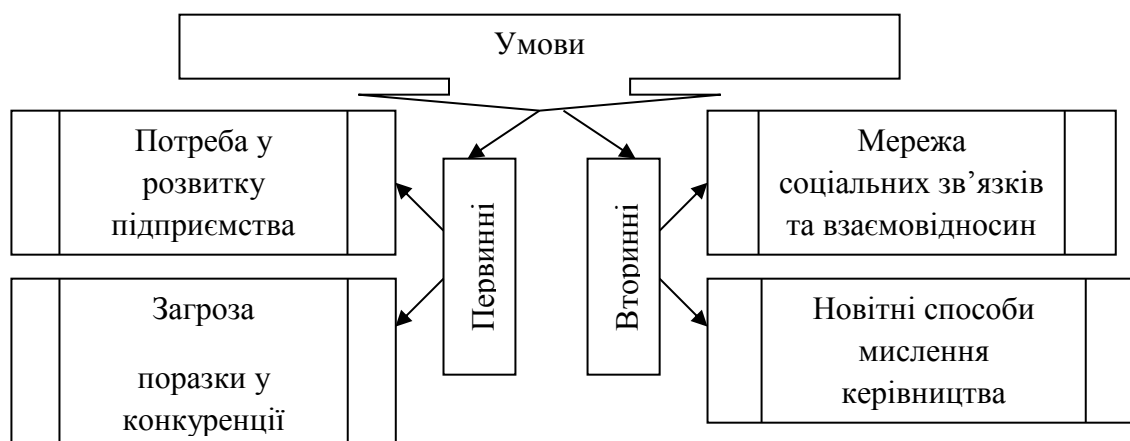


Рис. 8.2. Умови інституціоналізації стратегічного управління на підприємствах з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області*

* Розроблено авторами

Крім умов наявності потреб, загроз та соціальних зв'язків, стратегічне управління формується як інститут внаслідок появи бізнесменів та менеджерів зі стратегічним баченням розвитку бізнесу, які можуть використовувати широкі аналітичні масиви та конструювати й прогнозувати віртуальні моделі майбутнього. А.С. Ілюхіна доводить, що інституційним процесам формування малого підприємництва, до якого відноситься більшість підприємств з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області, притаманна низка функцій:

- функція альтернативи, що означає обмеження вибору з можливих варіантів дій суб'єкта підприємництва. У ситуації, коли вибір виходить за межі можливих варіантів дій, вводиться санкція. Якщо все ж суб'єкт підприємництва вибере варіант дій, за який покладена санкція, то його добробут погіршиться;

- функція координації дій має на увазі, що якщо всім суб'єктам відоме правило, яке слід застосовувати в ситуації, що склалася, то навіть без попередньої змови, вони можуть діяти скоординовано і узгоджено;

- функція розподілу вигод і витрат означає, що будь-яке правило, обмежуючи можливі варіанти вибору дій, прямо або побічно впливає на отримання вигоди або втрат. А саме: дотримання умов правил повинно приводити до отримання вигоди, в іншому випадку – при не дотриманні – до втрат;

- функція організаційно оформлених дій означає, що в розвинених державах економіка багато в чому втрачає випадковий характер розвитку і всюди наповнюється певними правовими, етичними, психологічними організаційними нормами і спеціальними правилами. Економічна політика являє собою систему організаційно оформлених дій, регулювання в рамках господарських відносин діяльності суб'єктів підприємництва;

- забезпечення існування можливостей, спрямованих на задоволення потреб членів суспільства;

- створення сталих умов не тільки для суспільного життя, а й підприємницької діяльності, а також соціальної та економічної інтеграції [149, с.88-89].

Крім вказаних функції проведене дослідження дозволило виділити й такі:

- економічна функція полягає у забезпеченні перевищення результату від інституціалізації витрат на її здійснення;

- соціокультурна функція забезпечує формування психологічної платформи здійснення стратегічних заходів, яка в свою чергу формує ставлення до мотиваційних важелів, побудови системи контролю і контролінгу, організаційних змін і т.д.

Перетворення стратегічного управління у соціальний інститут здійснюється таким чином (рис. 8.3):

а) спостерігається формування потреби – стратегічне управління задовольняє потребу підприємства у розвитку та довготривалій життєздатності, високій конкурентоспроможності;

б) виникає загроза внаслідок змін навколишнього середовища, появи нових конкурентів або виникнення нових товарів – стратегічне управління сприяє кращим позиціям у конкурентній боротьбі, що постійно посилюється, і є саме по собі конкурентною перевагою;

в) здійснюється формулювання загальної цілі функціонування – втілення місії підприємства у реальне життя;

г) відбувається побудова системи соціальних норм – повага до ризикованості, креативність у роботі, інноваційна спрямованість, бажання бути причетним до найкращої компанії;

д) компонується система соціальних статусів та ролей – застосування ієрархічно спрямованих та функціонально навантажених стратегій формує ролевий розподіл в системі менеджменту підприємства;

е) проходить організаційне оформлення – формування відділів стратегічного управління, побудова стратегічно орієнтованої структури управління.

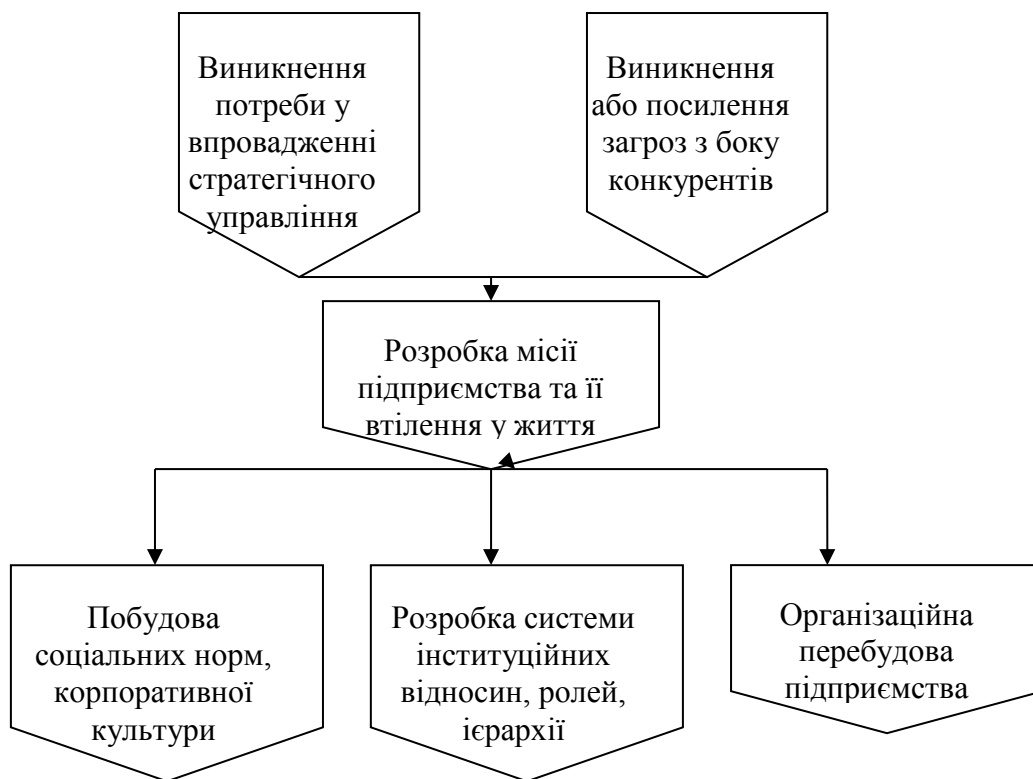


Рис. 8.3. Алгоритм інституціалізації стратегічного управління на підприємствах з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області*

* Розроблено авторами

При визначенні механізму інституціалізації стратегічного управління як умови його ефективності неможливо не зупинитися на управлінні зовнішніми інституціональними обструкціями, які гальмують процеси інституціалізації стратегічного управління підприємством. Заслугує на увагу позиція О.І. Мітякової [224], яка проаналізувала деструктивні фактори зовнішнього оточення в Росії, що, на жаль, діють і в Україні. В першу чергу це група чинників, яка викликана характером взаємовідносин основних ринкових інститутів з бізнесом, особливо з малим підприємництвом, серед них виділені правові, соціокультурні та політичні відносини. О.І. Мітякова вважає за доцільне впроваджувати між державою та малим і середнім бізнесом відносини протекціонізму та патерналізму. Це дозволить, на його

думку зменшити нерівноправне становище відносно доступу до ресурсів, державних замовлень, наданні пільг і т.д. До цієї групи факторів віднесено недосконалість законодавчої бази, складність для розуміння нормативних актів, їх кількість та суперечливість, відсутність реальних механізмів захисту підприємців від бюрократизму та корупційного тиску. Другою групою факторів, які заважають розвитку бізнесу і впровадженню стратегічного управління на підприємствах, є неурегульованість земельних відносин, що значною мірою погіршує інвестиційний клімат в країні. Це відповідно викликає звуження часових перспектив бачення бізнесу, незацікавленість інвесторів у довгострокових прогнозах та перспективах, вносить у відносини елемент «временщика», що в свою чергу є гальмом для впровадження стратегічного управління на підприємствах. Наступною групою обмежуючих факторів названі труднощі, викликані проблемами на фінансовому ринку. Головним чином аналітики виділяють проблеми кредитування, валютного регулювання, але не визначають внутрішні фінансові проблеми підприємств, низьку їх ліквідність та платоспроможність. При цьому важливим є питання пріоритетності фінансового чи економічного розвитку. Іншими словами, в процесі стратегічного управління потрібно прийняти рішення про шлях розвитку підприємства. Активний розвиток підприємства передбачає збільшення його долі на ринку, зростання обсягів реалізації продукції, що викликає залучення додаткових економічних ресурсів. Але одночасно виникає питання їх фінансових джерел, особливо в частині фінансової стійкості, яка виражається співставленням власного та залученого капіталу. Іншим аспектом, який турбує менеджерів при виборі моделі розвитку підприємства є співвідношення між необоротними та оборотними активами. Вважається оптимальним такий розвиток підприємства, при якому створюється фінансово-економічна рівновага: формується рівність власного капіталу та нефінансових активів, з одного боку, та рівність позикового капіталу та фінансових активів. Стійким деякі спеціалісти вважають таку організацію фінансово-економічного розвитку, при якій нефінансові активи

знаходяться у власності, а фінансові є позиковими. Неможливо не відмітити, що при цьому повинна бути забезпечена наявність власного оборотного капіталу, якій виконує функцію «робочого капіталу», тобто “working capital”.

Етапи розвитку підприємства наведені на рис. 8.4.

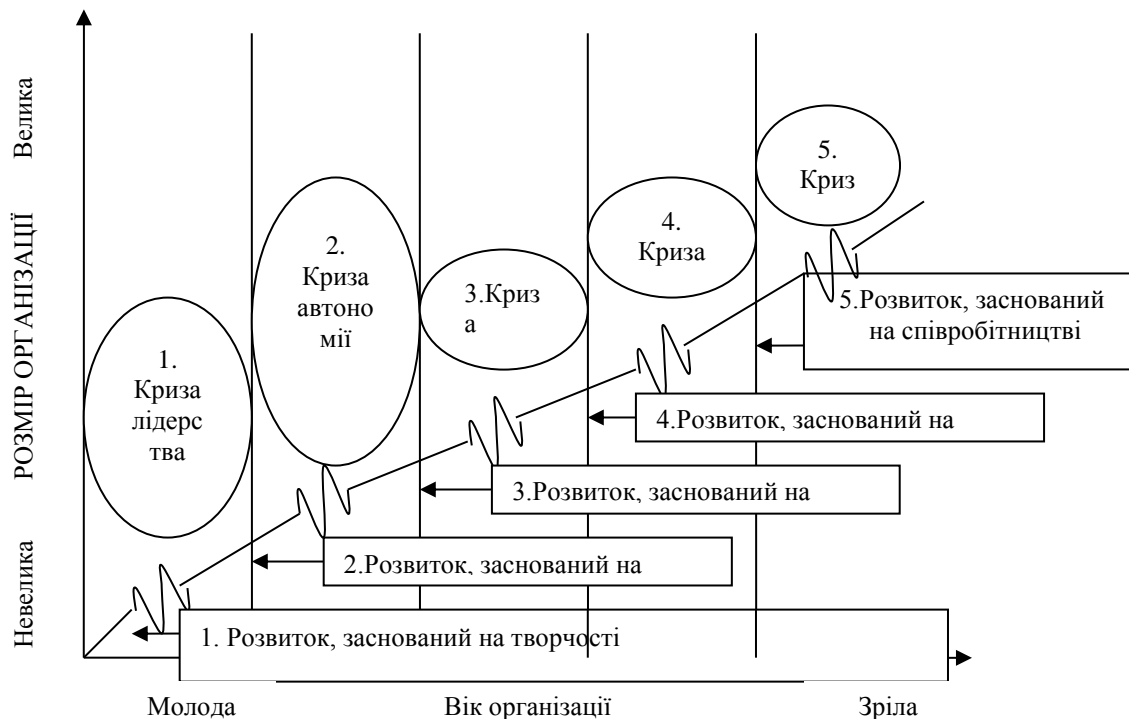


Рис. 8.4. Етапи розвитку підприємства (за Л.Грейнером) [239]

Серед принципів впровадження інституціалізації стратегічного управління в ході дослідження відзначені системність, логічність, управлінська компетентність. Важливим принципом функціонування соціального інституту на промислових підприємствах Закарпатської області в сучасних обставинах виступає флексибілізація. Після завершення інституціалізації стратегічне управління переходить у фазу вдосконалення. Остання розглядається як гнучкість економічних суб'єктів, їх здатність адаптуватися до змін навколишнього середовища. Флексибілізація виступає умовою забезпечення відповідного рівня керованості соціально-економічною системою, її функціональної збалансованості та подальшого розвитку. Флексибілізація є невід'ємною складовою формування адекватних ринкових, виробничих та соціальних відносин як на макрорівні, так і в межах підприємства. Флексибілізації виступає як принцип управління

виробництвом, який залежить від зміни попиту на продукцію, як принцип управління робочою силою в залежності від завантаження виробництва, як принцип організації і оплати праці в залежності від результатів діяльності підприємства і особистого вкладу працівників. Фактично флексибілізація – це здатність персоналу підприємства здійснювати швидкі акції на майбутні зміни чи ті зміни, що вже сталися в навколишньому середовищі або в межах внутрішньої системи підприємства. Дія принципу флексибілізації стратегічного управління на підприємствах з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області показна на рис. 8.5.

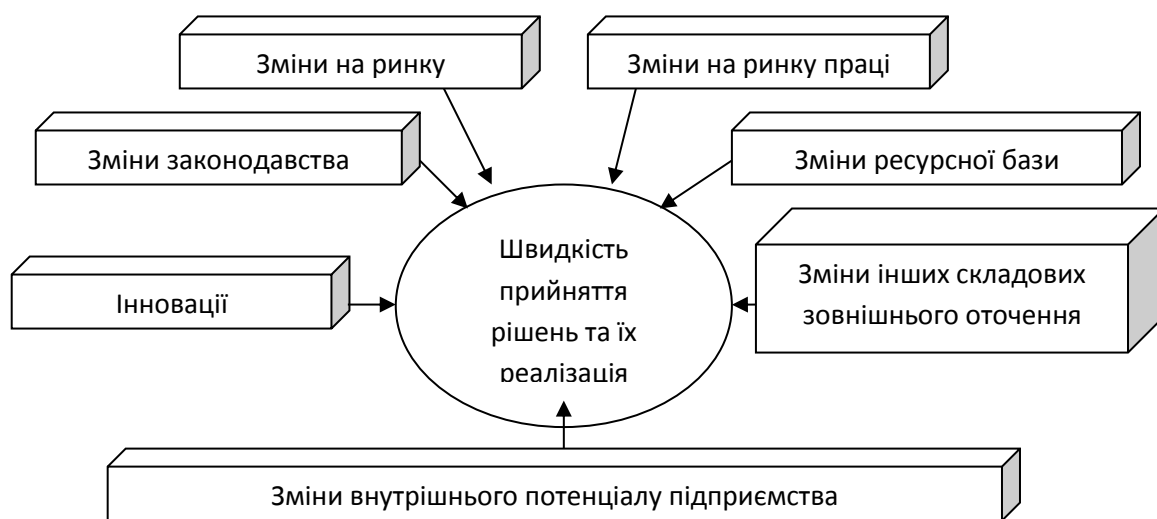


Рис. 8.5. Впровадження флексибілізації як принципу інституціалізації стратегічного управління підприємствами з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області*

* Розроблено авторами

У зв'язку зі змінами у суспільстві існуючі соціальні інститути отримують такі риси, як динамічність та історичність, що пов'язано з активізацією комунікаційних потоків, зміною якісного змісту та розширенням обсягів інформації, з радикальними інноваціями в суспільному та особистому житті, посиленням впливу НТП на всі сфери життєдіяльності, глобалізацією та іншими факторами. Безумовно безповоротно новітніх рис набули останнім часом інститут сім'ї, інститут приватної власності та інші.

