

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»



Research Centre of Industrial Problems of Development
National Academy of Sciences of Ukraine
Kharkiv National University of Economics
Ministry of Education and Science of Ukraine

**COMPETITIVENESS:
PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE**

Monograph

Kharkiv
«ENGEС» PH
2011

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національна академія наук України
Харківський національний економічний університет
Міністерство освіти і науки України

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ:

ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Монографія

Харків
ВД «ІНЖЕК»
2011

УДК 330.42
ББК 65.050
К 64

Рекомендовано: Вченою радою Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку

НАН України (протокол № 11 від 04.11.2011 р.)

Вченою радою Харківського національного економічного університету (протокол № 3 від 31.10.2011 р.)

Рецензенти: *Бубенко П. Т.* – д-р екон. наук, професор, Північно-Східний науковий центр НАН України (м. Харків)

Булєєв І. П. – д-р екон. наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк);

Крисоватий А. І. – д-р екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет

Авторський колектив: І. В. Алексєєв, докт. екон. наук, проф. (1.2); Л. А. Антонюк, докт. екон. наук, проф. (2.2); Ю. Б. Іванов, докт. екон. наук, проф. (4.5); М. О. Кизим, докт. екон. наук, проф. (1.1, 3.1); В. В. Криворотов, докт. екон. наук, проф. (3.5); О. Є. Кузьмін, докт. екон. наук, проф. (4.3); Л. М. Малярець, докт. екон. наук, проф. (2.3); О. Г. Мельник, докт. екон. наук, проф. (4.3); Г. В. Назарова, докт. екон. наук, проф. (3.4); П. А. Орлов, докт. екон. наук, проф. (3.3); В. І. Отенко, докт. екон. наук, доц. (4.4); І. П. Отенко, докт. екон. наук, проф. (4.4); Л. І. Піддубна, докт. екон. наук, доц. (2.1); В. С. Пономаренко, докт. екон. наук, проф. (2.1; 4.1); Є. В. Раєвнева, докт. екон. наук, проф. (4.7); Н. П. Тарнавська, докт. екон. наук, проф. (3.2); О. М. Тищенко, докт. екон. наук, проф. (4.2); О. М. Ястремська, докт. екон. наук, проф. (4.6); І. В. Гонтарева, канд. екон. наук, доц. (4.1); С. Ю. Гончарова, канд. екон. наук, доц. (3.4); В. А. Зинченко, канд. екон. наук (4.2); О. В. Калина, канд. екон. наук, доц. (3.5); І. Ю. Матюшенко, канд. техн. наук, проф. (1.1); С. В. Паранчук, канд. екон. наук, проф. (1.2); В. І. Садиц, канд. екон. наук, доц. (2.2); Хаустова В. Є., канд. екон. наук, доц. (3.1); О. С. Червінська, канд. екон. наук, доц. (1.2); О. О. Ястремська, канд. екон. наук, (4.6); А. Ю. Байраншин (3.5); І. Ю. Бунтов (1.1); Ю. М. Моїсєєнко (1.1); Н. В. Проскуріна, аспірантка (2.3); І. В. Чанкіна (4.7)

Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: Монографія /

К 64 Під ред. д-ра екон. наук, професора Пономаренка В. С., д-ра екон. наук, професора Кизима М. О., д-ра екон. наук, професора Іванова Ю. Б. – Х.: ФОРМ Павлик О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2011. – 352 с. Укр. мова, русск. яз.

ISBN 978-966-2901-14-6

Монографія присвячена загальнотеоретичним та прикладним проблемам забезпечення конкурентоспроможності соціально-економічних систем різного рівня. Досліджуються особливості та чинники міжнародної й національної конкурентоспроможності, конкурентоспроможності підприємств та регіонів.

Рекомендовано для учених і фахівців у сфері управління, аспірантів і магістрантів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Монографія посвящена общетеоретическим и прикладным проблемам обеспечения конкурентоспособности социально-экономических систем различного уровня. Исследуются особенности и факторы международной и национальной конкурентоспособности, конкурентоспособности предприятий и регионов.

Рекомендована для ученых и специалистов в области управления, аспирантов и магистрантов экономических специальностей высших учебных заведений.

ББК 65.050

ISBN 978-966-2901-14-6

© Колектив авторів, 2011
© ФОРМ Павлик О. Г., 2011
© ВД «ІНЖЕК», 2011

ЗМІСТ

Вступ.....	7
1. Інновації як джерело конкурентоспроможності.....	11
1.1. Конвергенція NBIC-технологій як ключовий фактор становлення шостого технологічного укладу.....	11
1.2. Конкурентоспроможність і проблеми фінансування і стимулювання інновацій.....	39
2. Міжнародна конкуренція і конкурентоспроможність.....	54
2.1. Проблеми та виклики трансформації механізмів міжнародної конкуренції і конкурентоспроможності.....	54
2.2. Міжнародна конкурентоспроможність університетів на глобальному ринку освітніх послуг.....	71
2.3. Визначення впливу законодавчо-правових факторів зовнішньоекономічної діяльності на конкурентоспроможність підприємства.....	92
3. Конкурентоспроможність на національному та регіональному рівні.....	105
3.1. Теорія та практика формування й розвитку кластерних структур в економіці.....	105
3.2. Інституційні доміанти конкурентоспроможності України в умовах глобалізації.....	121
3.3. Затяжной мировой финансово-экономический кризис и его уроки для экономической науки и практики.....	161
3.4. Трудові важелі посилення конкурентоспроможності національної економіки.....	179
3.5. Проблемы конкурентоспособности российских территориально-производственных систем, сформированных на базе региональных нефтяных комплексов.....	154
4. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств.....	195

4.1. Конкурентоспроможність у комплексному оцінюванні ефективності розвитку промислового підприємства	195
4.2. Матричні методи моделювання оцінки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.....	217
4.3. Інструментальне забезпечення комплексної діагностики машинобудівних підприємств.....	238
4.4. Раціональний вибір у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.....	259
4.5. Конкурентоспособность малого бизнеса: налоговые аспекты	275
4.6. Оцінювання результатів управлінської діяльності керівників структурних підрозділів промислового підприємства як чинник підвищення конкурентоспроможності.....	287
4.7. Моделювання розвитку промислового підприємства з урахування трансформаційних ефектів національної економіки: сценарний підхід.....	322

CONTENTS

Introduction	7
1. Innovations as a source of competitiveness	11
1.1. Convergence of NBIC technologies as a key factor of establishment of the sixth tenor of technology	11
1.2. Competitiveness and problems of financing and stimulation of innovations	39
2. International competition and competitiveness	54
2.1. Problems and challenges of transformation of mechanisms of international competition and competitiveness	54
2.2. International competitiveness of universities in the global market of educational services	71
2.3. Identification of influence of legislative and legal factors of foreign economic activity on competitiveness of an enterprise	92
3. Competitiveness at a national and regional levels	105
3.1. Theory and practice of formation and development of cluster structures in economy	105
3.2. Institutional dominants of competitiveness of Ukraine under conditions of globalisation	121
3.3. Lingering world financial and economic crisis and its lessons for economic science and practice	161
3.4. Labour instruments of reinforcement of competitiveness of the national economy	179
3.5. Problems of competitiveness of Russian territorial and production systems, formed on the basis of regional petroleum complexes	154
4. Problems of securing competitiveness of enterprises	195

4.1. Competitiveness in complex evaluation efficiency of industrial enterprises.....	195
4.2. Matrix methods of modeling of assessment of competitiveness of economic subjects	217
4.3. Provision of tools for complex diagnostics of engineering enterprises	238
4.4. Rational choice in securing competitiveness of an enterprise	259
4.5. Competitiveness of small businesses: taxation aspects	275
4.6. Assessment of results of managerial activity of leaders of structural subdivisions of an industrial enterprise as a factor of reinforcement of competitiveness	287
4.7. Simulation of development of an industrial enterprise with consideration of transformation effects of the national economy: scenario approach	322

Вступ

Сучасна ринкова економіка характеризується інтенсивною конкуренцією, причому успішність функціонування і розвитку підприємства, регіону чи країни залежить, в першу чергу, від конкурентоспроможності відповідного суб'єкта.

Пропонована Вашій увазі колективна монографія є шостим щорічним виданням подібного типу. Але, разом з тим, говорити про дублювання або повтори матеріалу не доводиться з кількох причин. По-перше, теорія конкуренції та конкурентоспроможності знаходиться в постійному розвитку, вбираючи в себе нові реалії ринкової економіки, в тому числі й наслідки світової фінансово-економічної кризи, що змушує по-новому поглянути на різні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств, регіонів та національної економіки. По-друге, незважаючи на звичну і незмінну ось уже протягом шести років назву, кожна з монографій є унікальною не тільки за складом колективу авторів, в який традиційно включаються провідні українські та російські вчені, що спеціалізуються на проблемах конкурентоспроможності соціально-економічних систем різних рівнів, а й розглянутою проблематикою.

У цьому виданні наведені результати досліджень 2011 року, виконаних відомими вченими харківської, київської, львівської та екатеринбурзької (Росія) наукових шкіл, які представляють як академічну, так і вузівську науку двох країн.

Структурно монографія складається з чотирьох розділів. Перший з них присвячений взаємозв'язку конкурентоспроможності та інновацій, причому інновації розглядаються як одне з найважливіших джерел конкурентоспроможності підприємств і національної економіки. Істотну увагу в книзі приділено міжнародній конкуренції та конкурентоспроможності (розділ 2), причому предметом розгляду вибрані фактори і механізми міжнародної конкурентоспроможності не тільки на товарних ринках, але також і на глобальних ринках послуг. У третьому розділі об'єднані проблеми забезпечен-

ня конкурентоспроможності на національному та регіональному рівнях, причому особливу увагу приділено кластерному розвитку економіки та інституційному забезпеченню конкурентоспроможності. І, нарешті, четвертий розділ присвячений традиційно актуальній, особливо з урахуванням наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, проблемі – забезпечення конкурентоспроможності підприємств, причому включені в нього підрозділи присвячені теоретичному, методологічному та модельному забезпеченню управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, а також дослідженню механізму впливу таких факторів конкурентоспроможності, як система менеджменту та податкові умови господарювання.

Автори висловлюють вдячність і подяку шановним рецензентам – докторам економічних наук, професорам Бубенку Павлу Трохимовичу, Булеєву Івану Петровичу і Крисоватому Андрію Ігоровичу, а також Видавничому Дому «ІНЖЕК» за підтримку цього проекту.

Сподіваємося, що запропонована монографія виявиться корисною та цікавою для шановних читачів.

1. Інновації як джерело конкурентоспроможності

1.1. КОНВЕРГЕНЦІЯ ПВІС-ТЕХНОЛОГІЙ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СТАНОВЛЕННЯ ШОСТОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ

Кизим М. О., доктор екон. наук, професор, директор,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Матюшенко І. Ю., канд. техн. наук, професор,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, здобувач,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Моїсеєнко Ю. М., здобувач,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Бунтов І. Ю., здобувач,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Метою будь-яких технологічних інновацій було і залишається покращення або «збагачення» умов існування людини і, як наслідок, вирішення глобальних проблем і викликів, що стоять перед людством в цілому, а також для кожної країни з урахуванням специфіки їх розвитку. З урахуванням Доповідей провідних вчених світу, що входять до Римського Клубу, а також конференцій та самітів ООН, рекомендації яких для країн світу отримали практичне втілення в Декларації тисячоліття, що була затверджена резолюцією Генеральної Асамблеї ООН 8 вересня 2000 р. [1], класифікація глобальних проблем приведена на рис. 1 [2].

Як видно з рис. 1, глобальні проблеми, що відносяться до матеріальної сфери, можливо класифікувати таким чином [3]:

- депопуляція і старіння населення;
- нестача продовольства;
- екологічні проблеми;

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

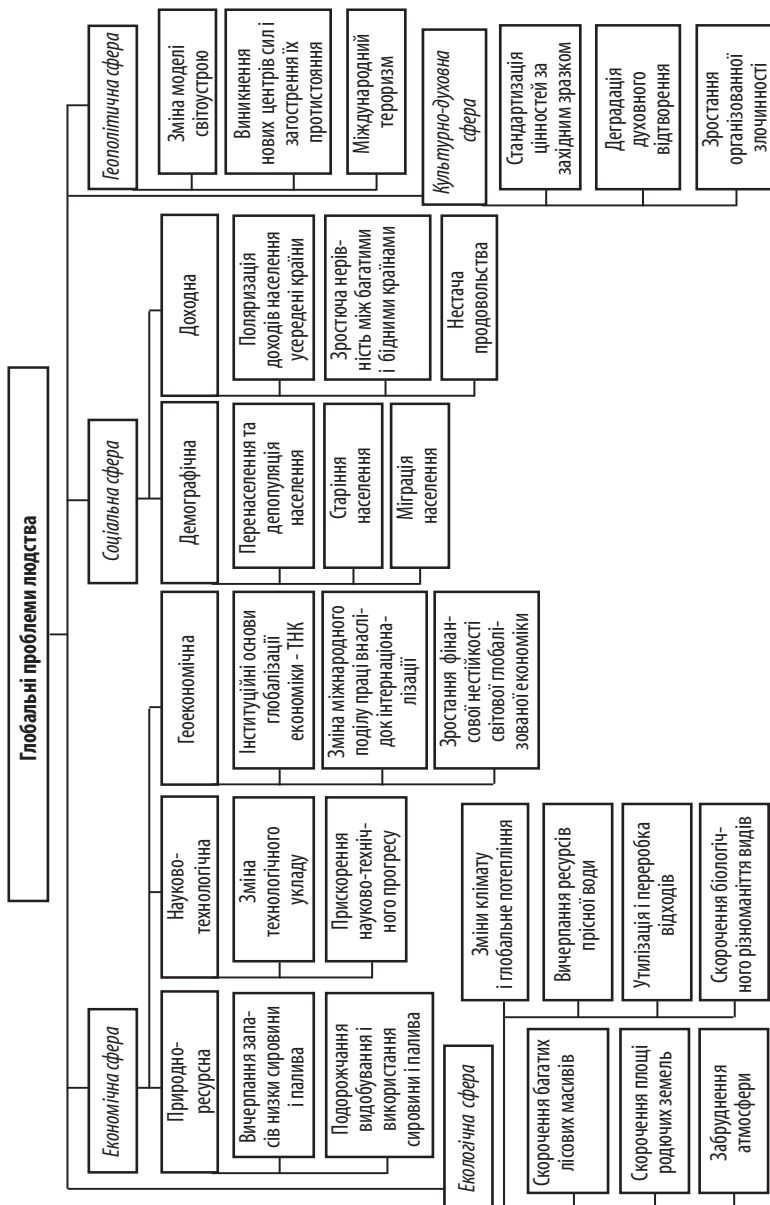


Рис. 1. Класифікація глобальних проблем людства

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

- вичерпання запасів низки видів сировини і палива; енергетика та енергозбереження;
- відставання від провідних країн світу в переході до нового технологічного укладу, уповільнення науково-технічного прогресу.

На вирішення вказаних проблем повинні бути спрямована науково-технічна та інноваційна політика, а також національні проекти практично будь-якої держави. Спеціалісти з технологічного прогнозування (*technology foresight*) пропонують науково обґрунтовані прогнози, які, безумовно, необхідно враховувати при розгляді механізмів вирішення глобальних проблем людства, що безпосередню залежать від стадії економічного і технологічного розвитку країни.

Сьогодні існує велика кількість економічних теорій, які намагаються надати прогноз соціально-економічного розвитку суспільства. Широко відомі теорії західних спеціалістів з теорії постіндустріального суспільства і футурології, а саме: Д. Белл, П. Дракер, Дж. Гелбрейт, Ф. Фукуяма, Л. Турроу, М. Кастельс – провідні спеціалісти з питань постіндустріальної теорії; Л. Едвінсон, О. Тоффлер, Т. Стюарт, Ч. Хенді, Т. Сакайя – фахівці з проблем управління і теорії сучасної корпорації; А. Гор, Д. Мідоуз, Р. Райх, П. Пільцер, С. Хантингтон, Р. Інлегарт, Е. фон Вайцзеккер – найбільш відомі експерти з проблем екологічної безпеки і відносин із «третьім світом» [4]. В роботах цих вчених виокремлюються три основних типи економіки, які наведені в *табл. 1*.

Таблиця 1

Три основні типи економіки

№ з/п	Умовна назва економіки	Основні види діяльності
1	2	3
1	Доіндустріальна	Видобуток та первинна переробка корисних копалин, відстале сільське господарство, найпростіші послуги
2	Індустріальна	Розвинена індустрія, сучасне сільське господарство, транспорт, телекомунікації, високоякісна професійна освіта, сервіс, туризм
3	Постіндустріальна	Переведення економіки на інноваційний шлях розвитку: <ul style="list-style-type: none">▪ вироблення фундаментальних знань і розробка на їх основі принципово нових видів продукції та послуг, а також високих технологій (нано-, біо-, інформаційних технологій, штучного інтелекту);

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 1

1	2	3
		<ul style="list-style-type: none">▪ виведення великотоннажних екологічно небезпечних виробництв у країни з доіндустріальною та індустріальною економікою;▪ розвиток освіти і культури, сфери відпочинку і розваг

Крім того, існує й багато критичних поглядів на згадані теорії [5].

Прогнозуванню розвитку постіндустріального суспільства присвячено також багато робіт сучасних російських вчених, а саме: В. Іноземцева [6 – 10], С. Глаз'єва [11 – 14], Ю. Яковця [15 – 19], Б. Кузика [20 – 21], А. Бузгаліна і А. Колганова [22], Б. Мільнера [23], Е. Янча [24], В. Полтеровича [25], В. Іванова [26], А. Динкіна [27], В. Кушліна [28] та інших.

Прогнозуванням напрямків розвитку сучасного суспільства займається і багато українських вчених, зокрема: В. Геєць [29 – 32], В. Семиноженко [33 – 35], А. Гальчинський [36], А. Чухно [37 – 38], А. Філіпенко [39], Л. Федулова [40 – 41], М. Згуровський [42 – 43], В. Соловйов [44 – 45], Б. Малицький і О. Попович [46], Л. Мельник [47], Я. Жаліло і С. Архіреєв [48], Т. Цихан [49], Т. Близнюк [50], М. Кизим і О. Ястремська [51 – 52], Л. Антонюк і А. Поручник [53], М. Йохна і В. Стадник [54], О. Волков і М. Денисенко [55], О. Мазур і І. Гагауз [56], А. Нікіфоров [57], О. Саліхова [58], П. Бубенко [59] та інші.

Відповідно до згаданих прогностичних оцінок перспективних напрямів розвитку постіндустріального суспільства існує велика кількість моделей економічного розвитку, основні з яких наведені на *рис. 2* [9; 39; 46; 48; 60; 61].

Як видно з *рис. 2*, *індустріальний уклад* характеризуються моделлю економіки наздоганяючого розвитку, якій притаманні: копіювання, запозичення, розрахунок на власні сили. *Постіндустріальний уклад*, у свою чергу, характеризується моделлю економіки випереджального типу, якій відповідають такі чинники: кооперування, інновації, розрахунок на власні сили.

Сьогодні серед економістів немає чіткого визначення, що таке *розвинена* країна. На думку більшості фахівців, найкращий показник розвитку країни – це валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення. Якщо в країні ВВП на душу населення складає не менше 50% від американського,

1. ІННОВАЦІЯ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

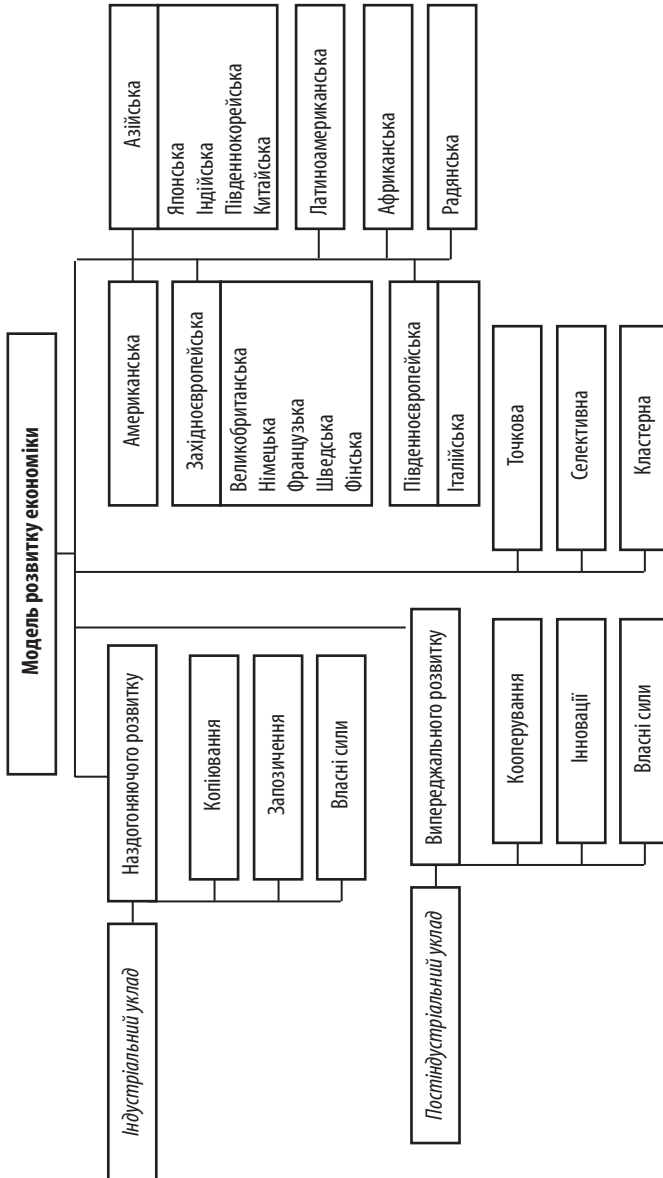


Рис. 2. Основні моделі розвитку економіки

то це країна розвинена. Наприклад, дуже близькі до цього рівня Словенія, Чехія, Словачія – колишні соціалістичні країни Європи [25]. Усі країни намагаються стати розвиненими, але за останні 60 – 70 років не більше десятка країн подолали цю прірву у розвитку: Японія, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур, а також відстали у минулому країни Західної Європи: Португалія, Греція, Іспанія (хоча сьогодні вони зазнають великі проблеми і, вочевидь, відкочуються назад).

Якщо проаналізувати досвід держав, що швидко розвинулись за останні роки, то стає зрозумілим, що спочатку їм знадобився певний час, щоб наздогнати передові країни. Це були, головним чином, роки **запозичень** на основі придбаних патентів або прав на використання з метою модернізації технологічної бази економіки і підвищення продуктивності праці. І тільки на другому етапі країни поступово переходили до фази інноваційного зростання.

Інновації – це створення принципово нового, тобто такого, чого ще не знає світовий ринок. Але ж є ще й кардинально нове для окремої країни, галузі, регіону – те, що існує у світовій практиці і може бути запозичене. Наприклад, це можуть бути деякі провідні технології або методи господарювання. Те ж саме можна сказати і про регіони, які досить сильно відрізняються між собою за добробутом, за технічним рівнем, за рівнем освіти населення тощо.

Модернізація – це запозичення досвіду, що дозволяє робити щось вже відоме більш ефективно, ніж зараз. *Запозичення* – це взагалі складний і творчий процес, який відразу ніколи не вдається: потрібно відтворити і адаптувати механізми і процедури, необхідно також заглибитись в проблему конструювання зразку, і, завдяки цьому, можливо, вдасться вдосконалити запозичений зразок і навіть одержати перевагу. При цьому відбувається наближення до «передової» технологічної межі і виникає парадоксальна ситуація: чим ближче знаходимось до передового технологічного зразку, тим більший науковий компонент повинен бути присутнім в процесах запозичення. Таким чином, можна сформулювати наступний принцип: чим вище рівень технологічного розвитку, тим менше просте запозичення буде відповідати вирішенню необхідних завдань. Тобто наявність у розвинених країнах захисту інтелектуальної власності (патентів, ліцензій тощо) вимагає від країн, що розвиваються, використовувати ті технології, для яких

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

терміни патентного захисту закінчилися. Коли ж країна наближається до провідних технологічних лідерів, то для того, щоб освоїти передову технологію, потрібно буде докласти значно більше зусиль і витратити значні кошти на придбання патенту. Як наслідок, *в процесі переходу від модернізації до фази інноваційного розвитку країни будуть потребувати все більш широкого акцентування на власні дослідження і орієнтації на найбільш прогресивні і передові світові досягнення* [25].

Ідея негайно будувати інноваційну економіку, для чого необхідна концентрація на тих напрямках, в яких, наприклад, Україна, «зберігає конкурентні переваги» і має шанси обігнати розвинені країни, як правило, пов'язана з практикою примітивної імітації. Ця логіка призводить до дуже витратних спроб трансплантувати інститути, які працездатні тільки у провідних економіках. Але, як показує практика, проста імітація західних механізмів і процедур з метою досягти аналогічних результатів, ще ніколи не була успішною.

Досвід Японії, Південної Кореї, Тайваню, а також таких європейських країн, як Фінляндія та Ірландія, свідчить про те, що для серйозного ривку і перетворення у заможні країни вони використовували шлях інтенсивних запозичень передового технологічного досвіду і тільки потім здійснювали поступовий перехід до власної інноваційної активності. Причому Фінляндія для досягнення успіху використала ті ж методи, які у свій час застосовували Японія і Корея, – так звану «перевагу відсталості», що означає можливість заповнити розрив запозиченими технологіями, підняти при цьому рівень людського капіталу і знизити ефект впливу корупції.

В той же час, теоретично для багатьох технологічно відсталих або недостатньо розвинених країн існує можливість ліпфроггінгу (*leap-frog* – перестрибнути) – можливості переходу до використання найновіших технологій, перестрибнувши деякі проміжні стадії [62]. Один з найяскравіших проявів ліпфроггінгу сьогодні пов'язаний із технологіями комунікацій, коли країни, що розвиваються, які не мали раніше функціональних телефонних інфраструктур, вводять на своїй території стільниковий зв'язок. Це дозволяє країнам, що розвиваються, просуватися вперед набагато швидше, ніж та швидкість, з якою розвинені нації створювали технології попереднього покоління. Крім того, прискорене впровадження нових технологій призводить, особливо на першому етапі, не стільки до змін в економіці або в со-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ціальному житті, скільки до зміни стилю мислення людей: розвитку більш конструктивного і активного підходу, більш структурованого і аналітичного мислення, появі необхідних для ефективного функціонування у новій реальності навичок.

Таким чином, можна зробити відносне порівняння [19, с. 250] двох можливих шляхів розвитку «відсталих» країн, що мають за мету наблизитися до рівня розвитку провідних країн – технологічних лідерів (табл. 2).

Таблиця 2

Співставлення традиційного суспільства і суспільств з наздоганяючим і випереджальним типом економічного розвитку

№ з/п	Традиційне суспільство	Суспільство наздоганяючого розвитку (модерне)	Суспільство випереджального розвитку (інноваційне)
1	База відтворення – традиційний досвід	База відтворення – запозичення і модернізація	База відтворення – інновації
2	Доіндустріальне	Індустріальне	Постіндустріальне
3	Колективізм	Трансформація суспільної свідомості до переваг індивідуалізму	Індивідуалізм
4	Авторитарна влада	Поява нестійких демократичних тенденцій	Демократія
5	Економічне життя орієнтоване на сьогоднішнє	Поява тенденцій до відкладення попиту	Превалює відкладення попиту і накопичення
6	Напрацювання довготривалих доктрин	Спрощення духовного життя	Поява нових духовних потреб
7	Первинні сильні соціальні зв'язки	Вторинні сильні соціальні зв'язки (інститути)	Вторинні слабкі соціальні зв'язки
8	Недовіра до інших	Ознаки появи толерантності	Толерантність

На думку деяких зарубіжних експертів, інноваційний шлях розвитку – це, безумовно, єдиний спосіб економічного зростання для *розвинених країн*. Але, наприклад, на думку професора Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі Д. Треймана [63], для країн, *що розвиваються*, при їх орієнтації на інноваційний розвиток, постає ряд питань:

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

- 1) Якщо інновації – це ключовий фактор економічного зростання, то *інноваційні країни повинні зростати більш швидко*. Але досвід, наприклад, Британії, показує, що коли в минулому вона була технологічним лідером, вона зростала значно повільніше, ніж Бразилія, США і Канада, які сильно відставали від неї технологічно;
- 2) *Інновації повинні генерувати зайнятість*. Але це спірне питання: інколи вони створюють робочі місця, генеруючи нові продукти і попит на них, а інколи – знищують ці місця, замінюючи людську працю інноваційними методами виробництва;
- 3) *Впровадження інновацій в країнах, що розвиваються, – це дуже витратний спосіб зростання*. Сьогодні у світі є велика кількість прикладів більш дешевших способів зростання, наприклад, адаптація існуючих технологій, скорочення витрат. Тому існує певний скепсис по відношенню, наприклад, до російського інноваційного мегапроєкту Сколково – це не заміна основним ринковим реформам і покращенню захисту власності. На думку західних експертів, Сколково не дасть сильного приросту валового внутрішнього продукту.

Отже, розглянемо вплив технологічних інновацій на економічний розвиток суспільства, оскільки саме вони забезпечують періодичне інноваційне оновлення усєї сфери виробництва товарів і послуг, матеріально-технічної бази суспільства.