Таким чином, стратегічне управління підприємствами регіону визначає ефективність регіонального господарства та, формуючи інституціональне

середовище в межах підприємства, розширює платформу соціальних інститутів регіону. Це обумовлює необхідність в процесі стратегічного планування розвитку регіону враховувати стратегічні спрямованості підприємств, що забезпечить економічні та інституціональні регіональні переваги.

Впровадження інституціональних змін на підприємстві можливо розглядати лише в контексті розвитку підприємства, для чого методологічно правильним є вибір моделі розвитку, яка лежить в основі впровадження стратегічного управління та його інституціалізації. Модель дозволяє виділити фази розвитку та імпульси переходу до нової стадії з новими правилами гри та новими загрозами.

Перша стадія за моделлю Ларі Грейнера [240] характеризується креативністю, ініціативністю, ірраціональним підходом і використовує головним чином потенційні ресурси засновників, як фінансові, так і організаційні. На цьому етапі основні акценти зроблені на функціональних та вартісних характеристиках продукту і маркетингових шляхах його просування на ринок. Ця стадія закінчується так званою «кризою лідерства». Якщо криза лідерства, яка полягає у конфлікті інтересів і баченні методів ведення бізнесу між засновниками, буде подолана, розвиток підприємства переходить до другого етапу.

Друга стадія моделі розвитку підприємства базується на керівництві, вона передбачає економічне та організаційне розширення, яке залежить від координації діяльності, планування, побудови системи мотивації та застосування високопрофесійного менеджменту. На цьому етапі відбувається формування зачатків стратегічного управління. Головною загрозою на цій стадії, за точкою зору Р. Завадяка, є криза автономії, що виникає внаслідок бюрократизації менеджменту та обмеженості творчості у прийнятті рішень на рівні середньої ланки управління. Система менеджменту викликає кризу, суть якої полягає у відсутності взаєморозуміння щодо ступеня свободи та креативності на різних рівнях менеджменту [233].

Третя стадія розвитку викликає впровадження прийомів та методів делегування повноважень, починається після подолання попередньої кризи і характеризується переустроєм управлінської структури, децентралізацією функцій та демократизацією управління. Такі перетворення сприяють інституціалізації стратегічного управління підприємством, розширюють сферу прикладання креативних здібностей, сприяють проявам ініціативності. При цьому розвиток демократичних основ управління загрожує послабленням контролю, виникненням панібратських відносин і відсутністю чіткої відповідальності. Все це може призвести до кризи контролю.

Наступна стадія заснована на координації функціонування підрозділів підприємства. В структурі підприємства виникають стратегічні одиниці, які наділені високою оперативною самостійністю, але суворо контролюються з верхнього рівня управління. Доведено, що при проходженні цієї стадії виникають своєрідні кордони між центром та функціональними підрозділами, що й отримало назву кризи кордонів [233, с.136].

Наступним в дослідженнях Л. Грейнера виділено етап розвитку організації, який базується на співпраці. Це етап розквіту стратегічного управління, коли загальні цінності, місія діяльності підприємства поділяються всіма учасниками ділової організації, які виступають як єдина команда. Ця стадія може завершитися кризою психологічної втоми або кризою довіри, коли члени команди втомлюються від взаємодії та співпраці.

В інституційних перетвореннях визначальну роль відіграють інституційні новації, а саме те, що змінюється у формальних та неформальних правилах взаємодії між підприємством та суспільством, між підприємством та регіональною (місцевою) владою, між менеджментом та працівниками, між підприємством та контрагентами. Ці новації можуть відбуватися у двох площинах. По-перше, це конкурентні типи новацій, які визначені Й. Шумпетером: нових продуктів, нових технологій, нових ринків, нових ресурсів, нових видів управління [414].

По-друге, це новації у відносинах між, наприклад, керівництвом та персоналом з приводу стимулювання конкретних досягнень у реалізації стратегічної мети.

Інституціоналізація стратегічного управління в товаристві «Прогрес-С» здійснюється з використанням інституційного проектування, яке передбачає побудову нового інституту з найвищим за даних умов економічним ефектом. Рекомендована логіка етапної будови інституційного проектування в ТОВ «Прогрес-С» викладена в такій послідовності (рис. 8.6).



Рис. 8.6. Логічна схема інституційного проектування в ТОВ «Прогрес-С»

Перший етап полягає у виборі цілі та постановці завдань інституційного проектування. Тобто саме наприкінці реалізації проекту повинно відбитися у результаті інституційних перетворень.

Для «Прогрес-С» запропоновано в якості цілі інституціалізації стратегічного управління досягти найвищого рівня ефективності останнього. Після визначення мети розробляються сценарії дій, які можуть бути реалізовані для досягнення мети інституціалізації. На цьому етапі запропоновано три сценарію:

1. Формувати інститут стратегічного управління, в основі якого лежить кадрова політика підприємства, спрямована на використання людського потенціалу, на визначення працівника як найвищої цінності підприємства, на формування високорезультативної системи мотивації, яка включає і кар'єрну розбудову, і системи матеріального стимулювання, і навчання персоналу тощо. Цей сценарій добре проявив себе у практиці західних компаній, але має економічний недолік: впровадження персонал орієнтованої моделі інституціалізації бізнесу і стратегічного управління є високозатратним і, внаслідок цього, надто ризикованим.

Другий сценарій інституціалізації ставить у главу кута економічний підхід до використання ресурсного потенціалу як матеріального, так і фінансового чи трудового. Цей метод є економічним, але низькомотиваційним.

Третій сценарій в якості ціннісноутворюючого елемента системи стратегічного управління пропонує визначати споживача, його запити, смаки, культурні особливості. Цей сценарій визначає основним інституційним кредо – культуру прогнозування майбутніх змін навколишнього середовища і преактивні дії керівництва.

На етапі вибору сценарію інституційного розвитку підприємства та його стратегічного управління основними питаннями виступають критерії, які лежатимуть в основі прийняття управлінського рішення з інституційного проекту. Як правило, аналітики виділяють при проведенні інституціалізації два критерія. Першій – це швидкість досягнення цілі, ефективність її реалізації. Другий критерій пов'язаний з трансакційними витратами та їх поведінкою. Найбільш трудомістким та науковомістким є четвертий етап,

який полягає у прийнятті управлінського рішення стосовно вибору варіанту інституціалізації стратегічного управління. Неможливо не відмітити, що цей етап являє собою елемент інституціалізації стратегічного управління, який визначає модель прийняття управлінського рішення, правила та обмеження процесу формування рішення.

Модель, яка рекомендована для ТОВ «Прогрес-С», запропонована на рис. 8.7.

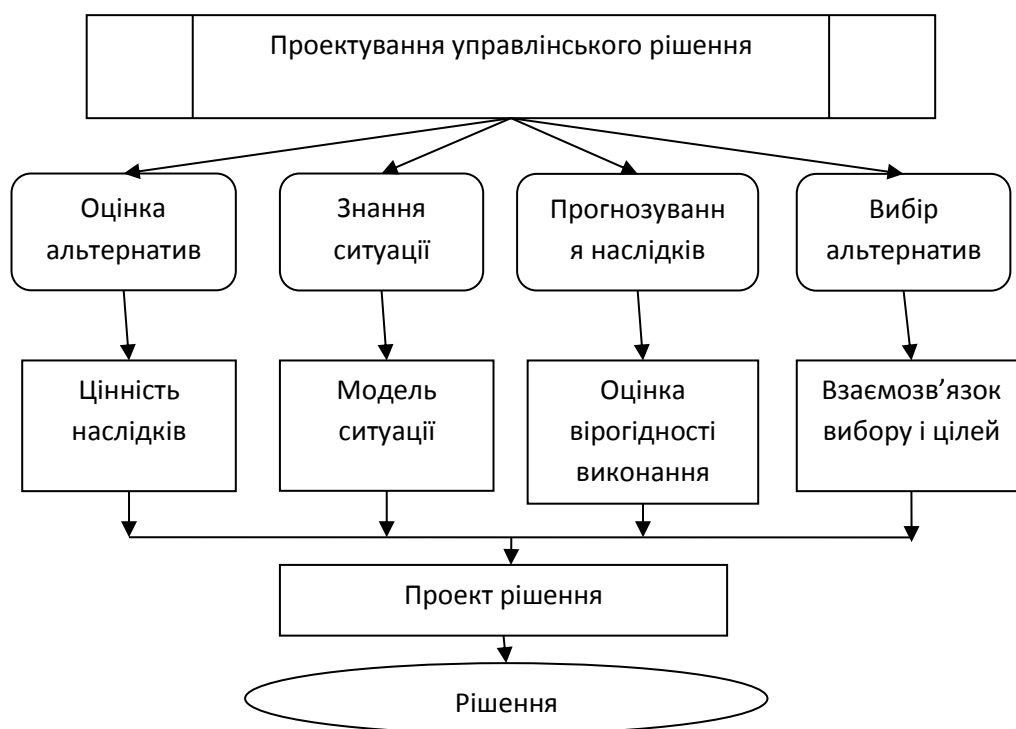


Рис. 8.7. Модель прийняття управлінського рішення в процесі інституціалізації стратегічного управління у ТОВ «Прогрес-С» [302, с.83]

Після прийняття управлінського рішення стосовно сценарію інституціалізації стратегічного управління відбувається кінцева розробка плану виконання сценарію.

В процесі інституціалізації стратегічного управління доцільно визначити рівень здатності підприємства до впровадження стратегічного управління, методика якого запропонувала В.В. Пастухова. Автор виділяє три рівні, перший з яких характеризується відсутністю перспективної орієнтації діяльності бізнесу внаслідок його кризового стану, дефіциту спеціалістів зі стратегічного менеджменту, психологічною неготовністю

засновників чи вищого керівництва підприємства. Відсутність стратегічної орієнтації суб'єкта підприємницької діяльності може бути викликана особистими цілями власників, які полягають у швидкому «знятті вершків» і ліквідації бізнесу. Другий рівень визначено як проміжний, характерним для нього буде фрагментарне та періодичне використання окремих елементів стратегічного менеджменту. Третій рівень займають підприємства, які використовують стратегічний менеджмент, орієнтовані на довгострокові перспективи діяльності, на формування стійких ринкових позицій [279, с.196]. Діагностика позиції ТОВ «Прогрес-С» показала, що воно займає другий ступень: має відповідний менеджмент, орієнтовано на довгострокові перспективи, посилює ринкову позицію, поліпшує якість продукції, забезпечує фінансову стабільність.

В русі інституційних перетворень на підприємстві формується новий тип організаційної культури. Організаційна культура – це сукупність основних переконань, сформованих самостійно, засвоєних чи розроблених певною групою в міру того, як вона вчиться розв'язувати проблеми адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, – які виявилися досить ефективними, щоб вважатися цінними, а отже, передаватися новим членам як правильний спосіб сприйняття, мислення та ставлення до існуючих конкретних проблем [201].

Організаційна культура, яка впроваджується в процесі інституціалізації стратегічного управління в ТОВ «Прогрес-С» містить в собі такі складові, які показані на рис. 8.8.



Рис. 8.8. Складові організаційної культури ТОВ «Прогрес-С» (сформовано за ідеями А.П. Міщенко) [238]

Інституціалізація стратегічного управління відбувається за умови проведення організаційних змін, місце культури в здійсненні яких запропоновано З.Є. Шершньовою на рис 8.9.



Рис. 8.9. Методика організаційних змін, яка проводиться в процесі інституціалізації, рекомендована для ТОВ «Прогрес-С» [408]

У складі організаційної культури особливо місце займає культура інноваційна, яка розглядається як система норм, правил та способів

здійснення нововведень, прийнята в конкурентному соціумі, в даному дослідженні – підприємстві, модель інноваційних дій. Інноваційна культура є результатом політики підприємства, але з іншого боку вона виступає соціальним базисом впровадження інноваційних стратегій на підприємстві. При формуванні інноваційної культури на підприємстві приводять в дію її основні функції:

1. Інноваційна культура відіграє роль регулятора поведінки суб'єктів бізнесу у сфері стратегічного управління. Норми та правила, ціннісні орієнтації персоналу підприємства створюють передумови для пошуку інновацій, спрямованості на їх імплантацію, забезпечують ефективне їх використання.

2. Селекційна функція інноваційної культури забезпечує відбір інноваційних поведінкових моделей, які визначають стратегію розвитку підприємства.

3. Трансляційна функція полягає у забезпеченні спадкоємності попередніх інноваційних моделей у майбутньому.

4. Інноваційна функція полягає у формуванні креативного потенціалу, його активізації в колективі, будь то нововведення у технологію виробництва чи у соціальні або економічні взаємовідносини персоналу підприємства.

5. Методологічна функція культури полягає в тому, що через різні аспекти її прояву здійснюється дослідження причин та наслідків її розвитку та її впливу на інші сфери діяльності підприємства.

В процесі інституціалізації стратегічного управління при формуванні організаційної культури керівництво підприємства буде мати успіх при врахуванні таких іманентних якостей культури. По-перше, культура охоплює всі сторони діяльності колективу підприємства, формуючи єдиний духовний базис, філософську основу діяльності організації, що обумовлює універсальність організаційної культури. По-друге, організаційна культура виникає в певних соціально-економічних, організаційних умовах

підприємства, яке в свою чергу функціонує в історично сформованому культурному середовищі. Неможливо побудувати культуру підприємства, яка заперечує загальнолюдські цінності певного соціуму в певний період часу. Тому важливою умовою ефективної інституціалізації виступає врахування соціальної залежності організаційної культури підприємства. По-третє, організаційна культура має динамічний характер, вона поповнюється новими правилами, формами взаємовідносин. Кризи, які виникають у соціально-культурній площині є індикаторами необхідності перетворень, сигналами реорганізації економічних або соціальних відносин персоналу підприємства.

Наступною особливістю є мультиетнічність культури в цілому, яка зачіпає і організаційну культуру внаслідок високого ступеня міграції та формування світових ринків праці.

При формуванні організаційної культури на підприємстві підтримується єдність інноваційності та традиційності, які виступають взаємопов'язаними і взаємодоповнюючими складовими інституційного середовища. Підприємство, яке не має традицій, зупиняється у своєму розвитку внаслідок відсутності соціокультурного міксу, необхідного для виникнення інновацій. На такому підприємстві розвиваються деструктивні процеси, відбувається маргіналізація окремих груп персоналу. При цьому інноваційність виступає необхідним важелем подальшого розвитку, дія якого полягає у формуванні так званої «екодинаміки», тобто пошуку оптимальної (в конкретних організаційно-економічних умовах діяльності підприємства) рівноваги між старим, сучасним та майбутнім станом підприємства. Саме «екодинаміка» як результат дії організаційної культури формує соціальні умови успішного стратегічного менеджменту на підприємстві. А оскільки, вважають філософи, поріг інноваційної сприйнятливості у старого, сучасного та майбутнього неоднаковий, то інновативний «перетин» цього багатомірного простору в заданих конкретних параметрах (соціальних, економічних, політичних, технічних і т.д.) призводить до нерівномірної зміни енергетичного потенціалу кожного із взаємозалежних елементів цієї тріади.

Іншими словами, будь-яка інновація як різновидність нормативної (культурної) девіації провокує відторгнення старого, мобілізацію сучасного і експансію нового» [300]. Для підприємств, що розташовані в Закарпатській області, дуже важливим є побудова конвергентної платформи для використання традицій, сформованих внаслідок прикордонного розташування і європейського менталітету, та інноваційної активності як фактора забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

При формуванні інституційного середовища, сприятливого для інноваційної активності, керівники підприємств повинні враховувати можливі небезпеки.

1. В процесі впровадження інновацій може мати місце «компенсації», коли інноваційні зміни викликають негативну реакцію, що викликає зменшення результативності інноваційної діяльності та навіть знищення її результатів.

2. Результат інноваційної діяльності може мати локальний характер і стосуватися лише, наприклад, технології і не зачіпати інші сфери діяльності підприємства, що знижує синергійний ефект і зменшує результативність стратегічного управління підприємством.

3. Інноваційні заходи не узгоджені за сферами, які вони охоплюють, наприклад, кадрове забезпечення новітніх технологій. В цьому випадку відбувається дисонанс між функціональними складовими діяльності підприємства і це викликає необґрунтовані витрати часу та фінансів на впровадження інновацій.

Інституціоналізація стратегічного управління викликає появу питання про відповідність стратегії і культури підприємства і ризику, які виникають при різних їх комбінаціях. Для ТОВ «Прогрес-С» запропоновано застосовувати підхід, обґрунтований Г. Шварцом і С. Девісом (за інформацією О.С. Віханського) і викладений в матриці оцінки культурного ризику (рис. 8.10).