Як відомо, одним з перших економістів, що запропонували історичну періодизацію економічного життя згідно з довгими хвилями (циклами) тривалістю приблизно п'ятдесят років, став, як відомо, М. Кондратьєв [64 – 65]. Для емпіричного доказу існування великих циклів він дослідив рух індексів товарних цін, курсів деяких цінних паперів, заробітної платні в низці галузей, зовнішньоторгових обігів, видобутку і споживання вугілля, а також виробництва чавуну і свинцю (на матеріалах Англії, Франції, Німеччини і США). М. Кондратьєв одержав тренди, які виявили явно виражений циклічний малюнок з періодичністю в 50 – 60 років. Це дозволило виділити наступні цикли в динаміці світової економіки: кінець 80-х років XVIII століття – 40-і роки XIX століття, середина 40-х – кінець XIX століття, кінець XIX століття – 20-ті роки XX століття.

Ці ідеї були розвинуті австро-американським економістом Й. Шумпетером, який, приймаючи в цілому підхід М. Кондратьєва, наполягав на інно-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ваційній природі довгих циклів [66 – 67]. Й. Шумпетер виділив наступні п'ять типів інновацій: виготовлення нового, ще невідомого споживачам блага або створення нової якості того чи іншого блага; впровадження нового методу (способу) виробництва, в тому числі й нового способу комерційного використання товару; освоєння нового ринку збуту, незалежно від того, існував цей ринок раніше, чи ні; одержання нових джерел сировини або напівфабрикатів; здійснення відповідної реорганізації, наприклад, забезпечення монопольного положення (через створення тресту) або підрив монопольного положення іншого підприємства.

Монополію, яка забезпечує тимчасові надприбутки за рахунок новаторської діяльності, Шумпетер називає ефективною. Надприбуток ефективної монополії на відміну від звичайного монопольного прибутку зникає по мірі того, як нововведення розповсюджуються по всій економіці. Для одержання нового надприбутку необхідні нові інновації. І так далі – до нескінченності. Тому в сучасному світі вміння їх «вирощувати» стає одним з головних умов виживання.

Визнаючи унікальність умов кожного циклу з точки зору рівню продуктивності сільського господарства, умов торгівлі і добутку природних ресурсів, динаміки цін і ставок процентів, головні причини економічних флуктуацій він бачив в іншій площині. Й. Шумпетер розвинув гіпотезу М. Кондратьєва, представивши економічний розвиток як послідовність висхідних пульсацій, обумовлених розповсюдженням відповідних кластерів взаємопов'язаних нововведень. Він підкреслював, що цей процес такий, що саморегулюється, і має характерну форму хвилі. Нове, як правило, не виростає із старого, а з'являється і конкурує разом з ним, витискує старе з повсякдення. «Творча руйнація», що викликана кластером нововведень, призводить до спаду в старих галузях, однак потім, з певним часовим лагом, – до розширення нових. Тому наступному технологічному підйому буде передувати структурна перебудова, а подальший розвиток може визначатися вже новими умовами, новими країнами і новими людьми [67].

Більшість результатів, одержаних в сучасних теоріях довгих хвиль, підтверджує той факт, що характер 200-річного соціально-економічного розвитку у світовому господарстві кореспондує з гіпотезою довгих хвиль [11 – 13]. Найбільш впливовим стало розуміння довгих хвиль як зміни

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

і розповсюдження *техніко-економічних парадигм*. Технологічна парадигма за аналогією з науковою парадигмою визначається як домінуюча область рішення проблем, застосування домінуючих процедур і методів, сукупність принципів, що витікають з вже досягнутого рівня наукових знань, і така, що супроводжується розповсюдженням кластерів базисних технологій.

Радикальні нововведення, що полягають в основі кожної нової технологічної парадигми, володіють високим потенціалом ринкового проникнення. Їх впровадження, як першим показав Й. Шумпетер, забезпечує підприємцям додатковий прибуток. Цей прибуток стимулює масові капітальні вкладення в нові технології, які через визначений час приносять зростаючу масу додаткового прибутку. Він знову капіталізується в інтересах розширення нових високоєфективних виробництв. Одночасно з цим відбувається впровадження різноманітних нововведень, що покращують та доповнюють, а також економія на масштабах та підвищення економічної ефективності. Таким чином, *встановлення нової технологічної парадигми – це лавиноподібне розповсюдження нових виробництв разом з підвищенням їхньої ефективності в ході чергового довгохвильового підйому*.

Дослідження, виконані М. Кондратьєвим і Й. Шумпетером, а також сучасними вченими, показали, що розвиток науки, техніки, інновацій підкоряється законам ірностиям, що наведені на рис. 3 [15 – 21].

Суттєвий вклад в розвиток ідеї довгих хвиль економічного розвитку Кондратьєва-Шумпетера вніс англійський економіст, дослідник проблем технічного прогресу К. Фрімен [68]. Він почав розглядати довгохвильовий підйом не тільки як результат впровадження радикальних нововведень в одній або декількох галузях та їх наступного зростання, але і як *процес дифузії технологічної від декількох секторів, що лідирують, до всієї економічної системи*. Він також звернув увагу на те, що широке розповсюдження технологій стає можливим в результаті *низки соціальних й інституціональних змін*: кооперація в підприємницькому секторі, організація науково-дослідної діяльності, рівень участі держави в стимулюванні інноваційної діяльності, національні і міжнародні режими економічного регулювання. Створення оргструктур та інституціональних умов для сполучення централізованої координації і стимулювання інвестиційної активності з максимальним за-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

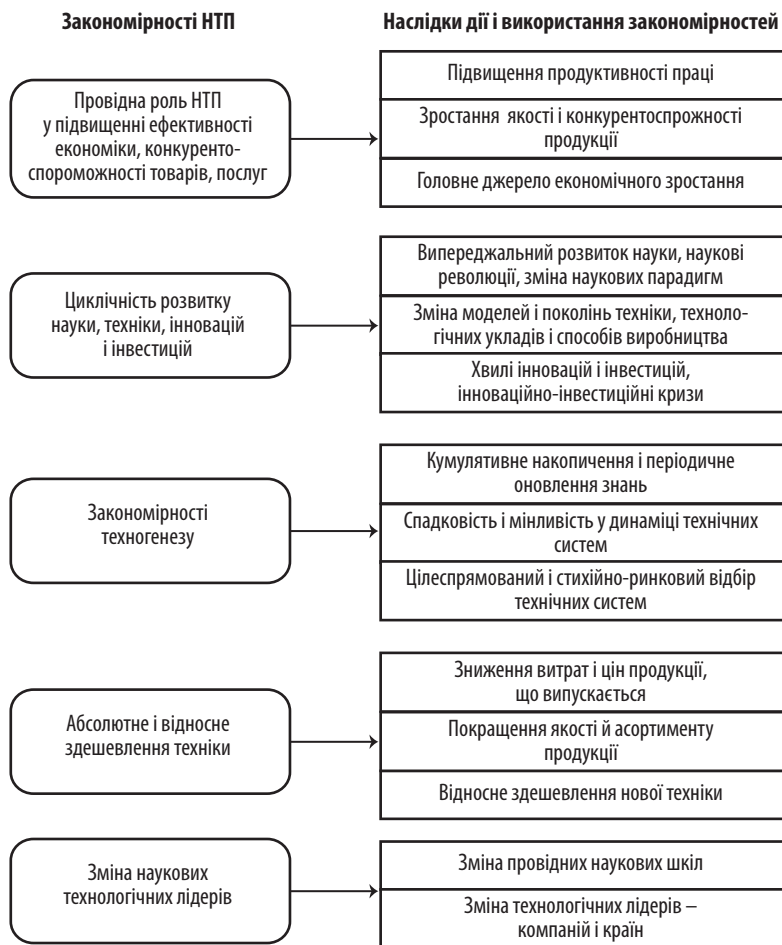


Рис. 3. Закономірності науково-технічного прогресу (НТП)

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

лученням підприємців до створення і розвитку нових технологій стає самостійною функцією, яку виконують *національні інноваційні системи*.

Відомий російський економіст С. Глазьев підкреслює, що «вихід на зовнішні ринки тісно пов'язаний із домінуючими в різних країнах *технологічними системами виробництва (технологічними укладами)*. Зараз в розвинених країнах світу ядро економіки складають галузі п'ятого технологічного укладу – мікроелектроніка, гена інженерія, космічні технології, засоби автоматизації і зв'язку, біотехнології. У країнах, що розвиваються, домінують третій і четвертий технологічні уклади» [11].

Технологічний уклад має складну внутрішню структуру, *ядром* якої вважається сукупність *радикальних (базисних) технологій*. Це принципово нові технології (нововведення), що створені на базі раніше невідомих законів і закономірностей, винаходів, відкриттів, які докорінно змінюють зміст різних видів діяльності в суспільстві. Після їх впровадження вони стають інноваціями.

Хвиловий характер виникнення радикальних нововведень впливає на динаміку розвитку промисловості та економіки в цілому. Саме оновлення технологічної бази кожного окремого підприємства викликає зміни в перебудові господарської системи та її організаційної структури, зміни технологічної структури усіх рівнів. Радикальні (базисні) технології – це основа нових галузей промисловості та багатьох прикладних технологій, які використовуються для модернізації існуючого виробництва. Завдяки сучасним технологіям випускається дедалі більше різноманітних виробів, що дає споживачам можливість широкого вибору аж до індивідуалізації продукту чи послуги [18].

Радикальні нововведення виникають у період, коли технологічний уклад вичерпав можливості свого вдосконалювання і виникла необхідність у новому технологічному укладі. *Поява нововведень у такий період свідчить про початок формування нового технологічного укладу, що сприяє істотному підвищенню темпів економічного розвитку*. В цей період ядро укладу відкрите, а в проміжках між новоутвореннями технологічного укладу ядро функціонує в закритому (замкненому) режимі, здобуваючи структурну стійкість і рівновагу [7, с. 275 – 293].

У 80-ті роки ХХ століття в центрі дискусії знову з'явилися питання розробки єдиної концепції періодизації, яка пов'яже в цілісну картину еко-

номічні, технологічні і соціально-політичні фактори розвитку. Найбільш успішними стали спроби інтегрувати в періодизацію довгих хвиль технологічні фактори циклів, принципи організації науки і освіти, стану інфраструктури і наявності універсального дешевого ресурсу, який становиться основою структурних здвигів у виробництві. В *табл. 3* наведена періодизація основних хвиль інноваційного розвитку згідно з М. Кондратьєвим, Й. Шумпетером, К. Фріменом, С. Глазьєвим [11 – 13, 64 – 68], а також пропонується точка зору нризки експертів [19 – 21, 27, 32 – 34, 39, 49 – 50, 69 – 75] та авторів на перспективи соціально-економічного розвитку на період 2030 – 2080 рр. [76 – 77].

Якщо тривалість п'ятого, як і інших циклів, складе приблизно 50 років, то стадія зрілості технологій, що його формують, ще попереду. В той же час, в рамках п'ятого циклу, як і в попередніх, починають складатися контури *нового шостого укладу*. Російськими вченими, зокрема Ю. Яковцем [18, с. 145 – 146], Б. Кузиком [21, с. 212 – 215], було запропоновано структуру шостого технологічного укладу, яка подана на *рис. 4*.

У 2001 – 2002 рр. відбулася перша світова інформаційна криза. І саме в цей час почалася розробка перших поколінь техніки шостого технологічного укладу. На *рис. 4* видно, що базовими науково-технічними напрямками цього укладу будуть нанотехнології, біотехнологія рослин і тварин на базі досягнень генної інженерії, глобальні інформаційні мережі, воднева й інша екологічно безпечна енергетика, принципово нові види транспорту.

Авторами запропонована більш чітка схема, що характеризує структуру шостого технологічного укладу. Необхідно чітко виділяти ключовий фактор та радикальні (базисні) технології ядра укладу, носійні галузі тощо.

На *рис. 5* наведена запропонована авторами структура шостого технологічного укладу, а в *табл. 4* – його основні характеристики.

Ключовим фактором ядра провідні фахівці світу вважають саме *конвергенцію NBIC-технологій*. Ядро технологічного укладу сформуєть: наноматеріали, наноелектроніка, нанофотоніка, скануюча нанотехніка, нанометрологія, нанофабрики, наносистемна техніка, генна інженерія, кліткові біотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, штучний інтелект. Носійними галузями будуть: авіабудування і ракетно-космічний комплекс; електроніка, електротехніка і приладобудування; інформаційно-

1. ІННОВАЦІЙ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Таблиця 3

Періодизація основних хвиль інноваційного розвитку

№ з/п	Довгі хвилі / цикли			Стан науки і освіти	Інфраструктура		Переважні технології	Універсальний ресурс
	часові рамки	країни-лідери	характеристика циклу		транспорт і зв'язок	енергія		
1	Перший 1780 – 1840 рр.	Бельгія, Велико- британія, Франція	Промислова революція: фабричне виробництво текстилю	Навчання на робочому місці, університети і наукові спів- товариства	6	7	8	9
2	Другий 1840 – 1890 рр.	Франція Бельгія, Велико- британія, США, Німеччина	Цикл пару і залізних доріг	Масова початкова освіта, перші технічні вузи, інженери	Канали і ґрунтові дороги	Гідро- енергія	Водяний двигун, виплавка чавуну і обробка заліза, будівництво каналів	Бавовна
3	Третій 1890 – 1940 рр.	Франція США, Велико- британія, Німеччина	Цикл електрики і сталі	Перші ДР* лабораторії в корпораціях, технічні стан- дарти	Залізні дороги, телеграф	Енергія пару	Паровий двигун, вугільна промисловість, машинобудування, чорна металургія, станкобудування	Вугіль, залізо
					Залізні дороги, телефон	Електрика	Електротехнічне і важ- ке машинобудування, виробництво сталі, неорганічна хімія, важкі озброєння, суднобуду- вання, мережі електропе- редач, стандартизація	Сталь

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Четвертий 1940 — 1980 рр.	США, країни Європи, Японія	Цикл автомобілів і синтетичних матеріалів	Бурхливе зростання в корпораціях і державному секторі, масовий доступ до вищої освіти	Автомобілі, авіалінії, радіо і телебачення	Нафта	Синтетичні матеріали, органічна хімія, кольо- рова металургія, елек- тронна промисловість, автомобілебудування, атомна енергетика	Нафта, пласт- маси
5	П'ятий 1990 — 2030 рр. (прогноз)	США, Японія, ЄС, Південно- Східна Азія	Інформаційно- комунікаційна (комп'ютерна) революція (I)	Глобальні ДР- мережі, довічна освіта і професійне навчання	Інформаційні мережі, Інтернет	Газ/ нафта, ядерна енергія	Обчислювальна техніка телекомунікації, роботобудування, мікро- і оптоволоконні технології, космічна тех- ніка, штучний інтелект, біотехнології	Мікро- елек- троніка, напівпро- водники

* ДР – наукові дослідження і розробки

1. ІННОВАЦІЯ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

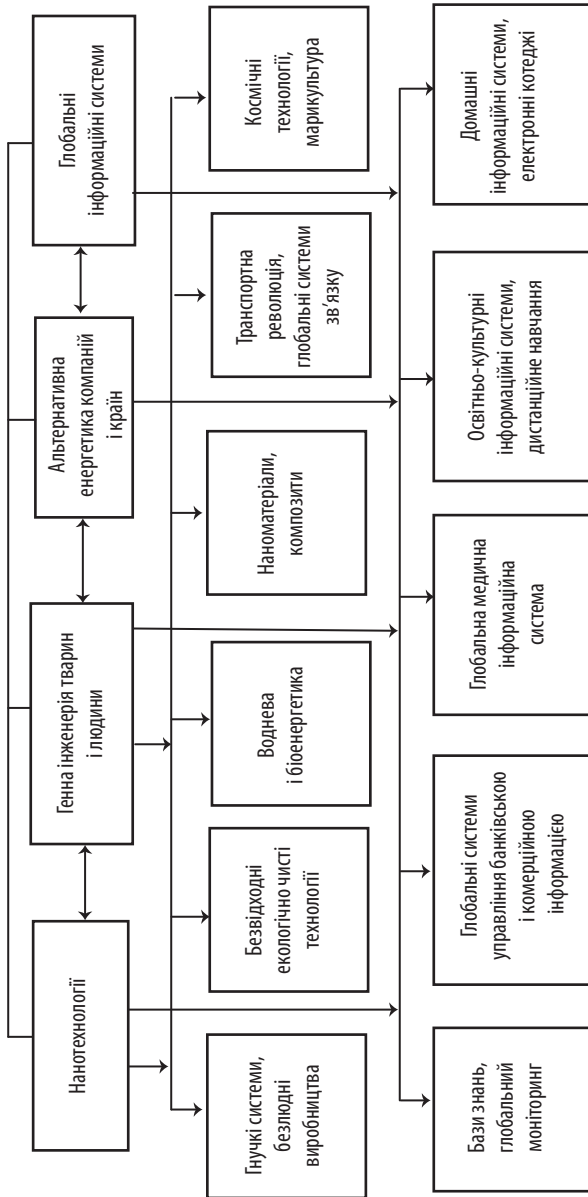


Рис. 4. Прогнозна структура шостого технологічного укладу

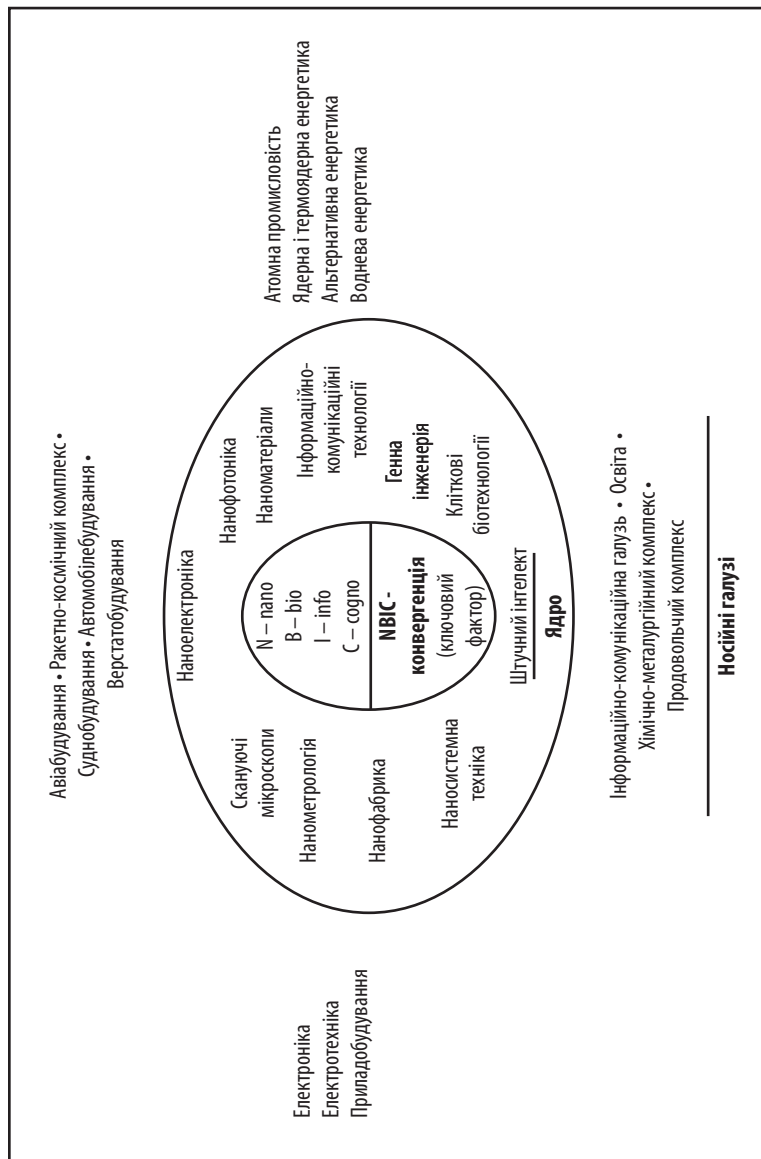


Рис. 5. Структура шостого технологічного укладу

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Таблиця 4

Основні характеристики шостого технологічного укладу

№ з/п	Довгі хвилі / цикли			Стан науки і освіти	Інфраструктура		Переважні технології	Універсальний ресурс
	часові рамки	країни-лідери	характеристика циклу		транспорт і зв'язок	енергія		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Шостий 2030 – 2080 рр. (прогноз)*	США, Японія, ЄС, Китай, Південно-Східна Азія, Росія, Індія, Бразилія	Нанотехно-логічна (N) та біотехнологічна (B) революція, бурхливий розвиток когнітивної (C) науки	Конвергенція NBIC-технологій, глобальний ринок послуг, мережеві науково-дослідні та інноваційні системи	Інтегровані інформаційні системи і телекому-нікації, мобільний Інтернет, широкопо-лосний доступ	Водо-родна та термо-ядерна енергія	Нанотехнології, біотехнології і генна інженерія, мембранні і квантові технології, фотоніка, мікро(нано)-механіка, термоядерна енергетика, штучний інтелект	Нанолект-ромеханічні системи біопро-цесори, пристрої з прямим доступом до нейронів*

* на думку експертів і авторів.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

комунікаційна галузь; освіта; атомна промисловість; ядерна і термоядерна енергетика; альтернативна і воднева енергетика; суднобудування, автомобілебудування і верстатобудування; хімічно-металургійний комплекс; продовольчий комплекс.

Одночасно це буде періодом становлення постіндустріального технологічного способу виробництва, який буде носити гуманістично-ноосферний характер і радикально змінить технологічний обрис планети на найближче сторіччя.

Висновки

1. Метою будь-яких технологічних інновацій було і залишається вирішення *глобальних проблем* і викликів, що стоять перед людством в цілому, а також для кожної країни з урахуванням специфіки їх розвитку. До глобальних проблем, що характеризують матеріальну сферу, перш за все, відносяться: депопуляція і старіння населення; нестача продовольства; екологічні проблеми; вичерпання запасів низки видів сировини і палива; енергетика та енергозбереження; відставання від провідних країн світу в переході до нового технологічного укладу, уповільнення науково-технічного прогресу;
2. Науково-технічна та інноваційна політика, а також національні проекти практично будь-якої держави повинні бути *спрямовані, насамперед, на вирішення вказаних глобальних проблем*;
3. Досвід держав, що швидко розвинулись за останні роки, свідчить, що спочатку їм знадобився певний час, щоб наздогнати передові країни. Ці роки були, головним чином, роками **запозичень** на основі придбаних патентів або прав на використання з метою *модернізації* технологічної бази економіки і підвищення продуктивності праці. І тільки на другому етапі країни поступово переходили до фази інноваційного зростання;
4. При проведенні будь-якою країною модернізації своєї економіки відбувається запозичення досвіду, який дозволяє робити щось вже відоме більш ефективніше, ніж зараз. При цьому, *чим вище рівень технологічного розвитку, тим менш просте запозичення буде відповідати вирішенню необхідних завдань*. Коли країна, що розвивається, наближається до провідних технологічних лідерів, то для того,

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

щоб освоїти передову технологію, потрібно буде прикласти значно більше зусиль і витратити значні кошти на придбання патенту. Як наслідок, *в процесі переходу від модернізації до фази інноваційного розвитку країни будуть потребувати все більш широкого акцентування на власні дослідження і орієнтації на найбільш прогресивні і передові світові досягнення;*

5. Для *розвинених країн* інноваційний шлях розвитку – це, безумовно, єдиний спосіб економічного зростання, але для *країн, що розвиваються*, при їх орієнтації на інноваційний розвиток, постає низка питань:
- якщо інновації – це ключовий фактор економічного зростання, то *інноваційні країни повинні зростати більш швидко*. Але досвід, наприклад, Британії, показує, що коли в минулому вона була технологічним лідером, вона зростала значно повільніше, ніж Бразилія, США і Канада, які сильно відставали від неї технологічно;
 - *інновації повинні генерувати зайнятість*. Але це спірне питання: інколи вони створюють робочі місця, генеруючи нові продукти і попит на них, а інколи – знищують ці місця, замінюючи людську працю інноваційними методами виробництва;
 - *впровадження інновацій в країнах, що розвиваються*, – це дуже витратний спосіб зростання. Сьогодні у світі є велика кількість прикладів більш дешевших способів зростання, наприклад, адаптація існуючих технологій, скорочення витрат.
6. Вплив *технологічних інновацій* на економічний розвиток суспільства виявляється в тому, що саме вони забезпечують періодичне інноваційне оновлення усієї сфери виробництва товарів і послуг, матеріально-технічної бази суспільства. Встановлення *нової технологічної парадигми* – це лавиноподібне розповсюдження нових виробництв разом з підвищенням їхньої ефективності в ході чергового довгохвильового підйому;
7. *Технологічні уклади* (технологічними системами виробництва), які домінують в економіці різних країн, визначають їх місце у міжнародному поділі праці і, відповідно, на зовнішніх ринках. Ядро техноло-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

гічного укладу – сукупність *радикальних (базисних) технологій* – це основа нових галузей промисловості та багатьох прикладних технологій, які використовуються для модернізації існуючого виробництва, а також для випуску дедалі більш різноманітних виробів, що дає споживачам можливість широкого вибору аж до індивідуалізації продукту чи послуги. Хвильовий характер виникнення радикальних нововведень впливає на динаміку розвитку промисловості та економіки в цілому. Саме оновлення технологічної бази кожного окремого підприємства викликає зміни в перебудові господарської системи та її організаційної структури, зміни технологічної структури усіх рівнів. Сьогодні у розвинених країнах світу ядро економіки складають галузі п'ятого технологічного укладу – мікроелектроніка, гена інженерія, космічні технології, засоби автоматизації і зв'язку, біотехнології. У країнах, що розвиваються, домінують третій і четвертий технологічні уклади;

8. В рамках п'ятого укладу, як і в попередніх, починають складатися контури *нового шостого укладу*, в якому *ключовим фактором ядра*, на думку провідних фахівців світу, стане конвергенція NBIC-технологій. Ядро шостого технологічного укладу сформуєть: наноматеріали, наноелектроніка, нанофотоніка, скануюча нанотехніка, нанометрологія, нанофабрики, наносистемна техніка, гена інженерія, кліткові біотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, штучний інтелект. Носійними галузями будуть: авіабудування і ракетно-космічний комплекс; електроніка, електротехніка і приладобудування; інформаційно-комунікаційна галузь; освіта; атомна промисловість; ядерна і термоядерна енергетика; альтернативна і воднева енергетика; суднобудування, автомобілебудування і верстатобудування; хімічно-металургійний комплекс; продовольчий комплекс.
9. Розвиток науки і техніки сьогодні надає можливість повернутися до створення *єдиної науково-технічної картини світу*. На основі злиття різних наукових дисциплін та їх синергізму може відбутись бурхливий розвиток нових технологій, який спроможний призвести до революційних перетворень в промисловості, економіці, соціальному устрої тощо. Важливість нових технологій і пов'язана з ними зміна

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

парадигм науки потребують особливої уваги до соціальних і етичних проблем, що неминуче виникають при їх плануванні, впровадженні і реалізації;

10. Саме конвергенція NBIC-галузей дозволить ефективно, на якісно новому рівні вирішити *глобальні проблеми людства*, важкість наслідків яких постійно зростає. Природа буде перетворена на безпосередню виробничу силу, а ресурси, доступні людині, стануть практично необмеженими.

Література

1. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.htm>
2. Кизим М. О., Проноза П. В., Омаров Ш. А. Проблемы та цілі розвитку України у світі глобальних проблем світової спільноти: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 96 с.
3. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – С.13.
4. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
5. Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер; Пер. с англ. М. В. Арапова, Н. В. Малыхиной; Под ред. Е. Л. Вартановой. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
6. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. – М.: Academia – Наука, 1998. – 640 с.
7. Иноземцев В. Л. Пределы «догоняющего» развития: Научное издание. – М.: Экономика, 2000. – 295 с.
8. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учебное пособие. – М.: Логос, 2000.
9. Иноземцев В. Л. Моделі постіндустріального розвитку // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Під заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семіноженка. – К.: ХФ НІСД, 2004. – С.105 – 160.
10. Иноземцев В. Л. Движущие силы инноваций: иллюзии и реальность // Динамика инноваций / Под ред. В. И. Супруна. – Н.: ФСПИ «Тренды». – С.143 – 157.
11. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – Г.: Владар, 1993. – 456 с.
12. Глазьев С. Ю. Геноцид. – М.: ТЕРРА, 1998. – 320 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

13. Обучение рынка / Под. ред. С. Ю. Глазьева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 639 с.
14. Глазьев С. Ю. Состояние экономической науки и инновационные процессы в России и в мире // Динамика инноваций / Под ред. В. И. Супруна. – Н.: ФСПИ «Тренды». – С.75 – 101.
15. Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. – М.: Наука, 1999. – 448 с.
16. Яковец Ю. В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988. – 334 с.
17. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций: Науч. изд. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2003. – 412 с.
18. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец, Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 444 с.
19. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
20. Кузык Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.
21. Кузык Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 575 с.
22. Бузгалин А., Колганов А. Социалистические революции XXI века // Свободная мысль, 1997. – № 10. – С.73.
23. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под. ред. Б. З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
24. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. – М.: Экономика, 1989. – 288 с.
25. Полтерович В. М. Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом // Динамика инноваций / Под ред. В. И. Супруна. – Н.: ФСПИ «Тренды». – С. 38 – 74.
26. Иванов В. В. Постиндустриальное общество и феномен конкуренции // Динамика инноваций / Под ред. В. И. Супруна. – Н.: ФСПИ «Тренды». – С.209 – 220.
27. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / под ред. акад. А. А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2011. – 480 с.
28. Кушлин В. И. Траектории экономических трансформаций / В. И. Кушлин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 310 с.
29. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування, Фенікс, 2003. – 1008 с.