Зона	Зона	неприпустимого
Зона	керованого	ризик
незначного	ризик	ризик
Висока	середня	низька

Сумісність стратегії і культури

Рис. 8.10. Матриця оцінки культурного ризику [78]

Інституціалізація стратегічного управління не може здійснюватися без трансакційних витрат, які виникають в процесі взаємовідносин між контрагентами у зв'язку з встановленням контрактів (договорів) на будь-якому рівні діяльності підприємства. До договорів, що впливають на інституційні сторони підприємства, відносять:

- класичний договір, який визначає умови купівлі-продажу товару і має короткостроковий характер;
- неокласичний договір – спрямований на довгострокову співпрацю, наприклад, при здійсненні довгострокових бізнес-інвестицій;
- зв'язуючі відносини, тобто договір в межах організаційної структури, відображає процеси, що відбуваються на підприємстві [26].

Як правило, виділяють витрати, що пов'язані зі збиранням та обробкою інформації; проведенням переговорів та прийняттям рішень; здійсненням контролю та проведенням юридичного захисту виконання контрактів. При інституціалізації стратегічного управління, яке передбачає «формування договору» між працівниками підприємства з приводу спільних дій стосовно досягнення мети бізнесу, неможлива відсутність трансакційних витрат. При цьому дослідження доводить необхідність врахування двох дій інституціалізації, які мають суперечливі вектори спрямованості. По-перше, внаслідок інституціалізації, як вже відмічено, виникають трансакційні витрати, що збільшує загальні витрати бізнесу. Другий вектор –

інституціоналізація, формуючи певні правила поведінки, сприяє консолідації і взаємодії між учасниками стратегічних дій, що забезпечує зниження затрат. Таким чином, інституціоналізація має економічний сенс лише за умов, коли економія від інституціоналізації буде більше за транзакційні витрати. В процесі інституціоналізації поведінка учасників транзакцій може здійснюватися за принципами: а) обмеженої раціональності, яка виникає внаслідок неповноти інформації, якою володіють сторони транзакції; б) опортунізму в поведінці учасників стратегічного управління.

Для зменшення рівня опортунізму, що безумовно збільшує ефективність стратегічного управління і зменшує транзакційні витрати, рекомендовано впроваджувати механізми довіри як засобу зниження витрат на контроль, культури як рамок, що визначають загальні цінності; репутації керівників, яка виступає у вигляді нематеріального активу і знижує стимули опортуністичної поведінки на підприємстві. В ході процесу інституціоналізації стратегічного управління для управління опортуністичною поведінкою і зменшення опору здійснюють діагностику персоналу за двома критеріями: прийняття чи неприйняття змін, які відбуваються внаслідок впровадження стратегічного управління; відкритий чи прихований спосіб дій відносно змін. Г.І. Кіндрацька пропонує в цьому випадку провести серію інтерв'ю, анкетування працівників, що надає можливість скласти матрицю «зміна-опір» (рис. 8.11).

Вияв ставлення до змін Відкритий Скритий	Прихильник	Противник
	Пасивний прихильник	Небезпечний
Сприймається		Не сприймається
Сприйняття змін в організації		

Рис. 8.11. Матриця «зміна-опір» [169]

В товаристві «Прогрес-С» та більшості підприємств з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області менеджмент сформовано з молодих, освічених та високоінтелектуальних спеціалістів, здатних подолати опір страченим змінам і сформувати команду, яка забезпечить ефективне стратегічне управління розвитком підприємства. Важливу роль у цій діяльності відіграє приведення організаційної структури підприємства до вимог стратегічного управління, чому буде присвячений наступний параграф.

8.2. Вдосконалення організаційної структури підприємства на засадах стратегічного контролінгу

Інституціалізація стратегічного управління базується на вдосконаленні організаційної структури підприємства і передбачає здійснення стратегічних організаційних змін, що було обґрунтовано вище. При цьому дослідження показує, що необхідним посилом є врахування можливих загроз, які виникають внаслідок впровадження нових організаційних конфігурацій без врахування особливостей внутрішнього потенціалу і вимог зовнішнього оточення підприємства. Сучасні умови діяльності підприємств викликають доцільність їх реструктуризації на основі впровадження та розширення сфери функції контролінгу як базової функції стратегічного управління.

У теорії контролінгу, яка лежить в основі практичного втілення, його трактують як певну концепцію керівництва підприємством, орієнтовану на його довготривале і ефективне функціонування в господарських умовах, що постійно змінюються [161; 36; 357]. Контролінг – це функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємствах, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті для ухвалення оперативних і стратегічних управлінських рішень [36]. Впровадження контролінгу на підприємствах з виробництва мінеральних вод обумовлено активізацією проблемних зон, які характерні для більшості

підприємств України і систематизовані в дослідженнях Л.І. Федулової наступним чином. Окремі функціональні підрозділи підприємств мають локальне бачення ділової ситуації, проявляють вузький підхід до визначення проблем бізнесу. Внаслідок поширення ділової активності та ускладнення внутрішніх процесів на підприємстві управляти ними стає все складніше, спостерігається гальмування процесів прийняття управлінських рішень, а самі рішення не завжди відповідають вимогам сьогодення. Фактори зовнішнього середовища відрізняються дедалі більшою взаємозалежністю, складністю, агресивністю, непередбачуваністю, тому сьогодні неможливо прогнозувати ані зростання ринку, ані споживацький попит, ані природу конкуренції [374]. Проведений аналіз діяльності підприємств з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області також показав низький рівень рентабельності підприємств внаслідок високовитратних методів виробництва та управління, відсутність адекватних сучасним умовам ринкових стратегій підприємств, що обумовлює низьку їх долю на ринку, відсутність чіткого уявлення про впровадження кадрової політики і підвищення стратегічної мотивації на підприємствах.

Для підвищення ефективності стратегічного управління на підприємствах з виробництва напоїв у Закарпатській області рекомендовано впровадити систему стратегічного контролінгу. Система контролінгу на промислових підприємствах включає у себе не тільки аналітичні показники і висновки. В системі контролінгу присутня сильна організаційна складова – персонал, котрий займається контролем, і потоки інформації між підрозділами підприємства й від підлеглих до керівників. Тому з точки зору практичного контролінгу важливу роль відіграють служби контролінгу або спеціально підібраний персонал, який виконує функції відповідальних за контроль на підприємстві. Служба контролінгу збирає й аналізує інформацію, надаючи її керівництву в оптимальному для прийняття рішень вигляді. Метою існування служби контролінгу є забезпечення прибутковості та виживання підприємства в ринкових умовах. Натомість не завжди нова

служба повністю виправдовує себе. Поява нового підрозділу, як правило, зумовлює суттєві зміни в організаційній структурі підприємства. Таке впровадження часто супроводжується конфліктами, враховуючи повноваження працівників служби контролінгу.

На думку Л.І. Федулової, контролінг виступає важливим засобом успішного функціонування підприємства, особливо за умов впровадження та інституціалізації стратегічного управління, оскільки:

1. Забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінського рішення шляхом інтеграції процесів збирання, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації виробничої, фінансової та управлінської інформації.

2. Надає інформацію для вдосконалення управління фінансовими та трудовими ресурсами.

3. Забезпечує виживання підприємства в умовах жорсткого ринкового середовища.

4. Сприяє оптимізації залежності «виручка-витрати-прибуток» [374, с.190].

Крім цього, відділ контролінгу може виступати центральним елементом організаційної структури, необхідної для ефективного впровадження стратегічного управління на підприємствах з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області.

В теорії контролінгу існують різні підходи до розробки механізму його впровадження [113]. Від концепції контролінгу в деякій мірі залежить і вся організаційна структура підприємства. Причому вибір тієї чи іншої організаційної структури залежить від цілої низки умов адекватності. Умови адекватності – це такі умови, які забезпечують адаптивність системи підприємства до змін, які відбуваються в елементах системи, чи до появи нових або ліквідації зайвих. Умови адекватності це такі умови, які внаслідок зміни елементів системи забезпечують більш високий рівень ефективності її роботи в цілому. Умови адекватності запропоновані на рис. 8.12.

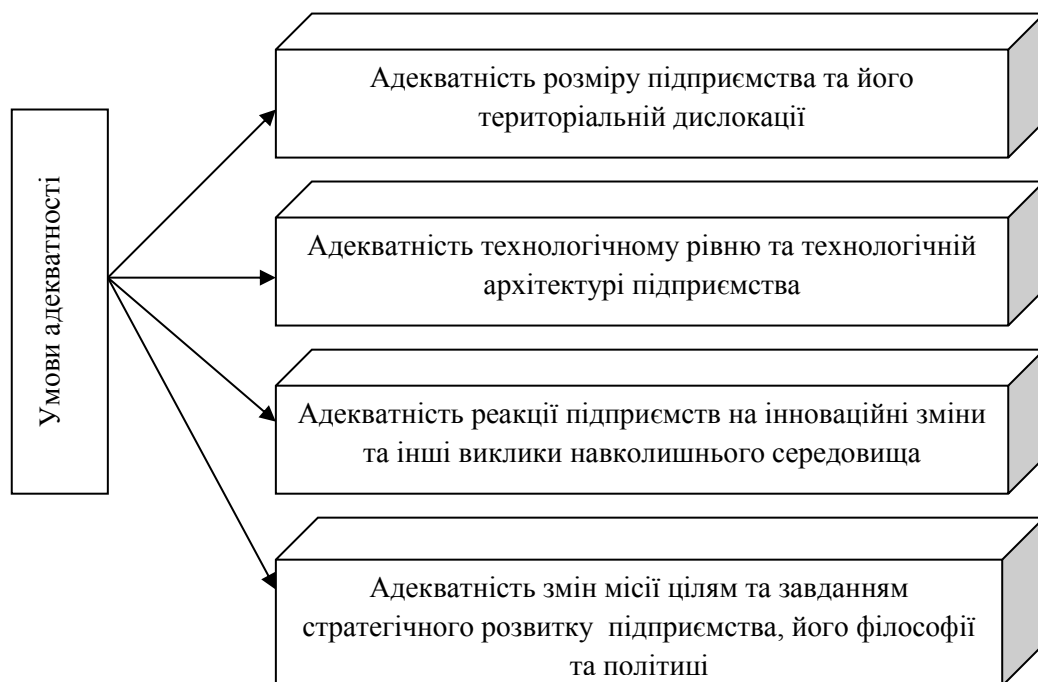


Рис. 8.12. Умови адекватності впровадження системи контролінгу на підприємстві*

* Розроблено авторами

По-перше, організаційна структура повинна відповідати розміру організації і не бути більш складною, ніж це необхідно. Зазвичай вплив розміру підприємства на його організаційну структуру проявляється у вигляді збільшення числа рівнів ієрархії управління підприємством. Географічне розміщення підприємства у випадку, якщо регіони достатньо ізольовані, приводить до появи в організаційній структурі регіональних підрозділів й делегування регіональним підрозділам певних прав у прийнятті рішень.

По-друге, вплив технології на організаційну структуру проявляється у тому, що число структурних одиниць і їх взаємне розташування залежить від того, яка технологія використовується на підприємстві. Організаційна структура повинна будуватись таким чином, щоб вона дозволяла проводити технологічне оновлення. Крім цього, технологічна архітектура містить програмне забезпечення, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), норми та стандарти ІКТ на підприємстві.

По-третє, організаційна структура повинна сприяти виникненню і розповсюдженню ідей технологічного розвитку і проведення процесів технологічного оновлення. Динамізм зовнішнього середовища є також дуже вагомим фактором, який необхідно враховувати при виборі організаційної структури підприємства.

І, нарешті, зміна структури підприємства на засадах контролінгу повинна бути адекватною місії, філософії та в цілому стратегії довгострокового розвитку та забезпечувати його конкурентоспроможність.

Узагальнюючи практичну реалізацію впровадження контролінгу на підприємстві й праці дослідників з цієї проблеми [113], а також результати власного дослідження, вважаємо за необхідне дотримуватись таких принципів формування структури (рис. 8.13):

1. Впровадження контролінгу повинно носити системний характер, відділ контролінгу повинен бути органічною складовою, взаємопов'язаною з усіма підрозділами підприємства.

2. Структура повинна відображати функціональний розподіл праці і обсяг повноважень працівників управління у зв'язку з появою нового підрозділу, а також відповідний перерозподіл функцій і повноважень, з одного боку, і кваліфікацію та рівень культури – з іншого.

3. Відділ контролінгу повинен забезпечувати управління інформацією у такому обсязі і такої якості, які дозволять приймати стратегічні управлінські рішення за слабкими сигналами, проводити преактивну стратегічну політику.

4. Структура управління повинна відповідати соціально-культурному середовищу, нормам та традиціям на підприємстві, і при її побудові необхідно враховувати умови, в яких їй належить функціонувати.

5. Із впровадженням контролінгу структура повинна відображати цілі і завдання підприємства, тобто бути підпорядкованою виробництву і змінюватися разом зі змінами, які в ньому відбуваються.

6. Реконструкція організаційної структури на засадах контролінгу повинна забезпечити оптимальне співвідношення результатів діяльності відділу та витрат на його створення та утримання.

Структура управління повинна бути спрямована на пошук шляхів ефективності функціонування підприємства і його конкурентоспроможності на тривалий період.

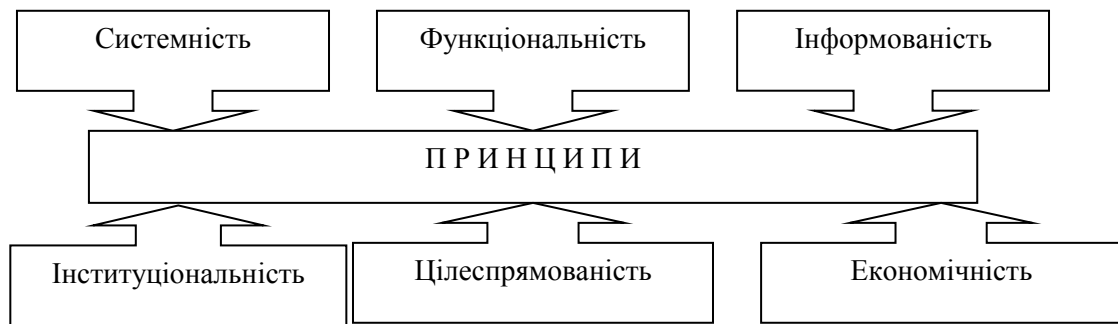


Рис. 8.13. Принципи, які лежать в основі впровадження системи контролінгу на підприємстві*

* Розроблено авторами

Дослідження показало, що контролінг на підприємствах з виробництва мінеральних вод являє собою процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських функцій, котрі запроваджені на підприємстві в сфері фінансового-господарської діяльності з метою реалізації стратегії функціонування підприємства і попередження кризових ситуацій, які призводять до банкрутства. Концепція контролінгу, як відмічається в [307, с.55], була розроблена у 80-ті роки як засіб активного попередження кризових ситуацій, що призводять до банкрутства підприємства. Принципом цієї концепції, яка отримала назву “управління за відхиленнями”, є оперативне порівняння основних планових (нормативних) і фактичних показників з метою виявлення відхилень між ними і визначення дії на вузлові фактори нормалізації діяльності. Саме цей аспект доводить необхідність постійного спостереження, а не від випадку до випадку, спонукає підприємства шукати нові форми організаційної структури підприємства і перерозподілу функцій певних працівників. Як відомо, в сучасних умовах господарювання, засновано на приватній власності, спостерігається

намагання керувати підприємством якомога меншими силами. Тому, наприклад, управлінці перевантажені невластивими для них функціями (функції планового і фінансового відділу та бухгалтерського обліку виконує, як правило, один фахівець). Зрозуміло, в таких умовах відслідковувати всі зміни, що відбуваються не тільки у зовнішньому, а й у внутрішньому середовищі, не завжди можливо. Це, в свою чергу, призводить до несвоєчасного реагування навіть на ті зміни, які для підприємства є життєво важливими.

Виходячи з цього, можемо констатувати, що служба контролінгу на підприємствах з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області являє собою контролюючу систему, яка забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансово-господарської діяльності підприємства, своєчасному виявленні відхилень фактичних її результатів від передбачених і прийнятті оперативних управлінських рішень, які б забезпечували її нормалізацію. Враховуючи практичний досвід окремих підприємств, які в тій чи іншій мірі впровадили контролінг, можемо визначити типові функції, які можуть бути реалізовані службою контролінгу.

Такими функціями можуть бути:

- спостереження за ходом реалізації планових завдань, встановлених системою планових показників і нормативів;
- вимірювання ступеню відхилення фактичних результатів від передбачених;
- діагностування за розмірами відхилень значних погіршень у фінансовому стані підприємства і суттєвому зниженні темпів його виробничого і фінансового розвитку;
- розробка оперативних управлінських рішень з нормалізації виробничо-господарської діяльності підприємства відповідно до передбачених цілей і показників;
- коригування, при необхідності, окремих цілей і показників виробничо-господарського розвитку у зв'язку зі змінами зовнішнього і

внутрішнього середовища, кон'юнктури того сегменту ринку, на якому знаходиться підприємство, і внутрішніх умов господарської діяльності підприємства;

- накопичення і формування інформаційного забезпечення для оперативного і стратегічного аналізу з метою прогнозування подальшого розвитку підприємства і його стану на відповідному сегменті ринку.