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

30. Геєць В. М. Про характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Під заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовочкіна, В. П. Семіноженка. – Х.: ХФ НІСД, 2004. – С.40 – 80.

31. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: «Основа», 2006. – 592 с.

32. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семіноженка, чл. – кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.

33. Семіноженко В. П. Україна: шлях до постіндустріальної цивілізації. – Х.: Константа, 2005.

34. Геєць В. М., Семіноженко В. П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.

35. Семіноженко В. П. Інноваційна політика України як національний проект // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Під заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовочкіна, В. П. Семіноженка. – Х.: ХФ НІСД, 2004. – С.18 – 39.

36. Гальчинський А. С., Львовочкін С. В. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Під заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовочкіна, В. П. Семіноженка. – Х.: ХФ НІСД, 2004. – С.4 – 17.

37. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика і їх значення для України // Економіка України. – 2002. – № 2. – С.49 – 54.

38. Чухно А. А. Твори: у 3 т. / Т.2: Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка, Наук.- дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К., 2006. – 512 с.

39. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. – 3-є вид., перероб. і допов. – К.: Знання України, 2006. – 316 с.

40. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. проф. Л. І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.

41. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 627 с.

42. Згуровський М. Путь к информационному обществу: от Женевы до Туниса // Зеркало недели, 03.09.2005, № 34. – С.16.

43. Згуровський М. Путь к обществу, построенному на знаниях // Зеркало недели, 21.01.2006, №2. – С.14.

44. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – К.: Феникс, 2004. – С. 241 – 308.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

45. Соловьев В. П. Новые возможности и новые проблемы инновационного развития экономики / Инновации, 2011. – № 9. – С. 90 – 97.

46. Малицький Б. А., Попович О. С., Соловйов В. П. та ін. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України. Наукове видання. – К.: НАН України. Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва, 2005.

47. Мельник Л. Г. Информационная экономика. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

48. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я. А. Жаліло, С. І. Архієреєв, Я. Б. Базілюк та ін. – К.: НІСД, 2006.

49. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Интернет-журнал «Інновації в Києві». – 2005. – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://innovation.com.ua/pub/imagazine/archive/1_05/article8.php

50. Близнюк Т. П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства: Монографія. – Х.: ФОП Александрова К. М., 2008. – 352 с.

51. Інновації: проблеми науки та практики 2010: Монографія / Під ред. Пономаренка В. С., Кизима М. О., Ястремської О. М. – Х.: ФОП Павленко О. Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – 304 с.

52. Управління інноваційною діяльністю: Монографія / Під ред. О. М. Ястремської, Г. В. Верещагіної. – Х.: ФОП Павленко О. Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – 404 с.

53. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

54. Йохна М. А., Стадник В. В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.

55. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / Під ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

56. Мазур А. А., Гагауз І. Б. Современные инновационные структуры: Монография. – Х.: СПД Либуркина Л. М., 2005. – 348 с.

57. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: Монографія / А. Є. Никифоров. – К.: КНЕУ, 2010. – 420 с.

58. Саліхова О. Б. Високі технології: дефініція та оцінка: Монографія / О. Б. Саліхова. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2008. – 290 с.

59. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: Монографія. – Харків: НТУ «ХПІ», 2002. – 316 с.

60. Національні моделі економічних систем: навч. посіб. / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, В. І. Кириленко, В. І. Сацик та ін. – К.: КНЕУ, 2010. – 319 с.

1. ИННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

61. Антоненко Л. А. Общее и особенное в национальных моделях экономической трансформации / Л. А. Антоненко, С. Н. Нескородев, К. А. Опригова // Экономическая теория на пороге XXI века. В 2-х кн. Кн.1 / Под ред. Ю. М. Осипова, В. В. Чекмарева, Е. С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2002. – С. 455 – 461.

62. Leapfrogging Technology cost-effective solution for pollution in developing countries? Public policy for the private sector, Note 254, February 2003, The World Bank. Private Sector and Infrastructure Network. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://rru.worldbank.org/Documents/PublicPolicyJournal/254 Kojim-022103.pdf](http://rru.worldbank.org/Documents/PublicPolicyJournal/254%20Kojim-022103.pdf)

63. Онлайн-репортаж з Гайдарівського форуму – 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://slon.ru/live/561823>

64. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Отв. ред. Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.

65. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения // Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – 768 с.

66. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

67. Шумпетер Й. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. – М.: Оригинал, 2001. – 494 с.

68. Freeman C., Clark J., Soete L. Unemployment and Technical Innovation: A Study of Law. L., 1982. – P.15 – 20.

69. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы / Н. И. Иванова. – М.: Наука, 2002. – С. 22 – 25.

70. Инновационная экономика / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, М. В. Грачев и др. – М.: Наука, 2004. – 352 с.

71. Теоретические основы и модели долгосрочного макроэкономического прогнозирования / Под ред. Ю. В. Яковца. – М.: МФК, 2004. – 296 с.

72. Проблемы информационной экономики. Вып. V. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. науч. трудов / Под ред. Р. М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2006. – 424 с.

73. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития / О. Г. Голиченко; Отделение общественных наук РАН, Российский науч.-исслед. ин-т экономики, политики и права в науч.-технич. сфере. – М.: Наука, 2006. – 396 с.

74. Воронина Л. А., Ратнер С. В. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 254 с.

75. Кудров В. М. Международные экономические сопоставления и проблемы инновационного развития / В. М. Кудров. – М.: Юстицинформ, 2011. – 616 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

76. Матюшенко И. Ю. Направления развития высокотехнологических укладов и создания экономики знаний в Украине / Научный журнал «Культура народов Причерноморья». – Симферополь, 2006. – № 80. – С. 98 – 103.

77. Матюшенко И. Ю. Перспективы развития науки в Украине в условиях преодоления многоукладности экономики и создания общества, построенного на знаниях / Научный информационный журнал. «Бизнес Информ». – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. - № 1-2. – С. 9 – 21.

1.2. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ

Алексєєв І. В., доктор екон. наук, професор

Паранчук С. В., кандидат екон. наук, професор

Червінська О. С., кандидат екон. наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

Досвід провідних країн світу свідчить про те, що формування конкурентоспроможної економіки повинно забезпечуватися, передусім, впровадженням у виробництво новітніх розробок, які здійснюються за рахунок виробництва нової продукції, в першу чергу, за рахунок зростання її інноваційності. Тому підвищення наукоємності продукції має забезпечуватися інноваційним розвитком виробничого потенціалу підприємства.

Загалом інноваційна діяльність проводиться з метою впровадження досягнень науково-технічного процесу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил. Характерною особливістю інноваційного розвитку країни є її зростаюча актуальність. Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку і використання науково-технічного потенціалу, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих та ресурсозберігаючих технологій, виробництва нових видів конкурентоздатної продукції тощо [1].

Проблемі підвищення конкурентоспроможності підприємств в Україні присвятили свої дослідження такі вчені, як В. М. Геєць, В. М. Горбатов, Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, А. І. Крисоватий, М. І. Крупка, О. Є. Кузьмін, В. П. Семиноженко, В. П. Соловйов, О. М. Тищенко, Л. І. Федулова,

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Л. М. Шаблиста та ін. У дослідженнях цих авторів широко висвітлюється світовий досвід податкового стимулювання, аналізується вітчизняне законодавство і пропонуються рекомендації щодо запровадження різноманітних пільг для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю й у такий спосіб підвищують конкурентоспроможність своєї продукції.

В умовах вітчизняної економіки на сучасному етапі її реформування надзвичайно складно скористатися з досягнень податкової політики провідних країн, зокрема для сприяння підприємствам у забезпеченні їх конкурентоспроможності. Також не є сприятливими для зазначеної мети умови, на яких Україна вступила до СОТ, де діють обмеження на державне сприяння підприємствам або підтримку деяких підприємств у конкурентній боротьбі. Окрім світової фінансово-економічної кризи, яка лише загострила проблеми фінансової системи України, продовжують діяти чинники, що успадковані від перехідного етапу трансформації централізованої планової економіки до ринкового економічного устрою. Ці проблеми загальновідомі: хронічний дефіцит бюджетів усіх рівнів, неконкурентоспроможна діяльність вітчизняних підприємств, відсутність інвестиційно налаштованих банківських установ, великий тіньовий сектор економіки. Як показують дослідження, з *одного боку*, підприємства мають розраховувати хоча й на обмежені, але на власні кошти для інноваційного розвитку, а з *іншого* – не можуть обійтися у реалізації великих інноваційних програм та проектів без державної фінансової підтримки. Щоправда й держава не може спрямувати значні кошти на інвестиції через обмежену, з різних причин, податкову базу і в той же час суттєве навантаження на підприємства. Для з'ясування напрямів податкового стимулювання інноваційної діяльності, а через таку діяльність сприяння зростанню конкурентоспроможності продукції та підприємств в цілому на сучасному етапі розвитку, слід докладніше розглянути питання щодо змісту інноваційного процесу.

Основними принципами, на яких базується державна інноваційна політика, є орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України, визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку, формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності, створення умов для забезпечення розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяль-

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ності, ефективного використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, здійснення заходів, спрямованих на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення [2].

Важливим аспектом реалізації інноваційного розвитку є моніторинг стану інноваційної діяльності підприємств. Для його проведення використовують низку різноманітних показників, серед яких, зокрема, можна назвати такі, що оцінюють загальний стан інноваційної діяльності у державі.

Показниками оцінки системи інноваційної діяльності підприємств можуть служити:

- коефіцієнт стану системи інноваційної діяльності підприємств:

$$K_{sci} = \frac{\text{Кількість підприємств промисловості, що провадили інновації}}{\text{Загальна кількість підприємств промисловості}};$$

- коефіцієнт розвитку системи інноваційної діяльності підприємств

$$K_{rci} = \frac{\text{Кількість підприємств промисловості, що провадили інновації}}{\text{Кількість інноваційно-активних підприємств промисловості}}.$$

Коефіцієнт стану системи інноваційної діяльності підприємств характеризує частку (питому вагу) підприємств, що впровадили інновації в промисловості, а коефіцієнт розвитку системи інноваційної діяльності характеризує якість перетворення інноваційно-активних підприємств у підприємства, що вже впровадили інновації. При завжди більшій кількості інноваційно-активних підприємств у промисловості, ніж кількості підприємств, що впровадили інновації, значення цього показника буде менше від одиниці. Тому рівень розвитку інноваційної системи буде знаходитись у цьому випадку у прямо пропорційній залежності від кількості підприємств, що на даний момент часу вже впровадили інновації. Зі збільшенням цього показника рівень розвитку інноваційної системи буде зростати, покращуючи загальну якість розвитку інноваційної системи. Крім цього, за допомогою цих показників можна порівнювати рівень стану (розвитку) однієї чи багатьох інноваційних систем.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблиця 1

Кількість промислових підприємств, які працювали у сфері інновацій*

Види	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Інноваційно-активні підприємства	1193	1118	1472	1397	1411
Підприємства, що впроваджували інновації	810	999	1186	1160	1180

* Джерело: Статистичний щорічник України, 2010 рік.

Розрахунки, проведені за даними табл. 1, показують, що питома вага підприємств, які впроваджували інновації, по відношенню до інноваційно-активних підприємств у 2005 році становить 68,0%, у 2006 році – 89,3%, у 2007 році – 80,6%, у 2008 році – відповідно 83%, у 2009 році – 83,65%, що свідчить про тенденцію зростання їх інноваційної активності.

Обсяг інноваційних витрат в промисловості (табл. 2) за 2005 – 2008 роки зростає. Пов'язано це з ростом витрат на внутрішні і зовнішні науково-дослідні роботи, а також з тим, що рівень витрат на придбання нових технологій, машин, обладнання, програмного забезпечення, на проведення маркетингових заходів, рекламних послуг в 2009 році знизився порівняно з 2008 роком на 68%.

Таблиця 2

Обсяг інноваційних витрат в промисловості, млн грн*

Напрями	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Усього	266,2	612,3	992,9	1973	2487,2	1693,4
Дослідження і розробки	266,2	612,3	992,9	986,5	1243,6	846,7
Внутрішні науково-дослідні роботи	х	х	х	793,6	958,8	633,3
Зовнішні науково-дослідні роботи	х	х	х	192,9	284,8	213,4

* Джерело: Статистичний щорічник України, 2010 рік.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності Кабінет Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого центрального органа виконавчої влади

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

у сфері інноваційної діяльності створює спеціальні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи. Ці установи діють на основі Положення, яке затверджується Кабінетом Міністрів України. Для здійснення фінансової підтримки місцевих інноваційних програм органи місцевого самоврядування можуть створювати комунальні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи і підпорядкувати їх виконавчим органам місцевого самоврядування. Комунальні інноваційні фінансово-кредитні установи діють на основі положень (статутів), що розробляються і затверджуються органами місцевого самоврядування [3].

Для виконання інноваційних проектів суб'єктам інноваційної діяльності може бути надана фінансова підтримка шляхом: а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів; б) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів та коштів інших суб'єктів інноваційної діяльності; в) повної чи часткової компенсації відсотків за кредитування інноваційних проектів, що їх мають сплачувати суб'єкти інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам г) майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96 із змінами і доповненнями тощо.

Джерелами фінансування інноваційної діяльності є: а) кошти Державного Бюджету України; б) кошти місцевих бюджетів і бюджету АР Крим; в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; е) інші джерела, не заборонені законодавством України (табл. 3).

Таким чином, джерела фінансування інноваційної діяльності за формою власності можна поділити на державні і приватні. До державних належать бюджетні кошти, майно, що перебуває у державній власності, державні позики, кошти позабюджетних фондів тощо. Приватні джерела формують кошти приватних суб'єктів господарювання, інноваційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній та пенсійних фондів, банківські

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

позики, венчурне фінансування, кошти фізичних осіб і громадських організацій.

Таблиця 3

Фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами, млн грн*

Джерела фінансування	Рік					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009.
Усього	4251,7	5160,4	5164,4	6149,2	8024,8	7822,2
У тому числі за рахунок:						
Державного бюджету	1449,5	1711,2	2017,4	2815,4	3909,8	3398,6
Власних коштів	275,9	338,5	462,7	521,1	592,5	629,4
Коштів вітчизняних замовників	1475,0	1680,1	1563,3	1725,7	2072,2	1870,8
Коштів іноземних держав	908,6	1258,0	1000,9	978,7	1254,9	1743,4
Інших джерел	142,7	172,6	120,1	108,3	195,4	180

* Джерело: Статистичний щорічник України, 2010.