Як видно з наведених функцій, служба контролінгу не обмежується виконанням лише внутрішнього контролю за здійсненням фінансово-господарської діяльності підприємства, а є ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, оперативним і стратегічним аналізом, стратегічним плануванням і внутрішнім господарським контролем на підприємстві.

Нам здається рішення про те, правомірним, щоб служба контролінгу входила б поряд з бухгалтерією, планово-економічним і фінансовим відділом у склад фінансово-економічних служб на підприємстві. Оскільки основна функція контролінгу на підприємстві, за визнанням [36] – аналіз і управління витратами і прибутком, служба контролінгу повинна отримувати всю необхідну інформацію і перетворювати її в рекомендації для прийняття управлінських рішень вищим керівництвом підприємства.

Яким би чином не створювалась служба контролінгу, вона вимагає певної інформаційної, організаційно-економічної та технологічної підтримки своєї діяльності.

З урахуванням сказаного вище і на основі проведених досліджень нами в таблиці 8.1 узагальнені варіанти створення служби контролінгу з визначенням позитивних і негативних аспектів, які можуть бути рекомендовані промисловим підприємствам області, що втілюють стратегічне управління на засадах ефективності.

Таблиця 8.1

Варіанти створення служби контролінгу на підприємствах різного типу*

Основні завдання	Відділ контролінгу		Група у складі структурного підрозділу		Тимчасова група	
	переваги	недоліки	переваги	недоліки	переваги	недоліки
Створення системи збору оперативної інформації. Інформація про стан підприємства буде зосереджена в одному місці і її можна отримувати більш оперативно. Можливість впровадження внутрішніх стандартів підприємства	Збір інформації відбувається швидко і доступ до неї гарантований користувачам	Конфлікт інтересів між структурними підрозділами і службою контролінгу	Відсутність конфлікту інтересів між структурним підрозділом і службою контролінгу	Традиційне мислення працівників в службі, що не сприяє ефективній діяльності служби контролінгу		Праця йде повільно, виконується лише за наказом керівника
Методичні вказівки з організації інформаційної бази для стратегічного аналізу, планування та розробки стратегії розвитку підприємства	Складання методичних вказівок на системній основі	Є небезпека надмірного посилення впливу служби контролінгу на інші підрозділи	Складання методичних вказівок на системній основі			Проблеми з координацією розрахунків і збором даних

* Розроблено авторами

При створенні служби контролінгу на підприємстві важливо не тільки чітко уявляти ті функції, які вона буде виконувати і її взаємозв'язки з іншими функціональними підрозділами, а й враховувати такі основні вимоги:

1. Служба контролінгу повинна мати можливість отримувати необхідну інформацію з бухгалтерії, фінансового відділу, планово-економічного відділу, відділу маркетингу.

2. Служба контролінгу повинна мати можливість і повноваження організувати за допомогою інших економічних служб збирання додаткової інформації, яка необхідна для аналізу і висновків, але відсутня в існуючих документах фінансово-економічних служб.

3. Служба контролінгу повинна мати можливість впроваджувати нові процедури збирання аналітичної інформації на постійній основі.

4. Служба контролінгу повинна мати можливість швидко доводити інформацію до відома і попереджувати вище керівництво про поточний і перспективний стан підприємства.

5. Служба контролінгу повинна розглядатись як єдиний інформаційний центр, заснований на сучасних інформаційно-технічних технологіях.

6. Служба контролінгу повинна бути незалежною від тієї чи іншої фінансово-економічної служби.

Залежно від типу підприємства служба контролінгу може створюватись як окремий структурний підрозділ, як постійна група у складі планово-економічного відділу або бухгалтерії і як тимчасова група, яка створює на період проведення запланованих досліджень на предмет доцільності або недоцільності подальшого існування підприємства і присутності на відповідному сегменті ринку.

Процес впровадження і створення служб контролінгу починається з прийняття керівництвом рішення з цього приводу. В основі прийняття рішення лежать результати обстеження підприємства з таких напрямів: організація, продукція, закупки, персонал, устаткування, система звітності та система інформаційного та технічного забезпечення. В результаті такого обстеження виявляються мотиви рішення про впровадження контролінгу. Такими мотивами можуть бути: - погіршення основних показників ефективності діяльності підприємства: прибуток, рентабельність обороту і капіталу, ліквідності та інші показники, які є визначальними для підприємства; - застарілі методи планування, калькулювання й аналізу, які не

задовольняють сучасних вимог, що пред'являються до менеджмента підприємства; - існуючі на підприємстві методики обліку й аналізу не дозволяють дати відповіді щодо ефективності продажів і реальної картини стосовно роботи як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому, які б задовольняли керівництво; - наявність конфліктів між окремими структурними підрозділами підприємства з різних причин; - відсутність чіткого розуміння нових або зміни існуючих цільових установок діяльності підприємства в умовах його функціонування, які змінилися; - відсутність стратегічного планування і стратегії підвищення ефективності функціонування підприємства і його конкурентоспроможності; - наявність технічних засобів.

Дослідження показало, що сприятливим моментом для впровадження контролінгу на підприємствах є поява перших слабких сигналів про можливий ризик для перспективного успішного функціонування підприємства, а не тоді, коли наявне різке погіршення основних показників діяльності підприємства.

Найважливішою умовою впровадження і створення служб контролінгу є наявність на підприємстві фінансових і людських ресурсів. Відомо, що будь-яке впровадження проекту вимагає певних затрат, але в подальшому при грамотному підході і ефективному використанні всіх можливостей контролінгу, вираш буде суттєвий.

Важливою умовою створення і успішного функціонування служби контролінгу є інформаційне, організаційно-економічне, програмне і технічне забезпечення, що гарантує оперативний доступ і систематизацію як внутрішніх, так і зовнішніх джерел інформації, формує єдиний інформаційний простір.

Під єдиним інформаційним простором, за визначенням [161, с.106] розуміється сукупність методичних, організаційних, програмних, технічних і телекомунікаційних засобів, що забезпечують оперативний доступ до будь-

яких інформаційних ресурсів підприємства в межах компетенції і прав доступу фахівців.

Ефективне функціонування контролінгу неможливе без сучасних математичних і програмних засобів, які є надійними помічниками при підготовці прийняття рішень. Вони спроможні виконувати роль досвідченого консультанта при стратегічному аналізі ринків і складанні прогнозів у фінансовій сфері. Такі засоби вже існують і добре описані в [36, с.61-62]. Вони можуть давати достатньо кваліфіковану оцінку основних економічних параметрів, дозволяють зважувати фінансові ризики і приймати обґрунтовані рішення.

Успішне впровадження контролінгу визначається ефективністю його організаційного забезпечення. Організаційне забезпечення контролінгу являє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх функціональних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку, прийняття і реалізацію стратегічних рішень і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Як відзначається у [36] в багатьох випадках успіх залежить від організаційних заходів до проведення яких повинно бути готове вище керівництво. До таких заходів можна віднести (рис. 8.14):

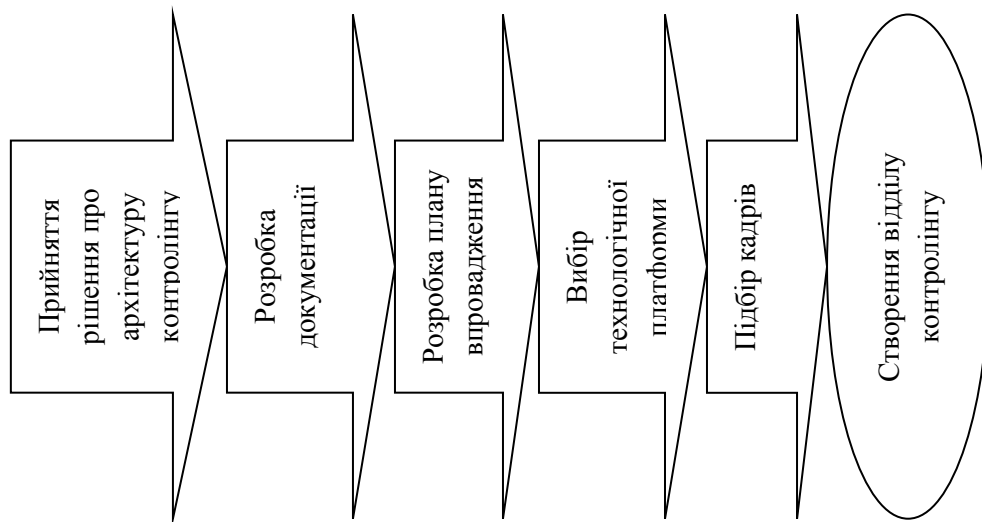


Рис. 8.14. Алгоритм формування відділу контролінгу на підприємстві

- прийняття рішення про розробку архітектури системи контролінгу, що вимагає знань як у предметній області, так і в області створення комп'ютерних систем;

- паралельну розробку документації, включаючи технологічну;
- розробку плану впровадження, супроводу і розвитку;
- вибір технологічної платформи, системотехнічних засобів і технології проектування;

- підбір кваліфікованого персоналу з інформаційних і комп'ютерних технологій;

- підбір кваліфікованих кадрів з обліку, економіки, менеджменту і маркетингу.

- Не можна не враховувати і відповідні економічні важелі, які сприятимуть ефективному впровадженню контролінгу – мотивацію кваліфікованого персоналу контролінгу:

- чітке визначення результатів роботи;
- повага, довіра, відкрите і сумлінне ставлення до підлеглого;
- визнання і подяка за досягнуті результати, винагороди;
- поліпшення умов праці та інші моменти, що підвищують привабливість роботи.

Наявність всіх цих умов дає підстави для вибору конкретного варіанту створення служби контролінгу. На великих підприємствах служби контролінгу практично завжди є самостійними підрозділами, доведено, що вони значно сприяють підвищенню ефективності управління ними [326].

У сучасних умовах господарювання питання про те, створювати чи не створювати самостійну службу контролінгу на підприємствах малого і середнього бізнесу, вирішується, як правило, не на користь його створення.

Організаційну структуру підприємства з виділенням служби контролінгу на малих і середніх за розміром підприємствах можна представити у різних варіантах. Як правило, на малих підприємствах окремо структурний підрозділ не створюється (рис. 8.15). На таких підприємствах

доцільно вводити деякі елементи контролінгу, тобто створення посади контролера з чітко визначеними функціями контролю за рівнем затрат і аналізу прибутковості.



Рис. 8.15. Організаційна структура з елементами контролінгу на малих підприємствах*

* Розроблено авторами

На середніх підприємствах можуть бути прийнятними і варіант без створення окремого підрозділу, і варіант, при якому окрема служба контролінгу передбачена. Варіант, при якому окрема служба контролінгу не створюється, показаний на рис. 8.16.

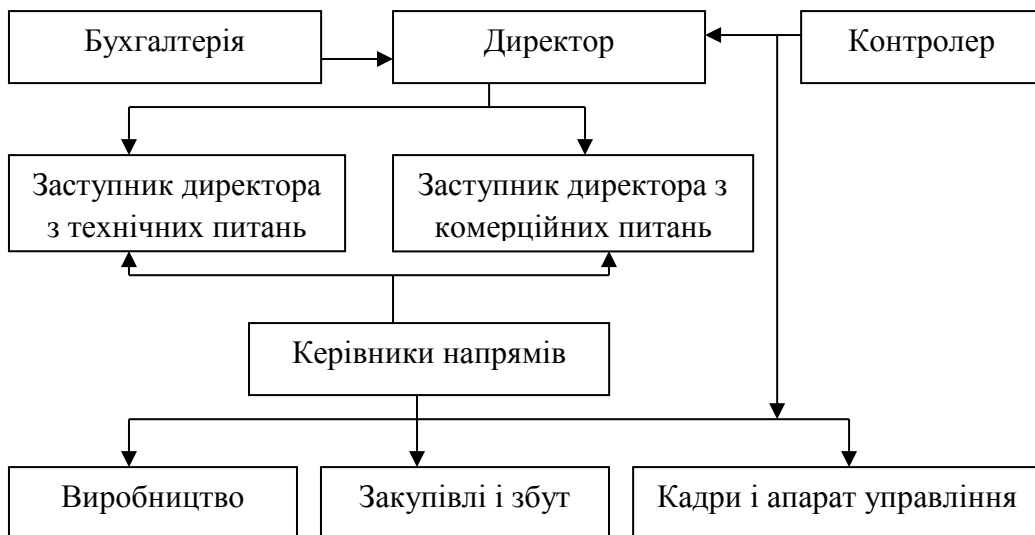


Рис. 8.16. Організаційна структура з елементами контролінгу на середніх підприємствах*

* Розроблено авторами

Варіант, при якому створюється окрема служба контролінгу, показаний на рис. 8.17.



Рис. 8.17. Організаційна структура на середніх підприємствах з відділом контролінгу*

* Розроблено авторами

Для провідних підприємств з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області реальним є варіант створення служби контролінгу з 3-4 працівників. Як правило, це начальник, плановик, який здійснює контроль розвитку підприємства, аналітик, що відповідає за взаємозв'язки із закріпленими за ним структурними підрозділами й інформацію, що формується в цих відділах, контролер-фахівець з обліку та фінансового аналізу, фахівець з інформаційних систем.

Начальник служби контролінгу повинен бути найбільш кваліфікованим фахівцем. Ця посада вимагає від працівника обізнаності з питаннями, пов'язаними з інформаційними та техніко-економічними технологіями, добре знати документообіг та бухгалтерський облік (враховуючи, що основна функція контролінгу – управління затратами і прибутком), володіти організаторськими здібностями, щоб націлювати не тільки працівників служби контролінгу, а й працівників інших структурних підрозділів на

аналітичну роботу для вироблення прогнозів та впровадження визначеної стратегії. Вдалий підбір кваліфікованих працівників є запорукою успішної роботи керівника служби контролінгу.

Спеціаліст зі стратегічного планування повинен володіти навичками стратегічного аналізу та сучасних методів стратегічного прогнозування.

Аналітик, що відповідає за зв'язки з різними структурними підрозділами, в першу чергу повинен бути кваліфікованим фахівцем, знайомим з організацією роботи й проблемами всіх структурних підрозділів, розуміти суто й технологічні аспекти роботи кожного з них.

Практика доводить, що менеджери – це ті ж інформаційні працівники. Вони добувають інформацію для себе, своїх колег й провідних менеджерів, що створює на підприємствах особливо великі і різноманітні проблеми. У вищого керівництва не вистачає часу особисто займатися усіма питаннями, тому вони вимушені максимально узагальнювати і групувати інформацію, яку вони отримують, що в решті-решт призводить до її викривлення. Провідні менеджери нерідко стають заручниками господарюючої на підприємстві системи обробки інформації.

Створена служба контролінгу дає можливість використовувати на підприємствах з виробництва мінеральних вод модель паралельної обробки інформації, розроблену П. Корненом, А. Киники і Б. Кітсом, яка рекомендована для використання в [113, с.161], відповідно до якої персонал і служба контролінгу обробляють інформацію, використовуючи одні й ті самі принципи. Обробка інформації починається з концентрації уваги, потім її кодування, запам'ятовування, інформаційного пошуку, а служба контролінгу є кульмінацією процесу – здійснює відбір інформації і на завершення – оцінювання отриманого результату. Схематично ця модель представлена на рис. 8.18.

Перевагою цієї моделі, яку можливо використовувати тільки в рамках контролінгу, полягає в тому, що підвищується ефективність управління не тільки окремими складовими виробничо-господарської діяльності, а й в

цілому підприємством, тобто можливості розробки на базі сконцентрованої і відповідним чином організованої інформації, забезпечити зворотний зв'язок. Структурні підрозділи і служба контролінгу усвідомлюють головну мету функціонування підприємства – ефективності, і всі сприяють досягнення цього процесу.



Рис. 8.18. Модель паралельної обробки інформації при визначенні стратегічних цілей*

* Розроблено авторами

В рамках цієї моделі можуть бути вирішені і такі питання:

- розробка способів одержання аналітичної інформації з підрозділів підприємства;
- збирання аналітичної (планової й фактичної) інформації від центрів відповідальності;
- обробка й аналіз отриманих даних, розробка нормативів витрат за підрозділами і підтримка їхньої актуальності;

- розрахунок аналітичних показників роботи підрозділів і підприємства загалом;
- прогнозування виторгу, витрат і прибутку за допомогою методик контролінгу;
- аналіз відхилень фактичних даних від планових або нормативних, виявлення причин цих відхилень й виявлення винних;
- складання аналітичних звітів для вищого керівництва з висновками і обґрунтуванням;
- створення єдиної інформаційної бази із способами доступу до неї кожного структурного підрозділу і керівництва підприємства різних рівнів;
- створення бази контрольованих показників у динаміці для стратегічного аналізу, планування і прогнозування з метою розроблення стратегії розвитку підприємства на перспективу;
- експертиза управлінських рішень, пов'язаних з виконанням поточних і стратегічних завдань.

У разі відсутності можливостей створити групу у складі кількох осіб та визначити певну особу в якості керівника, відповідального за організацію контролінгу на підприємстві (у даному випадку в особі одного фахівця, що на сьогоднішній день є найбільш реальним), організація аналітичної роботи лягає на плечі безпосередньо однієї особи. Це безумовно збільшує обсяг роботи, особливо, якщо на підприємстві є значна кількість підрозділів. Керівник в цьому випадку перебуває в безпосередньому контакті з керівниками структурних підрозділів і тісно з ними співпрацює з усіх питань: чи то управління витратами, собівартістю, прибутком, чи прогнозуванням і розробкою подальшого розвитку підприємства. Головна перевага такого підходу полягає в тому, що на підприємстві є чітко визначена особа, відповідальна за поточну аналітичну роботу, яка своєчасно подає сигнали вищому керівництву підприємства про значні відхилення в ході виробничого, фінансово-господарського процесу на підприємстві.

Якщо обсяги опрацьовуваної інформації в службі контролінгу значні, то створюється додатково посада контролера-фахівця з обліку, у чій обов'язки входить робота з бухгалтерією для отримання аналітичних даних. Основною вимогою, що висувається до такого фахівця, є теоретичне і практичне знання бухгалтерського обліку на підприємстві, знання особливостей і недоліків обліку.

Якщо підприємство взагалі відмовляється від служби контролінгу, то наведені вище можливості ефективного управління підприємством не можуть бути реалізовані в силу того, що функції контролінгу повинні виконувати спеціалісти кожного структурного підрозділу підприємства. Якщо працівники служб маркетингу, бухгалтерії, планово-економічного відділу та інші самостійно займаються обробкою та наданням інформації керівництву, це, з одного боку, збільшує навантаження на них, а з іншого – вони більш компетентні в питаннях, що стосуються їх підрозділу і не бачать проблем в цілому по підприємству.

Таким чином, динаміка розвитку бізнесових структур, наявність фінансових ресурсів, необхідність швидкого і ефективного розвитку для забезпечення виживання й отримання конкурентних переваг визначили певний інтерес до контролінгу у цій сфері. Розглянуті вище підходи до формування системи контролінгу на підприємствах в останні роки знаходять активне застосування, як правило на великих підприємствах. На середніх і малих, як свідчать наші дослідження, вони майже не застосовуються в силу різних причин.

Практика доводить, що впровадження прогресивних методів управління, одним з яких є контролінг, впливає на ефективність функціонування підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. Так, внаслідок впровадження контролінгу в ТОВ «Прогрес-С» виявлені такі загрози, які будуть враховані керівництвом підприємства.

По-перше, при здійсненні авансових платежів за матеріали постачальники не надають знижки, що показує недоцільність такої форми

розрахунків. Крім цього, в деяких випадках спостерігається несвоєчасна поставка пробки, що викликає зростання ризиків зниження ритмічності виробництва і невиконання договорів перед оптовими покупцями.

По-друге, на підприємствах з виробництва мінеральних вод відсутні стратегічні плани, що не дозволяє визначати ефективність стратегічного управління з позиції його ефективності, тобто визначення ступеня відповідності фактичних результатів плановим завданням. Служба контролінгу має функціональний обов'язок постійного відстеження фактичних трендів поведінки підприємства на ринку та понесених витрат з запланованими і визначення способів координації дій підприємства в кризових умовах невиконання прогностичних показників.

По-третє, впровадження контролінгу на підприємствах з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області показало відсутність системного підходу до інформаційного забезпечення стратегічного управління. Відсутні бази даних стосовно змін на ринках, поведінки та мотивації споживачів, впливу фінансових обструкцій на обсяги попиту на мінеральну воду. Не проводиться аналіз діяльності конкурентів, особливо розташованих в інших районах області.

По-четверте, на підприємствах відсутня кадрова політика. Не здійснюються інвестиції в розвиток людського капіталу, відсутні тренінги, інші форми підвищення кваліфікації, соціальні заходи здійснюються лише до державних свят, мотиваційна система обмежується традиційними формами оплати праці та системою преміювання.

По-п'яте, на низькому рівні збутова політика підприємств з виробництва мінеральних вод у Закарпатській області. Відсутня система знижок на продукцію, не проводяться маркетингові заходи з просування продукції до споживача, епізодична участь у виставках, ярмарках. Фактично не розвивається культура споживання мінеральних вод в області, яка є основним ринком закарпатських виробників мінеральних вод.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ackoff R.L. Creating the Corporate Future: plan or be planned for / Russell Lincoln Ackoff. – New York : John Wiley & Sons, 1981. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mir-menegmenta.com/?p=1419>.
2. Amstronm M. Strategic Human Resource Management: A Guide to Action / M. Amstronm. – London, GBR: Kogan Page Ltd, 2008.
3. Certo S. Strategic management : concepts and applications / S. Certo, P. Peter // Irwin. – USA, 1994. – 198 p.
4. Chandler A. Strategy and structure : Chapters in History of the Industrial Enterprises / A. Chandler. – MIT Press; Cfmbridhe. – Mass, 1962.
5. Enright M. Regional Clusters: What We Know and What We Should Know / M. Enright // Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002.
6. Feiock R. C. Regional Governance and Economical Development : a Reply to Lyons, Reese, and Morris and Watson / R. C. Feiock, M. J. Moon, H. Park // PAR. The premier journal of public administration. – 2008. – January-February. – Volume 68. – № 1. – P. 38 – 40.
7. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan / C.Freeman. – London : Frances Printer Publishers, 1987. – 155 p.
8. Furman J. The determinants of national innovation capacity / J.Furman, M.Porter, S.Stern // Research Policy, 2002. – Vol. 31. – P. 899-933.
9. Kliman A. The Failure of Capitalist Production : Underlying Causes of the Great Recession / A. Kliman. – London: Pluto Press, 2011. – 256 p.
10. Leibenstein H. Allocative Efficiency and X-Efficiency / H. Leibenstein // The American Economic Review. – 1966. – № 56. – P. 392 – 415.
11. Leontief W. Essays in Economics : Theories, Theorizing, Facts, and Policies / W.Leontief. – New York : International Arts and Sciences Press, 1966. – 411 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=JaheANw3QjUC&oi=fnd&pg=PR7&dq=Le+Essays+in+Economics:+Theories+and+Theorizing,+1966&ots=5NC7lszyKp&sig=gK_ZAR-RaHwivHdgBuQqILJSUtI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
12. Maksymchuk J. Innovations as strategic factor of business activity / P.Kuzmishin, V.Kubiniy, V.Popovich, J.Maksymchuk // Ключові компетенції в області підприємництва : збірник наукових праць (Klucove kompetencie v oblasti podnikania II : Zbornik vedeckych prac vystup z ulohy KEGA с. 035TUKE-4/2012). – Kosice : Technicka univerzita v Kosiciach, Ekonomicka fakulta, 2013. – С. 101 – 106. – [Електронний ресурс]. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) ; 12 см.
13. National Innovation Systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> .
14. Nelson R. National Innovation Systems : A Comparative Analysis / R.Nelson. – New York, Oxford : Oxford University Press, 1993. – 560 p.
15. Porter M. The Competitive Advantages of Nations. With a New Introduction / M. Porter. – N.Y. : Palgrave Tenth Edition, 1998. – 855 p.
16. Porter M. The Economic Performance of Regions / M.Porter // Regional Studies. – August-October, 2003. – Vol. 37. – P. 549-578.
17. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition / M.E.Porter // Harvard Business Review. – 1998.
18. Prahalad C. The Core Competence of Corporation / C. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – May-June.
19. Regional Competitives and State of the Regions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.berr.gov.uk/sd/rci>.
20. Solvell O. The Cluster Initiative Greenbook / O.Solvell, G.Lindgvist, Ch.Ketels // The Competitiveness Sinstiyute. – Vinnova, Gothenburg, 2003.

21. Steiner G. Management Policy and Strategic : Text, Reading and Gases / G. Steiner, J. Miner. – N.Y. : McMillan, 1977.
22. Sullivan A. Economics: Principles in action / Arthur Sullivan, Steven M. Sheffrin // Upper Saddle River. – New Jersey : Pearson Prentice Hall, 2003.
23. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій : навч. посіб. / за ред. Л. В. Балабанової. – [2-е вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 301 с.
24. The Global Competitiveness Report 2013–2014 : Full Data Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
25. Veblen T. The Theory of Leisure Class / T. Voblen // An Economic Study of Institutions. – 1899.
26. Williamson O. Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implication / O. Williamson. – N.Y. : Free Press, 1975.
27. Абалкин Л. О новой концепции долгосрочной стратегии / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 2008. – Март. – № 3. – С. 37 – 38.
28. Абстракція (матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Абстракція>.
29. Авксентьев М.Ю. Анализ розвитку механізмів державно-приватного партнерства в країнах, що розвиваються, у період з 1990 по 2001 рр. /М.Ю. Авксентьев// Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – Вип. 11 (102) / наук. ред. І.К. Бондар. – К.: НДЕІ, 2009. – С. 143-150.
30. Ажлуни А. М. Критерии оценки эффективности системы стратегического управления затратами / А. М. Ажлуни, Е. А. Калинина // Модели и методы инновационной экономики. ИнВестРегион. – 2009. – № 4. – С. 37 – 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.v-its.ru/investregion/2009/04/pdf/2009-04-17.pdf>.
31. Академічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/>
32. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент : учеб. пособие / Р. И. Акмаева. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
33. Алимов А. Н. Конкурентоспроможність національної економіки /А. Н. Алимов, В. Н. Ємченко. – К. : Ін-т Економіки НАН України, 2001. – 59 с.
34. Амунц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово емких проектов //Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – №12. – С.16-24.
35. Анализ факторів впливу на економіку України. Звітний період: 1993–2006 роки. IFC.Washington, DC, 2008. – 99 с.
36. Ананьина Е. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананьина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. ; [под ред. Н. Г. Данилочкиной]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
37. Андрійчук В. Г. [Економіка аграрних підприємств](#) : підручник / В. Г. Андрійчук. – [2-е вид., доп. і перероблене]. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,108/id,2176/.
38. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
39. Армстронг М. Performance Management. Управление эффективностью работы / М. Армстронг, А. Бэрон ; пер.с англ. – [2-е изд.]. – М. : Нипро Publishing, 2007. – 384 с.
40. Багрова І.В. Національна інноваційна система України : характеристика та проблеми становлення / І.В.Багрова, О.Л.Черевко // Мікро- та макроекономічні проблеми ринкової системи господарювання. – 2010. – С. 81-90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vddfa/2010_2/1_Bagrova_Cherevko.pdf.
41. Бажин И. И. Экономическая кибернетика : компакт-учебник / И. И. Бажин. – Харьков : Консул, 2004. – 292 с.

42. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
43. Бандурин А. В. Оценка эффективности стратегического менеджмента организации / А. В. Бандурин, Б. А. Чуб [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/chub/04_12.shtml.
44. Банковская энциклопедия / под ред. А.М. Мороза— К.: Ельтон, 1993. — 328 с.
45. Бачинин В.А. История западной социологии : учебник / В.А.Бачинин, Ю.А.Сандулов. – СПб. : Изд-во Лань, 2002. – 384 с.
46. Башнянин Г. І. Мікроекономічні ринкові системи : метрологічні проблеми аналізу ефективності функціонування / Г. І. Башнянин, І. М. Копич, І. О. Чупик. – Львів : вид-во «ЛКА», 2001. – 182 с.
47. Безгодов С.А. Формирование экономических механизмов в системе государственно-частного партнерства: автореф. дисс.... канд. экон. наук: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (макроекономика) /Безгодов Сергей Александрович. – СПб., 2007. – 22 с.
48. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Академия, 1999.
49. Белоусов Р. А. Рост экономического потенциала / Р. А. Белоусов. – М. : Экономика, 1971. – 55 с.
50. Берестовская Д.С. Культурология : учеб. пособие / Д.С.Берестовская. – Симферополь : Бизнес-Информ, 2005. – 392 с.
51. Берже П. Денежный механизм / П. Берже; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1993. – 144 с.
52. Бирюков А. Преимущества современных инновационных кластеров / А.Бирюков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1390&ELEMENT_ID=4118.
53. Бирюкова О. В. Оценка эффективности стратегического управления / О. В. Бирюкова, Ю. М. Логвина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76675.doc.htm.
54. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – [2-е изд.]. – К. : Ника-Центр, 2007. – 698 с.
55. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.1. /И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, Эльга-Н, 2001. – 535 с.
56. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг ; пер. с англ. – М. : НП Вопросы экономики, 2004. – 416 с.
57. Богма О.С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / О.С.Богма, О.В.Болдуєва // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 166 – 170.
58. Болдачев А. В. Новации. Суждения в русле эволюционной парадигмы / А. В. Болдачев. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2007. – 256 с. – [ISBN 978-5-288-04227-0](https://doi.org/10.1017/S0013788X07002270).
59. Бондар М.І. Стан та вдосконалення аналізу ефективності інвестицій / М.І.Бондар // Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 8 – 11.
60. Бондаренко В. М. Концепція життєздатності підприємства / В. М. Бондаренко // Управління ризиком соціально-економічних систем : глобалізація, підприємство, сталі економічне зростання : Дев'ята міжнар. конф. студентів та молодих учених, 9-11 грудня, 2008. – С. 22 – 25.
61. Бондаренко В. М. Фактори життєздатності підприємства : теоретичні та практичні підходи / В. М. Бондаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/3_2.htm.
62. Бородіна О. М. Конкурентоспроможність економіки України : стан та перспективи підвищення : монографія / О. М. Бородіна, Т. В. Бурлай, Н. І. Горшкова, Н. Ю. Гончар, В. І.

- Дубровський // Інститут економіки та прогнозування НАН України / за ред. І. В. Крючкової. – К. : Основа, 2007. – 488 с.
63. Бородкин Л.И. «Порядок из хаоса» : концепции синергетики в методологии исторических исследований / Л. И. Бородкин // Новая и новейшая история. – 2003. – № 2.
64. Бритченко И.Г. Банковское рынковедение : учебн. пособие / И.Г.Бритченко. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 547 с.
65. Бугір Л. М. Концептуальні підходи до стратегічного управління / Л. М. Бугір, В. В. Кубіній, І. І. Сокол // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери : матеріали VII Міжнародної науково - теоретичної конференції молодих вчених і студентів, 20-21 травня 2011 року. – Донецьк, 2011. – Том 1. – С. 64 – 66.
66. Бугір Л. М. Підприємницька діяльність у системі стратегічного управління регіоном / Л. М. Бугір // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2007. – Спецвипуск 22, частина III. – С. 246 – 250.
67. Буданов В.Г. Синергетическая методология / В.Г.Буданов // Вопросы философии. – 2006. – № 5. – С. 45-61.
68. Бурман К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия / К. Бурман // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3.
69. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты /В.Г. Варнавский риски. – М.: Наука, 2005, – 260 с.
70. Василенко В. А. Стратегічне управління / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
71. Василенко В. Н. Конкурентоспособность регионов : истоки, оценки и перспективы : монография / В. Н. Василенко, О. Ю. Агафоненко, В. Е. Будяков // НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юго-Восток , ЛТД», 2008. – 363 с.
72. Вебер М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Западно-европейская социология XIX - начала XX веков. – М., 1996. – С. 455 – 491.
73. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенції підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>.
74. Верба В. А. Стратегія, теорія і методологія / В. А. Верба, О. М. Гребешкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>.
75. Верланов Ю.Ю. Фінансовий менеджмент: навчально-метод. посібник /Ю.Ю. Верланов; Миколаївський держ. гуманітарний ун-т ім. Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". - Миколаїв : В-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 344 с.
76. Веснин В. Р. Стратегический менеджмент : учебное пособие / В. Р. Веснин. – М. : МГИУ, 2007. – 320 с.
77. Веснин В. Р. Стратегическое управление : учебник / В. Р. Веснин. – М. : ТК Вебли, изд-во Проспект, 2004. – 328 с.
78. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.
79. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
80. Відтік мізків загрожує Україні втратою майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/society/633219-vidtik-mizkiv-zagrojue-ukrajini-vtratoyu-maybutnogo.html>.
81. Владимиров Ю.Л. О классификациях кластеров предприятий / Ю.Л.Владимиров, В.П.Третьяк // Наука. Инновации. Образование. – Кластеризация предприятий : состояние и перспективы. – Ноябрь, 2008. – Выпуск 7. – С. 72-86 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://riep.ru/upload/iblock/a42/a4235978448f873ef9f7cc4085650be1.pdf>.