Дані таблиці 3 свідчать, що основним джерелом фінансування наукових і науково-технічних робіт є Державний бюджет України. Так е 2004 р. обсяг фінансування склав 1449,5 млн грн, а в 2008 р. – 3909,8 млн грн, тобто він зріс у 2008 р. порівняно з 2004р. на 269,7% , а в 2009 р знизився на 2,6% порівняно з 2008 р. Обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт за рахунок власних джерел склав у 2008 р. 592,5 млн грн, а в 2004 р. – 275,9 млн грн, зростання склаало 214,7%. Також спостерігається зростання обсягу фінансування за рахунок коштів вітчизняних та іноземних замовників. Таким чином, спостерігається перерозподіл джерел фінансування наукових і науково-дослідних робіт. Протягом 2004 – 2009 років унаслідок збільшення податкових надходжень до бюджету відбулося зростання обсягу асигнувань на науку за рахунок державної підтримки [4]. Так, у загальному розподілі асигнувань на науку в 2008 р., 48,7% припадає на державні кошти, 25,8% – кошти вітчизняних замовників, 15,6% – кошти іноземних замовників. Порівняно невисокий рівень фінансування наукових і науково-технічних робіт за рахунок власних коштів (національного товаровиробника), а саме 7,38%, що свідчить про обмеженість попиту на наукові розробки

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

з боку реального сектору, внаслідок чого масштаби інноваційних процесів в економіці України досить обмежені.

Слід зазначити, що державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється не тільки шляхом формування державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм, створення нормативно-правової бази або фінансової підтримки виконання інноваційних проєктів.

З даних *табл. 4* видно, що найбільші витрати мають організації, які виконують складні і наукоємні дослідження, такі як науково-технічні розробки, фундаментальні дослідження. Менші витрати несуть організації, що виконують прикладні дослідження та науково-технічні послуги.

Таблиця 4

Витрати організацій на виконання наукових та науково-технічних робіт за їх видами, млн грн*

Рік	Усього	У тому числі			
		Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Науково-технічні розробки	Науково-технічні послуги
2004	3538,4	614,0	518,1	1882,7	523,6
2005	4386,3	886,1	655,8	2195,8	648,6
2006	4961,1	1107,9	781,3	2593,4	532,5
2007	5908,4	1462,3	1058,5	2793,5	594,1
2008	7723,2	1895,1	1447,5	3570,8	809,8
2009	7680,6	1906,1	1370,4	3593,1	811,0

* Джерело: Статистичний щорічник України, 2010.

Так, у 2004 р. (сумарно за напрямками досліджень) вони склали – 3538,4 млн грн, у 2008 р. – 7723,2 млн грн, у 2009 р. – 7680,6 млн грн, тобто зросли, відповідно, на 218,2% і 217,0%. Пов'язано це, у першу чергу, з підвищенням складності науково-технічних робіт, збільшенням витрат на їх проведення (витрат на заробітну плату, матеріальних витрат, витрат на енергоресурси тощо).

Дефіцит фінансових ресурсів є головною перешкодою для інвестування інновацій і, відповідно, підвищення конкурентоспроможності. Проблема

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ма ефективності державного фінансування сфери науки є досить важливою, особливо в Україні. Так, фінансування інновацій за рахунок Державного бюджету (*табл. 5*) складає у 2000 р. лише 0,4% до загального обсягу, а в 2008 р. – 2,8%, та в 2009 р. знизилось до 1,6%, за рахунок коштів місцевих бюджетів, відповідно 0,1% і 0,1%, коштів вітчизняних інвесторів – 2,8% і 1,4%, коштів іноземних інвесторів 7,6% і 1,0%. Спостерігається зниження інвестування у 2008 – 2009 рр. з усіх джерел фінансування за винятком фінансування за рахунок власних коштів, які зростали з 1399,3 млн грн у 2000 р. до 7264,0 млн грн у 2008 р., тобто на 519,1% та знизилися до 5169,4 млн грн у 2009 р.

З одного боку, прискорення інноваційного розвитку вимагає докласти більших зусиль для залучення фінансових ресурсів в інноваційні проекти. Цей аспект вважають позитивним і розглядають, як правило, для характеристики інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва та регіонів. Однак залучення коштів ставить позичальника у залежне становище. Інвестори, а тим паче кредитори, вважають за можливе диктувати свої умови щодо напрямів розвитку підприємств, ринків збуту продукції, кооперування з підприємствами-постачальниками сировини, матеріалів тощо. З цього боку, залучення коштів вже не виглядає достатньо привабливим. Навпаки, незалежність товаровиробників більшою мірою гарантується власними інвестиціями в інновації. Саме такий шлях є більш бажаним для забезпечення конкурентоспроможності як підприємств, так і регіонів, держави загалом. Звичайно, що за таких обставин темпи інноваційного розвитку дещо знижуються. Проте досягається незалежність у прийнятті рішень щодо ринків збуту продукції, вибору постачальників, розвитку структури управління підприємством і призначення керівників, щодо способів ведення конкурентної боротьби.

З даних *табл. 6* видно, що частка інвестицій на інноваційні процеси у ВВП України в 2000 р. зростає з 1,03% до 1,3% у 2005 р., до 11,3% у 2006 р. та знизилась в 2007 – 2009 роках. Найбільше зростання частки інвестицій спостерігається у 2006 році порівняно з 2000 роком на 109,7%. Слід зазначити, що в 2005 – 2009 роках простежується певне зростання ВВП України і коштів на інноваційні процеси, а це викликано, відповідно, зростанням частки інвестицій на інноваційну діяльність.

Обсяги фінансування інноваційної діяльності в промисловості*

Джерела фінансування	Рік											
	2000		2005		2006		2007		2008		2009	
	млн грн	% до обсягу	млн грн	% до обсягу	млн грн	% до обсягу	млн грн	% до обсягу	млн грн	% до обсягу	млн грн	% до обсягу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього	1757,1	100	5751,6	100	6160	100	10821,0	100	11992,2	100	7949,9	100
За рахунок Держбюджету	7,7	0,4	28,1	0,5	114,4	1,9	144,8	1,3	336,9	2,8	127,0	1,6
Місцевих бюджетів	1,8	0,1	14,9	0,3	14,0	0,2	7,3	0,1	15,8	0,1	7,4	0,1
Власних коштів	1399,3	79,6	5045,4	87,7	5211,4	84,6	7969,7	73,7	7264,0	60,6	5169,4	65,0
Коштів вітчизняних інвесторів	49,4	2,8	79,6	1,4	26,3	0,4	26,2	0,2	169,5	1,4	31,0	0,4
Коштів інвесторів іноземних держав	133,1	7,6	157,9	2,7	176,2	2,9	321,8	3,0	115,4	1,0	1512,9	19,0
Інших джерел	165,8	9,5	425,7	7,4	617,7	10,0	2351,2	21,7	4092,6	34,1	1102,2	13,9

* Джерело: Статистичний щорічник України, 2010.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблиця 6

Динаміка інвестицій на інноваційну діяльність у ВВП України*

№ з/п	Показник	Рік					
		2000	2005	2006	2007	2008	2009
1	ВВП, млн грн	170070	441452	544153	720731	948056	914720
2	Інвестиції на інноваційну діяльність в промисловості, млн грн	1757,1	5751,6	61600	10821,0	11994,2	7949,9
3	Інвестиції на інноваційну діяльність, відсоток до ВВП	1,03	1,30	11,3	1,52	1,26	0,87

*Джерело: Складено за даними Комітету статистики України.

У світовій практиці використовується дві форми державного стимулювання інноваційної діяльності – пільгове оподаткування і пряме державне фінансування витрат на наукові і науково-технічні роботи. Останнє використовується тоді, коли нові знання, здобуті в процесі інноваційної діяльності, мають багатогалузевий спектр застосування. Наприклад, уряд США неодноразово виділяв кошти корпораціям «Інтел», «Боїнг», «Тексал Інструменс» у формі як держзамовлення, так і компенсації підвищення витрат на дослідження. Для кожної країни характерна певна система податкового стимулювання, яка визначається, виходячи з економічних умов, особливостей національної інноваційної системи, стратегії інноваційного розвитку, традицій і політичних цілей [5]. Крім фінансової підтримки, яка не є обов'язковою, суб'єкти інноваційної діяльності мають право на отримання таких видів пільг: а) податкових; б) амортизаційних; в) митних. Слід, однак, зазначити, що протягом 2003 – 2005 років дія статей 21 і 22 Закону «Про інноваційну діяльність» стосовно цих пільг була призупинена згідно із Законами від 26.12.2002 р. «Про Державний бюджет України на 2003 рік», від 27.11.2003 р. «Про Державний бюджет на 2004 рік», від 23.03.2005 р. «Про Державний бюджет України на 2005 рік».

Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків та інших законів України» від 12.01.2006р. № 3333 – IV із змінами і доповненнями вста-

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

новлено, що для фінансування підтримки технопарків передбачено бюджетну програму підтримки їх діяльності. Так, щорічно у Держбюджеті України, починаючи з 2007 р., має бути запроваджена бюджетна програма «Державна підтримка діяльності технологічних парків»: а) повне або часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технопарків; б) повна або часткова компенсація відсотків, сплачених виконавцями проектів технологічних парків комерційним та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів; в) звільнення від ввізного мита при ввезенні в Україну, для реалізації проектів технопарків, устаткування та матеріалів, які не виробляються в Україні; г) податкового векселя на суму податкового зобов'язання, що нараховується згідно із Законом України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. № 168/97 при імпорті устаткування, обладнання та комплектуючих зі строком погашення на 720 календарний день, а при імпорті матеріалів, які не виробляються в Україні, зі строком погашення на 180 календарний день із дня надання векселя органу митного контролю тощо.

В Україні застосовуються також стимули у формі відповідальності за порушення вимог інноваційного законодавства та умов договорів інноваційного характеру, спрямовані на захист публічних інтересів у цій сфері, а також законних приватних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності та тих її учасників, що належать до інноваційної інфраструктури. Система стимулів у формі відповідальності за порушення вимог інноваційного законодавства виконує не лише стимулюючу, а й інші функції – попередження правопорушень у сфері інноваційної діяльності, контролю за ефективністю діяльності її суб'єктів, інформування учасників інноваційної діяльності про результати діяльності як їх власної, так і їх партнерів, контрагентів, виробників інноваційної продукції тощо [6].

Стимулювання інноваційного процесу здійснюється у таких формах:

- 1) відшкодування збитків (застосовується у разі порушення договірних зобов'язань у сфері інноваційної діяльності, завдання шкоди її суб'єктам та іншим учасникам);
- 2) оперативно-господарські санкції (дострокове розірвання в установленому порядку договорів інноваційного характеру у разі грубого порушення іншою стороною договірних зобов'язань; зміна порядку оплати інновацій, відповідно до умов договору, з метою уникнення

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

повторення порушень строків оплати; призупинення виконання інноваційних рішень після застосування спеціальної процедури, передбаченої договором на випадок виявлення порушень щодо якості виконання, та ін.);

3) адміністративно-господарські санкції, а саме:

- а) позбавлення передбачених законом пільг (так, у разі використання сировини, матеріалів, устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, ввезених в Україну без сплати ввізного мита та податку на додану вартість згідно з положеннями частини першої статті 20 Закону «Про інноваційну діяльність», не для потреб виконання інноваційного проекту ввізне мито та податок на додану вартість сплачуються до бюджету в повному обсязі, при цьому платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання за наслідками податкового періоду, в якому відбулося таке порушення, на суму ввізного мита і податку на додану вартість, що мали бути сплачені при ввезенні на митну територію таких товарів, а також сплатити пеню, нараховану на суму податків, виходячи із 120 відсотків облікової ставки Національного банку України, що діяла на день збільшення податкового зобов'язання, за період їх нецільового використання);
- б) анулювання державної реєстрації інноваційного/пріоритетного інноваційного проекту та запису про реєстрацію у Реєстрі до закінчення строку дії свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту (здійснюється МОНмолодьспорту України за результатами аналізу даних моніторингу виконання такого проекту на підставі рішення, погодженого Комісією з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів та затвердженого наказом МОНмолодьспорту України);
- в) анулювання державної реєстрації інноваційної структури та виключення її з Державного реєстру інноваційних структур (здійснюється МОНмолодьспорту України у разі виявлення невідповідності її діяльності критеріям, визначеним Комісією

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів).

Законом України «Про інноваційну діяльність» встановлена відповідальність Установи, яка здійснює кваліфікування інноваційних проєктів, за повноту і достовірність експертизи та збереження конфіденційної інформації, пов'язаної з інноваційними проєктами. Неправомірні кваліфікація і державна реєстрація проєкту як інноваційного тягнуть за собою відповідальність згідно з чинним законодавством. Правопорушеннями при кваліфікуванні і державній реєстрації інноваційних проєктів вважаються: прийняття рішення про кваліфікування інноваційного проєкту і його державну реєстрацію без проведення експертизи; фальсифікація висновків експертизи; вчинення дій, що перешкоджають проведенню експертизи; умисне примушування або створення для експертів чи експертних комісій обставин, які зумовляють необ'єктивне проведення експертизи тощо.

За подібні порушення можуть застосовуватися різні види та форми юридичної відповідальності. У разі, якщо подібні дії завдали шкоди учасникам інноваційної діяльності, вони підлягають відшкодуванню за рахунок коштів Державного бюджету України. Крім того, посадові особи, в діях яких є склад відповідного адміністративного правопорушення, злочину чи дисциплінарного проступку, можуть бути притягнені до адміністративної, кримінальної чи дисциплінарної відповідальності.

Таким чином, усуваючи відхилення у фінансуванні інноваційного проєкту (програми) для конкретного товаровиробника можна створити передумови для його виходу зі стану недостатності фінансових ресурсів. Такий підхід до стимулювання інноваційного розвитку шляхом реалізації функції регулювання в управлінні економікою для окремих підприємств є цілком прийнятним в умовах кризи.