82. Вовк В.М. Математичний аналіз економічних процесів /В.М. Вовк // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції „Ринкова трансформація економіки України”. – Львів, 2003. – С. 47–48.
83. Войнарченко М.П. Теорія і практика функціонування кластерів в економіці України / М.П.Войнарченко // Створення та функціонування інноваційних кластерів. – С. 15-26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files//2008_%DO%A1%D1%82%DO%B2%DO%B5%D1%80%D1%96%DO%B2.pdf.
84. Волощук О. Г. Сутність економічної ефективності на підприємствах олійно-жирової промисловості / О. Г. Волощук // Національний університет харчових технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrosvit.info/index.php?iid=25&operation=9>.
85. Воронников А. Стратегия повышения конкурентоспособности региона /А. Воронников // Экономические стратегии. – 2001. – № 5-6. – С. 144 – 146.
86. Вугальтер А.Л. Сравнительное макроэкономическое прогнозирование/ А.Л.Вугальтер // Научно-техническая информация. – К. : УкрИНТЭИ Минобразования и науки Украины, 2011. – № 4 (50). – С. 14 – 18.
87. Габитов А.Ф. Инновационная система России : формирование и государственное регулирование / А.Ф.Габитов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (30) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2672>.
88. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : учебник / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М. : Омега-Л., 2004. – 472 с.
89. Гапоненко А. Л. Управление экономическим развитием / А. Л. Гапоненко. – М. : Изд-во РАГС, 1997. – 73 с.
90. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук. – Т. 1 : Наука логики / Г.В.Ф.Гегель. – М. : Мысль, 1974. – 452 с.
91. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : монографія / В.М.Геєць, В.П.Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.semynozhenko.net/content/files/innov.pdf>.
92. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку / В.М.Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
93. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
94. Герчикова Н.Н. Менеджмент /Н.Н Герчикова. – М.: Банки и биржи, 1995. – 480 с.
95. Гетьманський В. О. Економічна природа та теоретична сутність ефективності функціонування підприємства / В. О. Гетьманський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/19_13/100_Getmanski_19_13.pdf.
96. Глинский Б. А. Методология науки : когнитивный анализ / Б. А. Глинский, О. Е. Баксанский. – М. : Альтекс, 2001. – 188 с.
97. Голиченко О.Г. Инновационная система России: Модель и перспективы ее развития. Вып. 2. – М. : Изд. РУДН, 2003 – С. 20-45 .
98. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России : состояние и пути развития / О.Г.Голиченко ; Отделение общественных наук РАН, Российский науч.-исслед. инст. экономики, политики и права в науч.-технич. сфере. – М. : Наука, 2006 – 396 с.
99. Головченко О. М. Формування механізму стабільного розвитку регіону : монографія / О. М. Головченко. – О. : Фенікс, 2009. – 424 с.
100. Гольдштейн Г. Я. Стратегические аспекты управления НИОКР : монография / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2000. – 244 с.
101. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Алеута, 2008. – 478 с.

102. Горячук В. Ф. Оцінка конкурентоспроможності регіонів України на основі результативного підходу / В. Ф. Горячук // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 39 – 47.
103. Господарське право : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072048615/pravo/gospodarske_pravo.
104. Государственно-частное партнёрство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
105. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування / Б.Є. Грабовецький: навч. посібн. – Вінниця : Вид-во ВДТУ, 2001. – 163 с.
106. Грига В.Ю. Інноваційна активність підприємств України : технологічний аспект / В. Ю. Грига // Наука та наукознавство. – 2004. – № 4. – С. 230 – 235.
107. Грига В.Ю. Теоретичні засади оцінювання рівня технологічного розвитку країни / В. Ю. Грига // Проблеми науки. – 2005. – № 2. – С. 23 – 28.
108. Гринь А. В. Системные принципы организации объективной реальности / А. В. Гринь [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.metodolog.ru/00300/00300/html>.
109. Гуияр Ф. Преобразование организации / Ф. Гуияр, Дж. Келли ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 376 с.
110. Гуриева Л. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура / Л.Гуриева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/belomerya/library/6.htm>.
111. Даббах А. Четыре главные проблемы инвестиций в инновации / А.Даббах [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-column/startapy/60070-chetyre-problemy-investitsii-v-innovatsii>.
112. Давискіба К. В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Катерина Володимирівна Давискіба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/34422.html>.
113. Дайле А. Практика контроллинга / А. Дайле. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 344 с.
114. Дайле А. Практика контроллинга / А. Дайле. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 344 с.
115. Данасарова С.Д. Институт частно-государственного партнерства: становление и развитие в России: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Восточно-Сибирский гос. технологич. ун-т. – Улан-Удэ, 2007. – 24 с.
116. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М.Данилишин, С.І.Дорогунцов, В.С.Міщенко та ін. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.
117. Данілішин Б.М. Формування цілісної національної господарської системи : соціолого-економічні аспекти / Б. М. Данілішин, В. В. Пилипів // Вісник НАН України. – 2008. – № 7. – С. 3 – 11.
118. Дармилова Ж.Д. Инновационный менеджмент / Ж.Д.Дармилова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nebook.net/book_nnovacijnij-menedzhment_647/.
119. Дегтярьова І. О. Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону / І. О. Дегтярьова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf.
120. Демографічний щорічник «Населення України за 2013 рік». - Київ, Державна служба статистики України, 2014. - 296с.
121. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246812864&cat_id=246812855.
122. Дідович Ю. О. Процесс стратегического управления и характеристика его этапов / Н. Ю. Кубиний, В. В. Кубиний, М. Ю. Шеверя, Ю. О. Дідович // Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий. Международная научно-практическая конференция (г. Нижневартовск, 21 апреля 2011 г.) /

- Отв. ред. Р. В. Ковальчук. – Нижневартовск : Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2011. – С. 168-175.
123. Дідик В. І. Стратегічне планування розвитку регіону (на матеріалах Закарпатської області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08-00-05 / Віолета Іванівна Дідик. – Ужгород, 2009.
124. Дідович Ю. О. Знання як рушійна економічна сила / Ю. О. Дідович, В. В. Кубіній, М. Ю. ШEVERЯ // Сучасні інформаційні технології в економіці та управлінні підприємствами, програмами та проектами : [Тези доповідей ІХ міжнар. наук.-практ. конф., 12-18 вересня 2011 року]. – . : ХАИ, 2011. – С. 92 – 93.
- 125.** Дідович Ю.О. Стратегічне планування як фактор конкурентоспроможності : теоретичний та практичний аспекти / [Мікловда В. П., Кубіній Н. Ю., Шандор Ф. Ф., Дідович Ю. О., Кіш Г. В.] : Монографія. – Ужгород : ПРАТ «Видавництво «Закарпаття», 2011. – 201с.
126. Дідович Ю.О. Ефективність стратегічного управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Ю.О.Дідович // ДВНЗ «Ужгородський національний університет». – Ужгород, 2012. – 20 с.
127. Дідович Ю.О. Ефективність стратегічного управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Ю.О.Дідович // ДВНЗ «Ужгородський національний університет». – Ужгород, 2012. – 20 с.
128. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=127481
129. Долішній М. І. Підприємництво в Україні. Проблеми становлення та розвитку / М. І. Долішній, М. А. Козоріз, В. П. Мікловда, А. С. Даниленко. – Ужгород : Карпати, 1997. – 363 с.
130. Домяшенко Ю. В. Ефективність виробництва і реалізації соняшнику / Ю. В. Домяшенко // Вісник ХДАУ. – 2001. – № 7. – С. 199 – 202.
131. Дорогунцов С.І. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С.І.Дорогунцов, Ю.І.Пітюренко, Я.Б.Олійник та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.
132. Дорофеев В. Д. Менеджмент / В. Д. Дорофеев, А. Н. Шмелева, Н. Ю. Шестопап. – М. : Инфра-М, 2008. – 440 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smartcat.ru/MenagementByDorofeevHH.shtml>.
133. Дрожжина Я.О. Конкурентоспроможність національної економіки / Я.О.Дрожжина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/15_82605.doc.htm.
134. Дуднік І. М. Вступ до загальної теорії систем / І. М. Дуднік. – К. : Кондор, 2009. – 205 с.
135. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посібник / А.П.Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с.
136. Економічна енциклопедія : у трьох томах. – Т. 1 / [відп.ред. С.В.Мочерний та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
137. Економічний розвиток : сутність та товарне виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/21539/.
138. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. – К. : Знання, 2007. – 287 с.
139. Єрмішин П.Г. Основи економічної теорії : курс лекцій / П.Г.Єрмішин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westukr.itgo.com/ermishin6.html>.

140. Єщенко І.С. Сучасна економіка : навч. посібник / І.С.Єщенко, Ю.І.Палкім. – К. : Вища шк., 2005. – 327 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/64/4597.html>
141. Журавлева Г.П. Економіка : учебник / Г.П.Журавлева. – М. : Юристъ, 2002. – 574 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Economy/index.html>.
142. Забелін П. В. Основи стратегічного управління : учеб. пособие / П. В. Забелін, Н. К. Моїсеєва. – М. : Інформаційно-внедренчеський центр «Маркетинг», 1998. – 195 с.
143. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
144. Закон України «Про Концепцію переходу України до сталого розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mns.gov.ua/laws/laws/nuclear/92.htm>.
145. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
146. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
147. Зонар В.П. Особливості реалізації в Україні соціального замовлення як моделі державно-приватного партнерства (на матеріалах Волинської області) /В.П. Зонар // Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності. – Донецьк, 2009. – Вып. 2, т.1. – С. 117–128.
148. Ігнатенко Н.Т. Природно-ресурсний потенціал території: географічний аналіз і синтез / Н.Т.Ігнатенко, В.П.Руденко. – К. : Вища школа, 1986. – 164 с.
149. Ілюхіна А.С. Інституціональна середовище як умовою становлення відносин в малому бізнесі : дисертація на соискание ученої ступені кандидата економічних наук : спеціальність 08.00.01 «Економічна теорія» / А. С. Ілюхіна. – Кострома, 2007. – 275 с.
150. Інноваційний дайджест // Національний інформаційно-аналітичний центр по моніторингу інноваційної інфраструктури науково-технічної діяльності і регіональних інноваційних систем (НІАЦ МІІРІС), 18 – 24 грудня 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.miiir.ru/digest/digest.php>.
151. Інституціональна архітектура і динаміка економічних перетворень / под. ред. д-ра екон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
152. Історія і синергетика: методологія дослідження – М. : КомКнига, 2005. – 184 с.
153. Ігнатова Т. А. Інституціональне середовище в розвитку конкурентоспроможності регіональної економіки / Т. А. Ігнатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doklad/Ignat2.doc>
154. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : конспект лекцій / Ілляшенко С.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elkniga.info/book_240_glava_17_Tema_1_Dzherela_i_mekhanizmi.html.
155. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: стат. збірник — Київ : Державна служба статистики України, 2014. — 47 с.
156. Інвестування : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/13761025/investuvannya/ekonomichna_sutnist_investitsiy.
157. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С.Гальчинський, В.М.Геєць, А.К.Кінах, В.П.Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.
158. Капица С.П. Синергетика і прогнози майбутнього / С. П.Капица, С. П. Курдюмов, Г. Г. Малинецкий. – М., 1997.
159. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 року: стат. бюл. — Київ : Державна служба статистики України, 2014. — 43 с.
160. Каплан С. Сбалансована система показателів. Стратегія к дієвості / С.Каплан, Д.Нортон. – М. : Олимп-Бизнес. – 2004. – 294 с.

161. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 256 с.
162. Карпенко М. Проблеми розвитку університетської науки в Україні в контексті європейського досвіду / М.Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/june2009/22.htm>.
163. Карпинская Р. С. Философия природы : коэволюционная стратегия /Р. С. Карпинская, И. К. Лисеев, А. П. Огурцов. – М., 1995. – 313 с.
164. Карпов А. Инжиниринговая платформа для трансферта технологий/ А.Карпов // Вопросы экономики. – 2012. – № 7. – С. 47 – 65.
165. Касьянова Н. В. Оцінка ефективності стратегічного управління підприємством / Н. В. Касьянова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/node/802>.
166. Катренко А. В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації /А. В. Катренко. – Львів : Новий світ, 2000. – С. 51 – 61.
167. Кашин С. Не в дружбу, а в госслужбу /С. Кашин // Секрет фирмы. – 2005. – №30(117) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=862040>
168. Кемпбел Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбел, К. Саммерс Лаче. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.
169. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька – К. : Знання, 2006. – 366 с.
170. Клаузевиц К. О войне / Карл Клаузевиц. – М. : Госвоениздат, 1934 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://militera.lib.ru/science/clausewitz/index.html>.
171. Клівець П. Г. Стратегія підприємства / П. Г. Клівець. – К. : Академкнига, 2007. – 320 с.
172. Князева Е. Н. Основания синергетики. Человек конструирующий себя и свое будущее / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М. : КомКнига, 2007. – 232 с.
173. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». – М. : Промышленник России, 2007.
174. Ковалева Г.А. Стратегическое планирование регионального развития как главный механизм обеспечения устойчивого и ускоренного экономического роста территории / Г.А.Ковалева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.midural.ru/minek/Publik/text/reg.doc.
175. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях / А.И.Коваленко // Современная конкуренция. – 2013. – № 6 (42). – С. 65 – 79.
176. Ковтун О. І. Стратегія підприємства / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ, 2006. – 388 с.
177. Комп&ньон / 50(462) 16–22 декабря 2005. – К.: Изд. дом «Максимум», 2005. – С.9.
178. Конкурентоспособность (материал из Википедии – свободной энциклопедии) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Конкурентоспособность>.
179. Конкурентоспроможність : країна, регіон, підприємство : збірник / Рада конкурентоспроможності України ; Центр стратегій конкурентоспроможності (МІМ-Київ) // ред. Ю. В. Полунеев, уряд. В. Г. Підвисоцький. – К. : ЛАТ&К, 2006. – 175 с.
180. Концепція розвитку національної інноваційної системи. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>.
181. Корзников А.М. Принципы анализа и формирования национальной инновационной системы / А.М.Корзников [Електронний ресурс]. – Режим доступу : innclub.info/wp-content/.../02/Корзников_ТТ_236_конк_кач_00.doc

182. Коротков Э.М. Исследование систем управления : учебник / Э.М.Коротков. – М. : Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2000. – 336 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/sistema-upravleniya/20.htm>.
183. Корх А.І. Трудова міграція в аспекті відтоку наукових кадрів / А.І.Корх [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1846/1/2008_09_08.pdf.
184. Коул. Дж. Управление персоналом в современных организациях / Дж. Коул. – М. : Вершина, 2004. – 352 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/139868>.
185. Кравчук Г.В. Реальні інвестиції та їх вплив на економічний розвиток регіону: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Г.В. Кравчук ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2003. — 16 с.
186. Красовська О.В. Управління інноваціями на регіональному рівні – пошук оптимальної схеми / О.В.Красовська // Формування ринкової економіки. – Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. – Ч.2. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 69-78.
187. Кривонос Ю.Е. Экономическая теория : конспект лекцій / Ю.Е.Кривонос. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m240/3_7_1.htm.
188. Кубиний В.В. Принципы моделирования системы активизации стратегического потенциала экономики / Н.Ю.Кубиний, М.Ю.Шевера, В.В.Кубиний // Вестник Полоцкого государственного университета. – Серия D. Экономические и юридические науки. – Беларусь, 2013. – С. 43- 46.
189. Кубиний В.В. Контролінг і його роль в підвищенні якості управління підприємствами України / Г.М.Ножова, В.В.Кубиній, В.І.Дідик / Konkurencieschopnost a regionalne aspekty rozvoja. – Presov, 2006. – С. 190-196.
190. Кубиний В.В. Концептуальні підходи до стратегічного управління / Л.М.Бугір, В.В.Кубиній, І.І.Сокол // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери : матеріали VII Міжнародної науково - теоретичної конференції молодих вчених і студентів, 20-21 травня 2010 року. – Донецьк, 2010. – Том 1. – С. 64-66.
191. Кубиний В.В. Технологія стратегічного управління / В.В.Кубиній // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2007. – Спецвипуск 22. – Частина 3. – С. 293-295.
192. Кузмішин П. Підприємницьке середовище та економічний розвиток / П. Кузмішин. – Ужгород : Ужгородський державний університет, 2000. – 441 с.
193. Кузьмин С. Перспективы России в развитии современных хозяйственных тенденций / С. Кузьмин // Экономист. – 2002. – № 1. – С. 14 – 25.
194. Кулагин А. Анализ кризисных явлений в России / А. Кулагин, В. Логинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fooder.ru/page/akyavverr_7.html.
195. Куликов Г.Т. Шляхи регулювання оплати праці в Україні / Г.Т.Куликов // Праця і зарплата. – 6 серпня 2008. – № 29. – С. 4 – 6.
196. Лапигин Ю. Н. Стратегическое развитие организации : учеб. пособие / Ю. Н. Лапигин, Д. Ю. Лапигин, Т. А. Лачунина ; [под ред. Ю. Н. Лапигина]. – М. : КНОРУС, 2005. – 288 с.
197. Лапигин Ю. Н. Стратегический менеджмент / Юрий Николаевич Лапыгин, Денис Юрьевич Лапыгин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://fictionbook.ru/autor/yuriyi_nikolaevich_lapygin/strategicheskiiyi_menedjment/read_online.html?page=14.
198. Лексин В. Феномен конкурентоспособности регионов в условиях глобальной экономики / В. Лексин // Российский экономический журнал. – 2005. – № 4. – С. 86 – 91.

199. Лиман Д.Ю. Вплив міграційних процесів на економіку України / Д.Ю.Лиман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/65385.doc.htm.
200. Лисиця Т.М. Розвиток інноваційних кластерів в умовах глобалізації економіки / Т.М.Лисиця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files/2008_Створення%20та%20функціонування%20інноваційних%20кластерів.pdf.
201. Лютенс Ф. Организационное поведение / Ф. Лютенс ; пер с англ. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 692 с.
202. Мазур И. И. Эффективный менеджмент : учеб. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге ; [под общ. ред. И. И. Мазура]. – М. : Высшая школа, 2003. – 555 с.
203. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. /Т.В. Майорова. – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
204. Макарец А.Б. Закономерности и тенденции развития отечественного высшего профессионального образования / А.Б.Макарец, Г.Д.Беляева // Вестник Саровского физтеха. – 2009. – № 16. – С. 53 – 72.
205. Максимчук Я.С. Институализация как фактор активизации стратегического потенциала / Н.Ю.Кубиний, Ю.О.Дидович, Я.С.Максимчук, Е.Р.Нігматулліна // Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий : II Междунар. науч.-практ. конф. : материалы конф., 27 апреля 2012 г. – Нижневартовск : Изд-во НГГУ, 2012. –С. 122 – 127.
206. Максимчук Я.С. Конкурентоспроможність та її концептуальне наповнення / В.П.Мікловда, П.Кузмішин, Я.С.Максимчук, В.В.Кубіній // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : у трьох томах. – Т. 3 : Інвестиції та конкурентоспроможність. – Дніпропетровськ, 15-16 березня 2013 р. – С. 87 – 89.
207. Максимчук Я.С. Концептуальний підхід до інноваційної компоненти стратегічного управління національною економікою / Н.Ю.Кубіній, В.В.Кубіній, Я.С.Максимчук, О.А.Федорович // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць. – Одеса : ОНМУ, 2013. – Вип. 1 (42). – С. 200 – 209.
208. Максимчук Я.С. Стан та проблематика дослідницької діяльності і наукових розробок в Україні, Росії, Угорщині та Словаччині / В.В.Кубіній, М.Ю.Шеверя, Я.С.Максимчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Спецвипуск 37. – Частина 3. – С. 137 – 140.
209. Максимчук Я.С. Стратегическое управление развитием и его финансово-инфраструктурные нагрузки / Н.Ю.Кубиний, Л.М.Юрковичова, В.А.Ришко, Я.С.Максимчук // Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий : III Междунар. науч.-практ. конф. : материалы конф., 30 апреля 2013 г., Нижневартовск. – Новосибирск : ООО агентство «Сибпринт», 2013. – С. 50 – 57.
210. Максимчук Я.С. Философские признаки и экономические функции предпринимательства как фактора развития экономики / Н.Ю.Кубиний, О.А.Федорович, В.В.Попович, Я.С.Максимчук // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D «Экономические и юридические науки». – 2013. – Вып. 6. – С. 35 – 38.
211. Маленков Ю. А. Стратегический менеджмент / Ю. А. Маленков. – М. : ТК Велби, 2008. – 224 с.
212. Манцуров І. Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки : монографія /І. Г. Манцуров. – К. : НДЕІ, 2011. – 655 с.
213. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : монографія / І.Г.Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.

214. Маракулин М. В. Управление компромиссами как фактор конкурентоспособности компании / М. В. Маракулин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 25 – 31.
215. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекцій / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : Инфра-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2006. – 288 с.
216. Марцін В. С. Деякі підходи до стратегічного планування в умовах ринкової трансформації / В. С. Марцін // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 220 – 224.
217. Мельникова В.І. Національна економіка / В.І.Мельникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readlib.com/book/33-nacionalna-ekonomika-navchalnij-posibnik-melnikova-v-i-melnikova-o-p-sidlyaruk-t-v/1-soderzhanie.html>
218. Мертенс А. В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Инвест. агентство, 1997. – 416 с.
219. Месарович М. Общая теория систем : математические основы /М. Месарович, Я. Тахакара. – М. : МИР, 1978. – 311 с.
220. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
221. Методология научного познания [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edu.dvgups.ru/METDOC/EKMEN/ETEOR/ORGANIZ_ISSLED_D/METHOD/SIMONENKO/UP/frame/frame_tema2.htm.
222. Микитюк З.В. Особливості розвитку вітчизняних науково-технічних та інноваційних структур / З.В.Микитюк // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн. – 2006. – № 2 – 4. – С. 197 – 212.
223. Миргородская Е. О. Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования / Е. О. Миргородская // Философия хозяйствования. – 2005. – № 4. – С. 203 – 212.
224. Митякова О. И. Механизмы устойчивого развития малых предприятий / О. И. Митякова. – М., 2002. – С. 14 – 18.
225. Михаэльсон Д. Сунь-цзы. «Искусство войны» для менеджеров : 50 стратегических правил наступления и обороны в бизнесе / Джеральд Михаэльсон ; пер. с англ. К. Давыдовой. – М. : ФИАР-ПРЕСС, 2004. – 192 с.
226. Михальченко Г.Г. Механизм функционирования венчурного бизнеса в Украине / Г.Г. Михальченко, О.В. Черняева // Економічний простір. – 2008. - №18. – С. 118-125.
227. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов [Электронный ресурс] /В.А. Михеев – Режим доступа: <http://www.csociety.ru/wind.php?>
228. Мізюк Б. М. Основы стратегічного управління : підручник / Богдан Михайлович Мізюк. – Львів: Магнолія, 2006, 2009. – 544 с.
229. Мікловда В. П. Маркетинговий потенціал регіону : проблеми та шляхи їх подолання: монографія / В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубіній, Ф. Ф. Шандор, О. В. Щелкунова, О. Д. Коваль. – Ужгород : Ліра, 2009. – 208 с.
230. Мікловда В. П. Регіон : проблеми стратегічного розвитку / В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубіній, Г. М. Ножова, Т. Ю. Климко. – Ужгород : Ліра, 2008. – 196 с.
231. Мікловда В. П. Регіональна стратегія розвитку підприємництва : монографія / В. П. Мікловда. – Ужгород : Карпати, 2006. – 216 с.
232. Мікловда В. П. Стратегічне планування як фактор конкурентоспроможності : теоретичний та практичний аспекти : монографія / В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубіній, Ф. Ф. Шандор, Ю. О. Дідович, Г. В. Кіш. – Ужгород : Закарпаття, 2011. – 201 с.
233. Мікловда В. П. Стратегічне управління ефективністю підприємств у корпоративному секторі регіону : проблеми та шляхи вдосконалення : монографія / В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубіній, Р. І. Завадяк, І. І. Сокол, І. І. Максимець, В. В. Кубіній. – Ужгород : Ліра, 2010. – 196 с.

234. Мікловда В.П. Ефективність стратегічного управління підприємствами : сучасні проблеми та перспективи їх вирішення : монографія / В.П.Мікловда, І.Г.Брітченко, Н.Ю.Кубіній, Ю.О.Дідович. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 231 с.
235. Мікловда В.П. Маркетинговий потенціал регіону : проблеми та шляхи їх подолання: монографія / В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, Ф.Ф.Шандор, О.В.Щелкунова, О.Д.Коваль. – Ужгород: Ліра, 2009. – 208 с.
236. Мікловда В.П. Стратегічне управління конкурентоспроможністю : епістемологічні підходи та практична проблематика : монографія / В.П.Мікловда, І.Г.Брітченко, Н.Ю.Кубіній та ін. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 307 с.
237. Мінцберг Г. Школи стратегий / Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел ; пер. с англ. ; [под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – Спб. : Питер, 2000. – 336 с.
238. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. пос. / А. П. Міщенко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
239. Модели развития организации - Модель Л. Грейнера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusarticles.com/predprinimatelstvo-statya/modeli-razvitiya-organizacii-model-l-grejnera-4724538.html>.
240. Модели экономического развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/modeli-ekonomicheskogo-razvitiya.html>.
241. Моррисей Дж. Целевое управление организацией / Дж. Моррисей ; пер. с англ. – М. : Сов. Радио, 1979. – 144 с.
242. Москаленко А.Н. Опережающее развитие и концептуальные основы экономической политики современного государства / А.Н.Москаленко // Економічний часопис-XXI. – 1-2(2) 2014. – С. 4 – 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://soskin.info/userfiles/file/2014/1-2_2014/2/Moskalenko.pdf.
243. Мохонько Г. А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємства видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільності ринкового середовища / Г. А. Мохонько // Ефективна економіка. – 2009. – № 2.
244. Муслимова Г.Е, Мировые тенденции венчурного финансирования нанотехнологий: российские реалии, зарубежный опыт – Отраслевая экономика. – (39) УЭКС. – 2012 – №3. – с.122-131.
245. Науковий звіт за проектом Ф 41.5 /018 спільного конкурсу наукових досліджень БРФФД-ДФФД "Розробка наукових принципів державної підтримки формування регіональних кластерів в аспекті сталого інноваційного розвитку регіонів Білорусі й України" : рукопис // Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України. – Київ, 2012. – 67 с.
246. Наумчук Ю., Померанцева Т. Критов В. Силиконовая долина – взгляд изнутри . [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://startup.kpi.ua/sikorsky/files/2012/12/Silicon-Valley-A-view-from-the-inside.pdf>
247. Национальная инновационная система : предложения по разработке Федеральной программы содействия созданию и развитию национальной инновационной системы РФ // Институт региональных инновационных систем. – СПб., 2008. – 29 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innosys.spb.ru/images/1170-0>.
248. Национальная инновационная система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sre.mnogosmenka.ru/sre0481%20/sre0483.htm>.
249. Национальная экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/nacionalnaya-ekonomika.html>.
250. Национальная экономика и мировое хозяйство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://it.rfei.ru/~16/item/0ye62G1C>.
251. Национальная экономика: понятие, структура, виды [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/nationalec.htm>.

252. Небава М.І. Теорія макроекономіки : навч. посіб. / М.І.Небава. – К. : Слово, 2005. – 536 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/1247686/>.
253. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура : проблеми, перспективи, рішення / Нежиборець В. // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 5. – С. 60 – 69. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ndiiv.org.ua/ua/library/view-innovatsiyna-infrastruktura-problemy-perspektivy-rishennja.html>.
254. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К. : ТОВ „УВПК „ЕКСОД”, 2001. – 559 с.
255. Николаев М. В. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику / М. В. Николаев // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1/2 (13/14) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=671>.
256. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах : от диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации / Г. Николис, И. Пригожин. – М. : Мир, 1979. – 512 с.
257. Новицкий Н.А. Инновационная экономика России : теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты / Н.А.Новицкий. – М. : Книжный дом «Либроком», 2009. – 328 с.
258. Норт Д. Институты и экономический рост : историческое введение / Д. Норт // THESIS. – М. : Начала-Пресс, 1993. – Вып.2. – С. 69 – 90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stepanenkova.ru/Hrestomatiya-on-stories-of-economy/page163/page164/index.html>.
259. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997.
260. Об учебной нагрузке преподавателей вузов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bestvuz.org/ob_uchebnoy_nagruzke_prepodavateley_vuzov__0_7526.html.
261. Овчаренко Г. В. Стратегическое управление : учеб. пособ. / Г. В. Овчаренко, Н. Г. Овчаренко // Рост. Гос. Акад. сельхозмашиностроения. – [2-е изд.]. – Ростов-на-Дону, 2006. – 138 с.
262. Огородник В.О. Фінансовий ринок України: понятійний апарат і структура /В.О. Огородник// Схід. – 2008. – №5(89). – С.21– 23.
263. Омельченко Л. Механизм обновления основных производственных фондов предприятия / Л.Омельченко // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2002. – № 125. – С. 25 – 29.
264. Орлов П. Оценка эффективности инвестиций /П. Орлов // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 30–36.
265. Орловська Ю.В. Методологія стратегічного управління інвестиціями в регіональний розвиток : дис.. д-ра екон. наук: 08.10.01 / Орловська Юлія Валеріївна ; Придніпровська держ. академія будівництва та архітектури. – Д., 2004. – 273 с.
266. Осипов В. І. Економіка підприємства : підручник / В. І. Осипов. – Одеса : Вид-во "Маяк", 2005. – 724 с.
267. Осипов Г. В. Социология и государственность (достижения, проблемы, решения) / Г. В. Осипов. – М. : Вече, 2005.
268. Осипова Н. П. Соціологія : підручник / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін. // За ред. Н. П. Осипової. – К. :Юрінком Інтер, 2003. – 336 с.
269. Основы экономической теории : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/16930922/politekonomiya/osnovi_ekonomichnoyi_teoriyi
270. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
271. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.

272. Павлючева О.С. Вопросы формирования эффективной национальной инновационной системы России / О.С.Павлючева, Г.З.Низамова // Молодой ученый. – 2012. – № 2. – С. 131-133 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/37/4215/>
273. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf
274. Пакулін С. Еволюція концепції стратегічного управління / Сергій Пакулін, Таміла Кушнір, Лілія Філіпішина // Журнал „СХІД”. – Березень-квітень, 2007. – № 2 (80). – С. 5 – 17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://experts.in.ua/baza/fnflitic/index.php?ELEMENT_ID=17435.
275. Пакулін С. Удосконалення системи стратегічного управління регіоном / С. Пакулін // Наука і освіта – 2005 : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 7-21 лютого 2005 року. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – Том 94. – С. 32 – 34.
276. Палига Є. М. Інституціональні проблеми корпоративного управління / Є. М. Палига // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 7 – 17.
277. Пап Н.В. Інструменти державно-приватного партнерства / Н.В. Пап // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – С. 109.
278. Парахина В. Н. Стратегический менеджмент : учебник / В. Н. Парахина, Л. С. Максименко, С. В. Панасенко. – М. : КНОРУС, 2005. – 436 с.
279. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
280. Пастухова В. Розвиток теорії та практики стратегічного управління в Україні / В. Пастухова // Вісник КНТЕУ. – 2006. – № 2. – С. 10 – 15.
- 281.** Пахтер Ю. О. Теоретичні аспекти державного регулювання видобутку та раціонального використання мінеральних вод / Ю. О. Пахтер // Науковий вісник Ужгородського університету. – Ужгород, 2009. – Випуск 27. – С. 41 – 45. – (Серія Економіка).
282. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада; ред. В.М. Прядко. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
283. Перспективи інноваційного розвитку України : зб. наук. ст. [за ред. Я.А.Жаліла]. – Сер. «Безпека економічних трансформацій». – Вип. 21. – К. : Альтерпрес, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/001.htm>.
284. Пилипенко И.В. Кластерная политика / И.В.Пилипенко // Итоги 2006 года и будущее экономики России : потенциал несырьевого сектора : Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». – М., 2007. – 37 с.
285. Пилипенко И.В. Факторы и методы повышения конкурентоспособности стран и регионов : анализ теоретических подходов / И.В.Пилипенко // Сборник научных трудов молодых ученых «Региональная наука». – М. : СОПС, 2005. – С. 8 – 20.
286. Пітюлич М. І. Регіональні механізми розвитку соціально-трудового потенціалу / М. І. Пітюлич. – Ужгород : Карпати, 2008. – 200 с.
287. Пітюлич М. М. Гірські території : проблеми інвестиційної політики / М. М. Пітюлич // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 32 – 38.
288. Плотичина Т. М. Определение конкурентоспособности предприятия / Т. М. Плотичина // Вестник ТГТУ. – 2010. – Том 16. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vestnik.tstu.ru/rus/t_16/pdf/16_1_022.pdf.
289. Покропивний С. Ф. Підприємництво : стратегія, організація, ефективність / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 352 с.