Підбиваючи підсумки слід ще раз наголосити на таких моментах. *По-перше*, забезпечення конкурентоспроможності підприємств визначається, насамперед, інноваційними продуктами, що пропонуються підприємством ринкові. Тільки інноваційна продукція має перспективи вивести підприємство на світові ринки. Це показала й фінансово-економічна криза останніх років. Лише ті підприємства нині показують певне пожвавлення у своїй виробничій діяльності, котрі мали заздалегідь підготовлені

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

конструктивно-технологічні новинки. Прикладом можуть служити так звані «гібриди» в автомобілебудуванні. *По-друге*, в умовах жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках не слід очікувати фінансової підтримки з боку конкурентів для вітчизняних товаровиробників. Конкуренти, і це відомо з багатьох вітчизняних прикладів, прагнуть поставити наші підприємства у підпорядкований стан, коли вони повністю контролюють і конструктивний ряд продукції, і застосовувані технології, і управління підприємством, визначаючи межі для обсягів виробництва, регіонів реалізації продукції, обсяги інвестицій. *По-третє*, без державної підтримки інноваційних програм і проєктів, формування інноваційної інфраструктури в Україні неможливо розраховувати на покращання конкурентного становища підприємств та економіки держави в цілому. *По-четверте*, вступ до Світової організації торгівлі суттєво обмежив права й можливості держави щодо підтримки українських підприємств. У той же час, на вимогу СОТ, економіка держави стала відкритою для іноземних підприємств, які мають суттєві переваги над нашими товаровиробниками через тривалий досвід ринкової конкуренції, через можливість впливу на міжнародні організації щодо встановлення стандартів на цілі групи товарів. Останнє безперечно є вагомим важелем конкурентної боротьби, коли наявність відповідних конструкторських напрацювань і перспективних технологій надають ініціаторам зміни стандартів переваги у часовому вимірі щодо виведення нових товарів, з повною відповідністю параметрів продукції показникам, встановлюваним стандартами. Отже, розв'язання проблеми фінансування і стимулювання інноваційного розвитку є неодмінною передумовою забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств та економіки держави в цілому.

Література

1. Регулятивний потенціал податкової системи України: монографія / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискиба та ін. за загальною редакцією д. е. н., професора Ю. Б. Іванова. – Харків: Вид. КНЕУ 2009 – 336 с.

2. Алексеев И. В., Паранчук С. В. Проблемы налогового стимулирования и регулирования инновационной деятельности. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика: монография / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К.: Кондор, 2011. – С. 261 – 272.

1. ІННОВАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

3. Кузьмін О. Є., Шотік Т. М. Фінансова складова в розвитку і фінансуванні національної інноваційної системи // Фінанси України. – №5. – 2009. – С. 21 – 30.

4. Федулова Л. І. Інституційно-фінансові можливості забезпечення інноваційної діяльності // Фінанси України. – 12. 2007. – С. 3–16.

5. Никифоров А. Є., Діба В. М., Парнюк В. О. Податкове стимулювання інноваційної діяльності // Фінанси України. – №5. – 2009. – С. 78 – 86.

6. Поддєрьогін А. М., Корнилюк А. В. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України // Фінанси України. – №11. – 2009. – С. 94 – 100.

2. Міжнародна конкуренція і конкурентоспроможності

2.1. ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Пономаренко В. С., доктор екон. наук, професор, ректор

Піддубна Л. І., доктор екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет

Факт трансформації сучасної системи світогосподарських відносин сьогодні майже не заперечується. Але, водночас, в суспільних науках, і передусім, в теорії міжнародної конкуренції, все більш відчувається концептуальний вакуум, пов'язаний із дефіцитом теоретико-методологічних орієнтирів в оцінці сутності, глибини та кінцевих результатів процесів трансформації.

Аналіз існуючих наукових праць із цієї проблематики підтверджує радикальність і системний характер змін, що охоплюють практично усі сторони світогосподарського життя, включаючи сфери міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності. Усвідомлення глибини і радикальності цих змін у вітчизняних наукових виданнях явно запізнювалося, а оцінка їх результатів не виходила за певні інтелектуальні або «політкоректні» рамки. Як наслідок, низка серйозних прорахунків у зовнішньоекономічній стратегії України була пов'язана саме з поверхневим уявленням стратегічного контексту змін сучасної міжнародної конкуренції та неадекватністю інтелектуального інструментарію їх осмислення. Теоретичний аналіз та реалістичний опис змін, яких зазнають сучасний механізм міжнародної конкуренції та управлінські моделі конкурентоспроможності, вимагають

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

нового понятійно-категоріального апарату їх осмислення та методології синтезу систем управління, адаптованих до геоекономічної парадигми конкурентного успіху.

Метою цієї роботи є теоретичний аналіз змісту і вектору змін світогосподарських процесів в умовах глобалізації, що обумовлюють новий тип стратегічних викликів і загроз для української економіки та вітчизняних підприємств і вимагають формування нової концептуально-методологічної бази управління міжнародною конкурентоспроможністю.

1. Сутність і вектор трансформації механізмів сучасної міжнародної конкуренції: проблеми ідентифікації

Чітке уявлення змісту і вектору трансформації міжнародних конкурентних процесів має велике наукове і практичне значення, і насамперед, для визначення майбутньої конструкції світогосподарських зв'язків, механізмів управління міжнародною конкурентоспроможністю та проблем національної безпеки країн. Проте в дискусіях навколо цих ключових питань існує множина концепцій, теоретичних схем і оцінок, що відображає зростаючий плюралізм думок і поглядів. Їх узагальнення дозволяє виділити три основні концептуальні позиції. Автори першої концепції стверджують, що турбулентний стан сучасних світогосподарських процесів і конкурентної динаміки пов'язаний із формуванням гомогенного міжнародного економічного простору, а негативні явища, що супроводжують ці процеси, – це «вихід на поверхню недосконалих правил гри на світових ринках» [1, с. 14].

У других теоретичних концепціях і схемах зміни у механізмах міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності визначаються кризь призму диференціації, розшарування та фрагментації світового господарства. Наслідки цих змін дослідниками визначаються по-різному – «технологічний розкол світу» [2, с. 16], «цивілізаційний розкол» [3, с. 48], соціально-економічне розшарування світу за рівнем домінуючого укладу – аграрного, індустріального та постіндустріального [4, с. 23], просторове розшарування, за яким виділяється центр, напівпериферія і периферія [5, с. 17]. В цих концепціях увага фокусується на реальні та потенційні конфлікти трансформації світогосподарських зв'язків і механізмів міжнародної конкуренції.

У третіх концепціях [6] зміст і характер трансформаційних процесів у міжнародній конкуренції визначається з позицій фрагментарності

(«fragnegative»), тобто поєднання тенденцій (сил і векторів) глобалізації (інтеграції) та фрагментації (розшарування, розколу).

Слід зазначити, що більшість дослідників одностайні в тому, що на початку ХХІ століття світогосподарські відносини, і насамперед, у сфері міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності, зазнають істотних змін, які визначаються як «точка біфуркації» [7, с. 60], «перехідний стан» [6, с. 34], «геоекономічний зсув» [8, с. 12], і навіть, як рух до формування конструкції, характерної для кастового, феодалного світу [9, с. 14]. Це ті якісні нові зміни, що суттєво модифікують традиційну парадигму міжнародної конкуренції та управлінський інструментарій міжнародної конкурентоспроможності.

Наскільки одностайним є визнання самого процесу «біфуркації» механізмів сучасної міжнародної конкуренції, настільки ж концептуально невизначеними залишаються питання його причин, параметрів і наслідків. Дискусії із цих питань концентруються, як правило, навколо зростаючої ролі інтелектуальної компоненти конкурентоспроможності як монопольного ресурсу, що характеризується абсолютно новими якостями, і здатного забезпечувати кумулятивне нарощування конкурентних переваг, а отже – формування моделі розвитку інноваційних лідерів, що базується на технологічній сингулярності [10, с. 21]. На основі такого структурного контексту змін робляться висновки щодо новітніх проявів конкуренції та потреби формування концепції управління конкурентоспроможністю, здатної працювати в реєстрі нової інноваційно-технологічної парадигми розвитку [11, с. 8].

Проблема ідентифікації змісту, сутності й наслідків трансформації механізмів сучасної міжнародної конкуренції полягає в тому, що ключове поняття «держава» принципово виключається із контексту цих змін, а вектор трансформації визначається в культурній, інформаційно-комунікативній, просторово-часовій або креативно-бізнесовій площині, а в цілому – як формування нових бізнес-моделей конкуренції. Проте виключення державного фактору із дослідницького поля трансформаційних процесів в міжнародній конкуренції, на нашу думку, є теоретично хибним. У проблемному полі цих процесів суб'єктний параметр є основною одиницею аналізу, а його ігнорування в наукових дискурсах породжує «діалог глухих», коли проблема-

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

тика міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності визначається в політико-географічній площині – або із «центру», або із «периферії».

2. Держава як суб'єкт міжнародної конкуренції

У сучасному світовому економічному просторі відбуваються якісні зміни, які дають підстави стверджувати про формування принципово нового механізму конкурентної боротьби за світогосподарські позиції й розподіл світового доходу. Можна виділити три найголовніші вектори цих змін:

- трансформація суб'єктного складу міжнародної конкуренції та формування принципово нового учасника міжнародних конкурентних перегонів із геоекономічним потенціалом дії й державно-корпоративним механізмом забезпечення міжнародної конкурентоспроможності;
- прогресуюча інституціоналізація моделей управління міжнародною конкурентоспроможністю, що формується у руслі доктрини багатовимірного підходу до управління світогосподарськими процесами та посиленні державно-регуляторного впливу на розподіл витрат і доходів на світових ринках;
- формування нових міжнародно-правових засад конкурентної поведінки із перенесенням повноважень з національно-державного рівня на глобальний.

Кожен із зазначених векторів змін має свої особливості, але кожен із них пов'язаний із інститутом держави. У сукупності вони формують ознаки того, що може бути визначено як реінституціоналізація сучасної системи міжнародних економічних відносин із правилами гри на світових ринках, які істотно відрізняються від тих, що були закладені Бреттон-Вудськими угодами в кінці Другої світової війни.

Проблема держави як суб'єкта міжнародної конкуренції та світогосподарських зв'язків дотепер залишається гостро дискусійною. Розширення сфери учасників світогосподарських процесів у другій половині ХХ ст. (транснаціональних корпорацій, міжнародних регулятивних органів і організацій, зовнішньоторговельних об'єднань і підприємств) спонукало багатьох дослідників стверджувати про «кінець епохи держав». Подібне тлумачення є стрижнем багатьох концепцій глобалізації, але аналіз реального

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

міжнародного економічного життя ставить багато питань, які не потребують великих теоретичних зусиль, щоб не тільки спростувати ілюзорність подібних стверджень, а навпаки, робити висновки щодо активізації ролі держави і міждержавних акторів у світогосподарських процесах.

В аналітичному та онтологічному аспектах поняття «міжнародні економічні відносини» та «міжнародна конкуренція» прямо і безпосередньо пов'язані з інститутом держави. Усі зміни в міжнародних регулятивних механізмах оцінюються саме з точки зору взаємодії національних інтересів держав, які виступають як головні «архітектори» і «дизайнери» цих змін і зберігають за собою ключову роль у визначенні правил і норм конкурентної взаємодії усіх учасників світогосподарських процесів. Звідси – штучне виключення держави із об'єкту аналізу сучасних міжнародних конкурентних процесів в теоретичному плані серйозно викривляє зміст цих процесів, а в практичному – гальмує розробку та застосування механізмів управління конкурентоспроможністю, адаптованих до нового реєстру реально діючих суб'єктів міжнародного бізнесу.

На жаль, сьогодні як зарубіжна, так і вітчизняна література з міжнародної конкуренції характеризується домінуванням «антидержавної» суспільної думки в теоретичному обґрунтуванні трансформаційних процесів у цій сфері. Відсутність консенсусу серед дослідників-міжнародників робить привабливою не тільки ідею переосмислення сутності й вектору розвитку цих процесів, а й розширення інструментарію аналізу на основі методології інституційного підходу. Такий підхід дозволяє не тільки запропонувати нове контекстуальне бачення змін у механізмах сучасної міжнародної конкуренції, а й розкрити їх підґрунтя та обґрунтувати їх наслідки й проблеми та виклики для української економіки та вітчизняних підприємств.

3. Інституціоналізація механізмів міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності

Аналіз щорічних Звітів Всесвітнього економічного форуму у Давосі виявляє критичну залежність міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів світової економіки від якості інституційного чиннику. Згідно з методологією розрахунку глобального індексу конкурентоспроможності країн (GCI) на базі понад 350 показників, об'єднаних у 9 груп, приблизно 240 (майже 70%) з них прямо пов'язані із інституційною активністю дер-

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

жави [12, с. XV–XVI]. Це свідчить, що всупереч уявленням, на зразок «роль держави є важливою, але джерелом економічного зростання залишається ринок» [13, с. 86], у факторних моделях конкурентоспроможності провідних країн світу відбуваються істотні зміни, що потребують теоретичного осмислення.

Актуальний аспект змін, яких зазнає сучасне «факторне поле» міжнародної конкурентоспроможності підприємства, полягає в тому, що у ньому поруч із традиційними факторами і виробничими технологіями, особливу значущість набувають фактори інституційного походження. Дія цих факторів призводить до зниження (підвищення) транзакційних витрат, а отже – до зниження (підвищення) міжнародної конкурентоспроможності підприємств. В сучасній економічній літературі ця група факторів впливу на конкурентоспроможність визначається як інституційні технології бізнесу.

Проблема інституційного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності дотепер залишається слабо поставленою і розробленою у вітчизняних наукових виданнях, хоча вперше була сформульована у 60 – 70 рр. ХХ ст. в Японії, а потім знайшла активне відображення у створенні державно-регулятивних інституцій із конкурентоспроможності у США, Німеччині, Франції, Італії, Австрії та ін. Сьогодні вона перетворилася на одну з найважливіших у внутрішній і зовнішній політиці розвинених країн.

У розробці інституційної проблематики конкурентоспроможності західні вчені активно використовують понятійний апарат і методи таких наук як системологія, глобалістика, політологія, інформаціологія, наголошуючи, що «в умовах сучасного панбіфуркаційного міжнародного простору вилучення інституційного чинника суттєво збіднює факторну модель міжнародної конкурентоспроможності» [14, с. 82]. З'явилися праці [15], в яких взагалі стверджується про кінець «виробничо-орієнтованої» концепції конкурентоспроможності, а відповіді на «нову конкуренцію» можуть бути отримані лише за допомогою «інституційної парадигми» конкурентоспроможності. Така інтерпретація ролі інституційного фактору, який в класичних теоріях конкуренції взагалі не береться до уваги, підіймає низку питань, пов'язаних із теоретичним обґрунтуванням змін, що спричиняють посилення державно-регулятивного впливу на міжнародну конкурентоспроможність мікроекономічних суб'єктів.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

З точки зору економічної теорії, суб'єктом інституційних технологій конкурентоспроможності може бути лише держава, яка їх «виробляє» і в межах національної економіки є монополістом цих технологій. Це означає, що інституційні технології (антимонопольне законодавство, податкова система, стандарти якості товарів, захист прав споживачів тощо) виступають екзогенними факторами конкурентоспроможності, на які підприємства впливати не в змозі, а екстерналізація витрат, пов'язаних із їх перекладанням на конкурентів, на природне середовище або на державу – є неможливою. Однак ситуація радикально змінюється в умовах зовнішньої екстерналізації, що виникає на ґрунті розширення поля дії внутрішніх інститутів за межі національного простору та їх «легалізації» як міжнародно-правові норми регулювання світогосподарських зв'язків.