290. Полтерович В. Принципы формирования национальной инновационной системы / В.Полтерович // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 11. – С. 8-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://members.tripod.com/VM_Polterovich/ZaimstTechnSt-PolterovichProblUprFin.pdf.
291. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции /В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – Апрель. – № 4. – С. 4 – 24.
292. Полякова О.М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. Вып.87. – К.: Техніка, 2009. – Комунальне господарство міст. – 289. – С.317–322.
293. Поняття і види ефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.refine.org.ua/pageid-1439-1.html>.
294. Поняття та сутність ефективності управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.referatnatemu.com/61432>.
295. Попович О. С. Стратегічне управління / О. С. Попович. – К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 260 с.
296. Порохня В. М. Стратегічне управління / В. М. Порохня, Т. О. Безземельна, Т. А. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/12640422/menedzhment/strategichne_upravlinnya_-_porohnya_vm.
297. Портал «Всеукраїнська експертна мережа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.experts.in.ua/regions/detail.php?ID=4322>.
298. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
299. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
300. Поскряков А. А. Инновационная культура / А. А. ПОСКРЯКОВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib/druzya.org/innovatica/poskrjakov/poskrjakov-inn-kult/txt>.
301. Пригожин И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / Илья Пригожин, Изабелла Стенгерс ; перевод с англ. Ю. А. Данилова. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
302. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / В. М. Приймак. – К. : Атака, 2008. – 240 с.
303. Причинно-следственная связь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.psychologos.ru/articles/view/prichinno-sledstvennaya_svyaz.
304. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/381-2007-p>.
305. Прушківський В. Г. Регіональне стратегічне управління розвитком промисловості регіону / В. Г. Прушківський // Економіка та держава. – 2008. – № 5.
306. Пустовойт С.В. Стан інноваційної діяльності та тенденції розвитку технологічних парків в Україні / С.В.Пустовойт, В.С.Петрук, І.О.Совершенна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2013. – № 1 (21). – С. 86 – 93.
307. Пушкар М. С. Контролінг : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль, 1997. – 146 с.
308. Пчелинцев О. С. Проблемы социально-экономического обоснования региональной политики / О. С. Пчелинцев // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1. – С. 3 – 16.
309. Пчелинцев О. С. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики // О. С. Пчелинцев, В. Я. Любовный, А. Б. Воякина // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 62 – 68.
310. Радугин А. А. Социология / А. А. Радугин, К. А. Радугин. – [3-е изд., перераб. и дополн.]. – М. : Центр, 2000. – 244 с.

311. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [2-е изд., исправ.]. – М. : Изд-во "ИНФРА-М", 1998. – 412 с.
312. Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2012 р. : Аналітична довідка. – К., 2013. – 54 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/08%2007%202013.pdf>.
313. Ревенко О. В. Стратегічне управління розвитком підприємства : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. В. Ревенко. – Харків, 2006. – 153 с.
314. Регіональні інноваційні системи : досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні : збірник науково-аналітичних матеріалів / під ред. канд.техн.наук Т.І.Євтухової; канд.економ.наук О.В.Красовської; Ю.В.Легенька // Державне підприємство «Київський державний центр науково-технічної та економічної інформації». – К., 2012. – 254 с.
315. Регіони України 2011. Статистичний збірник : у 2-х ч. Ч. I; за ред. О.Г. Осауленка – К. : Держкомстат України, 2012. – 310 с.
316. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР : информация об исследовании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>.
317. Реутов В. С. Концепція трансформації регіональної конкурентоспроможності / В. С. Реутов // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 17 – 24.
318. Романюк С. Регіональна політика в Україні – процес реформування / С. Романюк // Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку. – К. : Атіка-Н, 2003.
319. Росс Э. Формула розничной торговли / Э. Росс, К. Фипс // Вестник McKinsey. – 2004. – № 1, спец. вып. – С. 2 – 11.
320. Российский статистический ежегодник 2013: Стат.сб./Росстат. – М., 2013. – 786 с.
321. Рынок нематериальных активов : вопросы государственного управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gumilev-center.ru/rynok-nematerialnykh-aktivov-voprosy-gosudarstvennogo-upravleniya/>
322. Рябцев В. М. Конкурентоспособность российских регионов : методология оценки и сравнительного анализа / В. М. Рябцев. – Самара : СГЭА, 2002. – 128 с.
323. Рязов Н.Н. Общая теория статистики: учебник для студ. экон. спец. вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. /Н.Н. Рязов – М.: Финансы и статистика, 1984. – 343с.
324. Саенко М. Г. Стратегія підприємства / М. Г. Саенко. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 352 с.
325. Самостроенко Г. М. Потенциал стратегии развития региона /Г. М. Самостроенко // Инновации. – 2003. – № 9. – С. 27 – 29.
326. Сафонов А. «Правильный» контроллинг : мнение практика / А. Сафонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/controlling,connect-controlling.shtml>.
327. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М. : Юрист, 1999. – 384 с.
328. Семенов А.В. Этимологический словарь / А.В.Семенов. – М. : ЮНВЕС, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://evartist.narod.ru/text15/024.htm#з_03.
329. Сенчагов В. Стратегия развития России : ориентиры и ограничения / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2008. – Август. – № 8. – С. 119 – 130.
330. Сердюк Н. Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики / Н. Сердюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www/nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eiou/2008_4/02%20-%20Ek%204-208.pdf.
331. Системний підхід (матеріал із Вікіпедії — вільної енциклопедії) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://uk.wikipedia.org/wiki/Системний_підхід.
332. Системний підхід [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://znaimo.com.ua/Системний_підхід.

333. Сичова Н. Стратегічне управління знаннями як запорука успіху організації / Н. Сичова // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 48 – 50.
334. Скідицький О. М. Стратегічний менеджмент : навч. посібник / О. М. Скідицький. – К. : ЦНЛ, 2006. – 312 с.
335. Смерічевська В. С. Категорія «стратегія» у сучасному соціально-економічному просторі / В. С. Смерічевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=34064.
336. Смертенко П.С. Синергетичні процеси в організації кластерів / П.С.Смертенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files/2008_Створення%20та%20функціонування%20інноваційних%20кластерів.pdf.
337. Сокол І. І. Стратегічний потенціал соціально-економічного розвитку регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08-00-05 / І. І. Сокол. – Ужгород, 2011.
338. Соловійов В.П. Інновації : як ми їх розуміємо, що від них чекаємо і чого не хочемо помічати / В.П.Соловійов // Наука та інновації. – 2011. – Т. 7, № 5. – С. 81 – 88.
339. Соловьев В. С. Стратегический менеджмент : учебник / В. С. Соловьев. – Ростов-на-Дону : Фенікс; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
340. Сорокин Д. О стратегии развития России / Д. Сорокин // Вопросы экономики. – 2010. – Август. – № 8. – С. 28-40.
341. Старостіна А. О. Регіональний маркетинг : суть та особливості становлення в Україні / А. О. Старостіна, С. Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 1995. – № 3.
342. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 306 с.
343. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»/ Державна служба статистики України. – К., 2013. – 287 с.
344. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України [за ред. О.Г.Осауленка]. – К. : ТОВ Консультант, 2005. – 592 с.
345. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : ТОВ Консультант, 2007. – 575 с.
346. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України [за ред. О.Г.Осауленка]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
347. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України [за ред.О.Г.Осауленка]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.
348. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України [за ред. О.Г.Осауленка ; відп. за вип. О.Е.Остапчук]. – К. : ТОВ Август Трейд, 2013. – 552 с.
349. Стратегическое управление : регион, город, предприятие / [под ред.Д. С. Львова, А. Г. Гранберга, А. П. Егоршина] ; ООН РАН, НИМБ. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 605 с.
350. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 3 : Конкурентоспроможність української економіки [за ред. акад. НАН України В.М.Геєця, акад. НАН України В.П.Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є.Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 556 с.
351. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України [за ред. акад. НАН України В.М.Геєця, акад. НАН України В.П.Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є.Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
352. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки / [за ред. акад. НАН України В. М. Геєця,

- акад. НАН України В. П. Семіноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Квасюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
353. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920.
354. Сугаков В. Й. Основи синергетики / В. Й. Сугаков. – К. : Обереги, 2001.
355. Сутність та види ефективності / конспекти лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.houseofmcdonnell.com/konspekti-lekcz-1/23-ekonomka-virobnictva/137-sutnst-ta-vidi-efektivnost.html>.
356. Сухарев О. Государственное регулирование экономики : инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2006. – № 2. – С. 37 – 40.
357. Сухарева А. А. Контроллинг – основа управления бизнесом / А. А. Сухарева, С. П. Петренко. – К. : Эльба, Ника-Центр, 2002. – 203 с.
358. Сущность и виды инноваций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legkoprom.ru/index43-4.html>.
359. Сущность и факторы устойчивого экономического развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://portal.tpu.ru/departments/kafedra/econ/ucheba/Tab/Govorina_econRazvitie.doc
360. Сущность культуры, ее структура и функции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studfilosed.ru/lektsii-po-filosofii/534-sushhnost-kultury-ee-struktura-i-funkcii.html>.
361. Сявавко М.С. Економіко-математичне моделювання у прийнятті управлінських рішень / М.С. Сявавко, А.Я. Сохнич, Л.М. Тібілова // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 13–18.
362. Тарнавська Н. Стратегічний менеджмент : практикум / Н. Тарнавська, О. Напара. – Тернопіль : Карт-бланш; К. : Кондор, 2008. – 287 с.
363. Теняков И.М. Качество экономического роста как фактор экономического развития : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / И.М.Теняков. – М., 2007. – 24 с.
364. Типологізація. Новітній філософський словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy/1223/%D0%A2%D0%98%D0%9F%D0%9E%D0%9B%D0%9E%D0%93%D0%98%D0%97%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%AF.
365. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник / А. А. Томпсон, А. Д. Стринкленд ; пер. с англ. ; [под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
366. Управление инновационным развитием региона : монография / под ред. А.П.Егоршина. – Н.Новгород : НИМБ, 2008. – 288 с.
367. Управління підприємницькою діяльністю: оцінка, організація, прогнозування / за ред. А. В. Чупіса. – Суми : Університетська книга, 1999. – 333 с.
368. Уровень изношенности основных фондов в Украине. Актуальность инвестиционного механизма лизинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lease.at.ua/news/2007-06-22-180>.
369. Фатенюк–Ткачук А.О. Деякі аспекти обліку інноваційної діяльності/ А.О.Фатенюк–Ткачук, В.М.Пронь // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Спецвипуск № 29. – Ч. 1. – С. 58 – 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvu/Ekon/2010_29_1/statti/12.htm.
370. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
371. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Бизнес-школа «Интер-Синтез», 1998. – 416 с.

372. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2006. – 240 с.
373. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посібник / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексик. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
374. Федулова Л.І. Актуальні проблеми менеджменту в країні / Л. І. Федулова. – К. : Фенікс, 2005. – 320 с.
375. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи / Л.Федулова, М.Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35 – 47.
376. Федулова Л.І. Державна політика розбудови економіки знань : особливості реалізації антикризової стратегії / Л.І.Федулова, Т.М.Корнеєва // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 3 – 17.
377. Федулова Л.І. Сучасні концепції менеджменту : навч. Посібник / Л.І.Федулова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 536 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ebooktime.net
378. Федулова Л.І. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / Л.І.Федулова, Ю.М.Бажал, В.Л.Осецький та ін.; [за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І.Федулової] // НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2011. – 656 с.
379. Фоломкіна І. С. Особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризику та невизначеності / І. С. Фоломкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-folomkina-is-jsoblivosti-priynyattya-strategichuch-rishenj>.
380. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития : монография / под ред. академика НАН Украины Б. В. Буркинського // Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Одесса, 2009. – 334 с.
381. Функции культуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/funkcii-kultury.html>.
382. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен. – М. : Мир, 1985.
383. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика : учение о взаимодействии / Г. Хакен. — Москва-Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2003. – 320 с.
384. Хачатуров Т. С. Эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. – М. : Изд-во "Экономика", 1979. – 335 с
385. Хмиль Т. М. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Т. М. Хмиль, С. К. Василян, Л. О. Шишмарева. – Х. : ИД ИНЖЕКТ, 2004. – 136 с.
386. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навч. посібник. Видання 2-е, перероб. та доповнене. – Донецьк: ДВЗ «Дон НТУ», 2009.– 448 с.
387. Хорин А. Н. Стратегический анализ / А. Н. Хорин, В. Э. Керимов. – М. : Эксмо, 2006. – 288 с.
388. Хорт О.А. Національна інноваційна система України : передумови, фактори та проблеми формування / О.А.Хорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/hort-oa-natsionalna-innovatsiyana-sistema-ukrayini-peredumovi-faktori-ta-problemi-formuvannya/>
389. XXI век : инновационное развитие во благо человека / V Петербургский экономический форум // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С. 33 – 37.
390. Ціцак Л. М. Інновації як конкурентна перевага / Н. Ю. Кубіній, Л. М. Ціцак, І. І. Рега // Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні : формування, досвід, напрями наближення : матеріали міжнародного симпозиуму, 2-3 червня 2011 року. – Київ, 2011. – С. 182 – 183.
391. Ціцак Л. М. Стратегія як центральний елемент стратегічного менеджменту / Р. І. Завадяк, В. В. Попович, Л. М. Ціцак, Ю. О. Дідович, О. А. Федорович // Науковий вісник

- Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2010. – Випуск 31. – С. 154 – 158.
392. Цюцюра С.В. Математична постановка задачі оптимізації складу множини робіт проекту при плануванні проектів модернізації / С.В.Цюцюра, М.І.Цюцюра // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : Східноукраїнський нац. ун-т ім. В.Даля, 2008. – № 1 (25). – С. 36 – 41.
393. Черевиков Є.Л. Публічно-приватне партнерство. Програма перепідготовки «Модернізація, інноваційний і технологічний розвиток регіонів у стратегії соціально-економічного розвитку України» / Є.Л.Черевиков // Опорний конспект лекцій та робочі матеріали. – Київ, 2011. – С. 111-123.
394. Черевиков Є.Л. Розвиток державно-приватного партнерства як форми суспільного партнерства в Україні /Є.Л.Черевиков// Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк, 2009. – Вып. 2, т.1. – С. 262–269.
395. Черленяк І. І. Модернізаційний вибір країни та конкурентоспроможність національної економіки /І.І. Черленяк// Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.:Економіка. – 2014. Вип. 3. – С. 9-13.
396. Черленяк І. І. Синергетичні моделі оптимізації систем державного управління : монографія / І.І. Черленяк. – Ужгород : Ліра, 2010. – 656 с.
397. Чернишев М.А. Основы менеджмента: учебно-методическое пособие/ Под общ. ред. М.А. Чернишев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2007. – 45 с.
398. Чернишев М.А. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления / А. Чернишев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 506 с.
399. Чернова Л. Потенциал конкурентоспособности промышленности регионов Украины / Л. Чернова, Л. Кузьменко, М. Дубынина, Л. Кацура, В. Ляшенко // Общество и экономика. – 2006. – № 2. – С. 113 – 135.
400. Чернюк Л. Г. Конкурентоспроможність регіонів України : методологія і практика / Л. Г. Чернюк, Д. В. Клиновий, П. А. Швець, В. Л. Троян, І. О. Петровська, О. М. Ярош ; [наук. ред. Л. Г. Чернюк] // НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2010. – 107 с.
401. Черчик Л.М. Теоретичні основи формування трудового потенціалу регіону / Л.М.Черчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2008_5_2/zbirnuk_ETEI_08_2_294.pdf.
402. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка : теорія, практика та її значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
403. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М.Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25 – 30.
404. Шаститко А. Структурные альтернативы социально-экономического развития России / А.Шаститко, С.Афонцев, С.Плаксин // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 71-85 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sigma-econ.ru/.files/2092/shastitko1-08.pdf>.
405. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посібн. / Л. І. Шваб. – [2-ге вид.]. – К. : Вид-во "Каравела", 2005. – 568 с.
406. Шегда А. В. Менеджмент: навч. посіб / А. В. Шегда. – К. : Т-во „Знання” КОО, 2002. – 583 с.
407. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
408. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
409. Шеховцева Л. С. Конкурентоспособность региона : факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева // [Маркетинг в России и за рубежом](#). – 2001. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dis.ru/library/market/archive/2001/4/135.html>.

410. Шиняева О.В. Социология / О.В.Шиняева, И.Г.Гоношилина, И.А.Зосименко и др. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 184 с.
411. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент / М. Б. Шифрин. – СПб. : Питер, 2006. – 240 с.
412. Шнипер Р. И. Конкурентные позиции регионов и их оценка /Р. И. Шнипер // Экономика и социология. – 1995. – № 1. – С. 3 – 24.
413. Шовкалюк В.С. Інноваційний розвиток України : особливості 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_4.pdf.
414. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А.Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. — 864 с.
415. Экономическая эффективность (материал из Википедии — свободной энциклопедии) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_эффективность.
416. Эффективность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/16954.
417. Юданов А. Типы конкурентной стратегии : «биологический подход» к классификации компаний / А. Юданов // Мировая экономика и международные отношения. – 1969. – № 10. – С. 51 – 56.
418. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. Методологические проблемы современной науки / Э.Г.Юдин. – М. : Наука, 1978. – 391 с.
419. Ягельська К.Ю. Генон-фактор випереджального національного економічного розвитку / К.Ю.Ягельська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 175 – 187.
420. Ягельська К.Ю. Час та інновації як фактори економічного розвитку/ К.Ю.Ягельська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 6, т. 2. – С. 222 – 225.
421. Яковенко Р.В. Національна економіка : навч. посіб. / Р.В.Яковенко. – [2-ге вид., випр.]. – Кіровоград : КОД, 2010. – 548 с.
422. Яковенко Р.В. Сутність економічної категорії «національна економіка» / Р.В.Яковенко В.О.Буряк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=29774>.
423. Яковец Ю. В. Исторические циклы / Ю. В. Яковец [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://abuss.narod.ru/Biblio/jakovets.htm>.
424. Ярошевский М. Г. Принцип системности / М. Г. Ярошевский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.psylib.ukrveb.net/books/petya01/txt13/htm>.