Згідно з [16, с. 657], інститути – це діючі у суспільстві правила, прийоми та стандартизовані способи суспільної поведінки, а сукупність інститутів, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність країни, економічна наука визначає як зовнішньоторговельний режим. На основі узгодження зовнішньоторговельних режимів країн формується система регулятивно-правових засад світогосподарської взаємодії. Маючи апріорі міждержавні витоки і віддзеркалюючи національно-державні інтереси країн з їх протиріччями і асиметріями у потенціалах впливу, міжнародні правила і норми конкурентної взаємодії розширюють діапазон інституційних можливостей держав. Проте, у розробці та узгодженні цих правил, національні уряди і виконавча влада не мають права ігнорувати питання національної безпеки, внутрішньополітичної ситуації та власного електорату. Звідси, із національного інституційного простору в міжнародну економічну сферу проникають правила і норми поведінки із поєднанням у них економічних і політичних задач у боротьбі за світогосподарські позиції. Віддзеркалюючи ці правила і норми, механізм міжнародної конкурентоспроможності підприємства набуває ознак етатизації, тобто явища, що виникає на ґрунті поєднання та реалізації цілей підприємства і держави в умовах глобальної конкуренції.

Актуальний аспект змін, пов'язаних із етатизацією механізмів міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності, стосується, насамперед, їх ресурсної бази та потенціалу дії. Синтезування потенціалів держави і мікроекономічних суб'єктів у цих механізмах зумовлює синергетичний

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

ефект зовнішньоекономічної експансії та можливість вилучення глобальної ренти «астероїдними утвореннями», в яких саме поняття «підприємство» втрачає свій традиційний зміст. По суті мова йде вже не про зовнішньоекономічну діяльність останнього, а про геостратегічну модель боротьби за світогосподарські позиції. За цією моделлю в міжнародному економічному просторі зіштовхуються не тільки інтелектуальні, фінансові, організаційно-управлінські та технологічні ресурси і можливості, а й світогляди, кодекси поведінки та культури цивілізації. В оновленому арсеналі конкурентної боротьби все більш тісним і масштабним виявляється зв'язок зовнішньої політики зі стратегічними природними ресурсами, і передусім, з нафтою. Велика гра навколо цього доленосного ресурсу розвитку, враховуючи події в Перській затоці, на Близькому Сході та в Північній Африці, вже почалася.

4. Геоекономічний контекст трансформації механізмів міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності

Перетворення держави на активного учасника міжнародних конкурентних перегонів зумовлює новий тип викликів і загроз як для національних економічних систем, так і світового розвитку у цілому. На початку 90-х років XX ст. із розпадом СРСР багато дослідників прогнозувало зміщення протистояння із військово-політичної сфери в економічну та ескалацію нового типу міжнародного конфлікту – геоекономічних колізій. Як зазначав один із авторів цього прогнозу, «геоекономіка базується не лише на логіці, а й на синтаксисі геополітики та геостратегії, а у більш широкому сенсі – на усьому існуючому досвіді конфліктних ситуацій» [17]. Геоекономічний сценарій розвитку світогосподарських відносин підкріплювався і висновками зарубіжних аналітиків, за якими темпи економічного зростання країн, що перевищували 5%, досягалися, переважено, за рахунок зовнішніх факторів, і передусім – на основі активного засвоєння міжнародного економічного простору та зовнішніх екстерналій [18]. Ці теоретичні положення і висновки стали підґрунтям формування глобальної стратегії управління конкурентоспроможністю, в якій концепцію формально рівних мікроекономічних суб'єктів конкурентного процесу замінює доктрина глобального оперування та стратегічної взаємодії в межах трикутника «держави – підприємство – зовнішній ринок».

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

При усіх розмовах про скорочення економічної ролі держави реально у розвинених країнах відбуваються зовсім інші процеси, що ґрунтуються на інтегруванні політики та економіки і пов'язані з такими поняттями як національні інтереси, безпека, влада та зовнішньоторговельна політика. Поєднання у єдиний ланцюг цих понять концептуально змінює модель взаємодії держави і бізнесу як у внутрішньому, так і зовнішньоекономічному аспектах. *По-перше*, різко зростає участь держави у формуванні відтворювальних основ конкурентоспроможності національних підприємств – у розвитку необхідної інфраструктури (науки, засобів зв'язку, збору інформації), впровадженні нових норм і стандартів якості та розробці різноманітних варіантів промислової і/чи структурної політики. *По-друге*, домінуючим стає наднаціональний контекст економічного розвитку та конкурентоспроможності. Головний акцент робиться на активізацію інституційної ролі держави в міжнародних конкурентних перегонах і комплексне застосування засобів і методів впливу на середовище міжнародного бізнесу.

Потребу синтезування економічних, політичних і соціально-культурних завдань у зовнішньоекономічній стратегії раніше за інших усвідомили у США, де за рекомендаціями вчених у 80-х роках ХХ ст. була розпочата масштабна перебудова усіх державних структур та інституційної бази, спрямована на підвищення міжнародної конкурентоспроможності американських фірм і корпорацій. Сьогодні США є єдиною країною в світі із екстериторіальним тлумаченням національного законодавства у сфері торговельної політики та конкуренції. Світова організація торгівлі (СОТ) значною мірою втілює саме американське тлумачення «правильної» торговельної та конкурентної практики та формує реєстр держав, які порушують міжнародні правила і угоди СОТ. Американськими судовими органами навіть робляться спроби прийняття рішень, обов'язкових для виконання зарубіжними організаціями. Прикладом цього є рішення суду штату Алабама, що забороняє країнам ОПЕК маніпулювати цінами на нафту [9, с. 12].

У боротьбі за світогосподарські позиції – свої закони і правила гри. І не можливо знайти серйозні аргументи проти міжнародно-правових норм і правил конкурентної поведінки як таких. Проте вряд чи знайдуться в серйозних наукових школах ті, хто стверджуватиме, що сучасні міжнародні правила і норми регулювання світогосподарських відносин – це інституції, які безконфліктно орієнтують усіх на економічне зростання та підвищен-

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

ня конкурентоспроможності. Якщо потреба у міжнародних регулятивних інституціях є загально визнаною, то погляди на роль, яку вони виконують в сучасній світовій економіці, істотно відрізняються.

Ключовим поняттям в оцінці будь-якого міжнародного інституту є, з *одного боку*, його ефективність як інструменту зниження трансакційних витрат у взаємодії учасників світогосподарських процесів, а з *іншого* – його «зовнішність» як суб'єкта відносно усіх учасників цих процесів. Питання ефективності міжнародних інститутів сьогодні значною мірою визначається з позицій інтересів домінуючих у світовій економіці суб'єктів, і більш конкретно – з позицій інституційного забезпечення процесу перерозподілу світового доходу на користь останніх. За цих обставин можна погодитися із тими вченими [15, с. 36], які вважають, що саме інституційний вектор змін визначатиме становлення нового механізму міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності, в якому «видима рука» держави явно переважає «невидиму руку» ринку.

5. Державно-корпоративна модель управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: методологія синтезу

Глобалізація світогосподарських процесів і міжнародної конкуренції ставить на порядок денний питання формування нової концептуально-методологічної бази управління міжнародною конкурентоспроможністю українських підприємств. Мова йде про методологію синтезу систем, що базується на інтегруванні державно-регулятивних і корпоративних засад розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств та підвищення рівня їх міжнародної конкурентоспроможності. Концепція синтезу цих систем має базуватися на таких теоретико-методологічних засадах:

- 1) системна сутність і зростаюча роль інституційної компоненти міжнародної конкурентоспроможності підприємства обумовлюють концептуальну важливість синтезу її управлінських моделей і систем із багаторівневим ієрархічним механізмом продукування рішень та адаптації підприємства до умов конкуренції на зовнішніх ринках;
- 2) в умовах глобальної конкуренції і транзитивного стану економіки об'єктивно необхідним є комплексне узгодження державних і корпоративних інтересів і цілей в управлінні міжнародною конкуренто-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

спроможністю підприємства на підставі інкорпорування у керуючу систему державно-регулятивного контуру та формування гнучкого механізму його взаємодії із корпоративним контуром управління;

- 3) керуюча система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства формується як єдиний розпізнавально-адаптивний комплекс із послідовним зниженням невизначеності у продукуванні рішень, зростанням інформаційної потужності та глибини адаптації;
- 4) гнучка взаємодія державно-регулятивного і корпоративного контурів системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства забезпечується достатньою різноманітністю координатора та формуванням модуля вибору (взаємодії) зі спеціалізованою базою даних (прецедентів);
- 5) оперативне корегування поведінки системи і процесу управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства забезпечується множиною зворотних зв'язків, що охоплюють усі контури управління.

Стрижень запропонованої концепції складає адаптаційний механізм системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, що включає три ієрархічні рівня адаптації – стратегічний, тактичний і оперативний. Стратегічні адаптаційні якості формуються на вищому ієрархічному рівні на основі моніторингу і визначення підприємства, із потенціалом досягнення світового рівня конкурентоспроможності, а державна підтримка забезпечується стимулюючою функцією координатора системи.

Адаптаційні якості системи управління підвищуються за схемою «зверху-вниз» на основі резервування та відбору із модуля взаємодії доцільних координаційних сигналів (методів і засобів вирішення проблеми) та їх конкретизації на оперативному рівні. Таким чином, алгоритм продукування управлінських рішень за постулатом суміщеності є віддзеркаленням глобальної мети, задач координації та управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Концептуальна модель синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства наведена на *рис. 1*.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

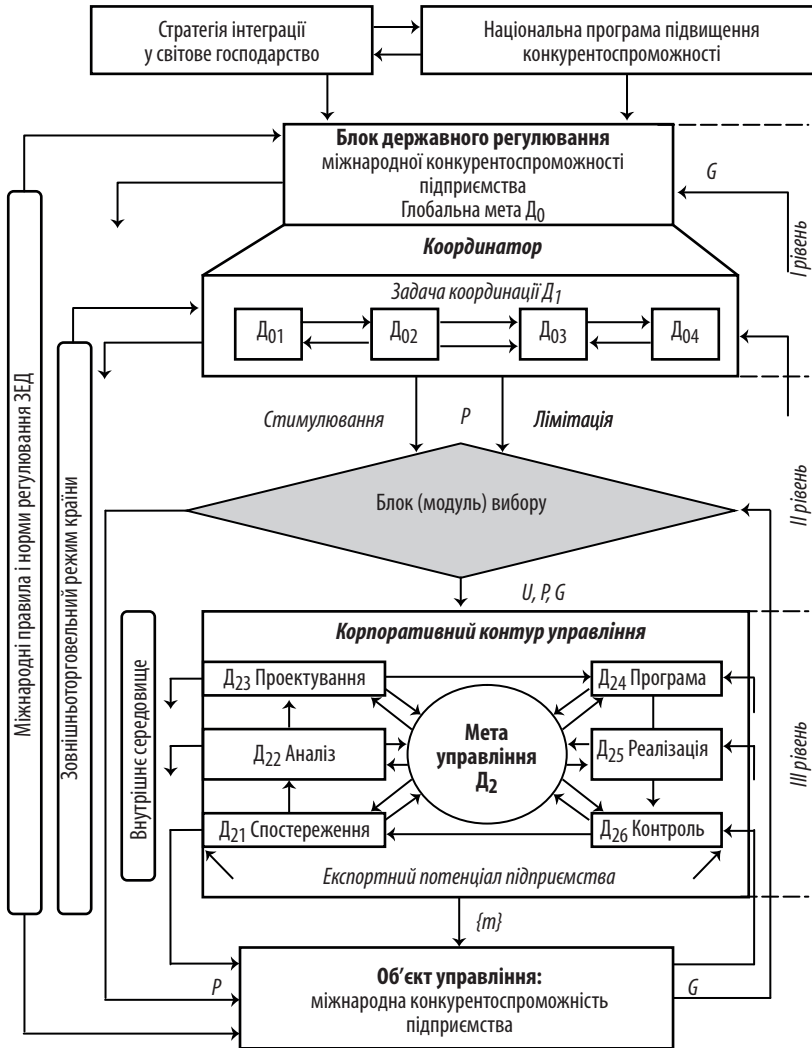


Рис. 1. Концептуальна модель синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (рис. 1), як і її адаптаційний механізм, має ієрархічну структуру із гнучким модулем взаємодії державно-регулятивного і корпоративного контурів (блоків), кожен з яких має власні принципи «горизонтальної» взаємодії елементів. Її характерними ознаками як ієрархічної системи є: вертикальна декомпозиція на підсистеми (рівні, контури); пріоритет підсистем вищого рівня по відношенню до нижчих; наявність декількох петель зворотних зв'язків.

Контур державного регулювання міжнародної конкурентоспроможності має програмно-цільову структуру, за якою підприємство із потенціалом досягнення світового рівня конкурентоспроможності потребує державного сприяння і підтримки. Реалізація мети (A_0) державного регулювання міжнародної конкурентоспроможності «перспективного» підприємства здійснюється через стимулюючу, а «неперспективного» – лімітуючу функції координатора системи управління (рис. 1).

Стимулююча функція реалізується за допомогою принципів координації, що звужують рівень невизначеності у продукуванні управлінських рішень на корпоративному рівні. Корпоративний контур системи управління міжнародною конкурентоспроможністю, отримуючи від державно-регулятивного можливі варіанти вирішення проблеми, формує власний алгоритм продукування управлінських рішень.

Якщо у формалізованому виді вихідний стан міжнародної конкурентоспроможності підприємства задається функцією P , а його реальний стан – функцією G (рис. 1), то вибір управлінських рішень $\{m\}$ обмежується оцінкою $G=P$, а вихідний стан об'єкта управління є відображенням:

$$P : M \times U \rightarrow Y, \quad (1)$$

де M – множина альтернативних управлінських рішень;

Y – множина можливих результатів управлінських рішень;

U – множина невизначеностей у продукуванні доцільного управлінського рішення.

Відповідно функція оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства є відображенням:

$$G : M \times Y \rightarrow V, \quad (2)$$

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

де V – множина параметрів, які пов'язані з якістю функціонування системи управління.

Якщо множина U (формула 1) дорівнює одиниці або є пустою, що свідчить про відсутність невизначеності для даного рішення, то задача зводиться до пошуку управлінського рішення m у множині M , при якому:

$$v' < V. \quad (3)$$

Тобто величина $v' = G(m', P(m'))$ має бути меншою, ніж $v = G(m, P(m))$. Для будь-якого іншого рішення $m \in M$.

Якщо множина U (формула 1) є більшою, ніж одиниця, слід використовувати інші підходи до вироблення управлінського рішення та структуризації корпоративного контуру системи управління (варіант структуризації за методом «цикл управління – об'єкт управління» наведено на рис. 1). Звуження множини невизначеностей U здійснюється і за допомогою модуля взаємодії, варіант побудови якого наведено на рис. 2.

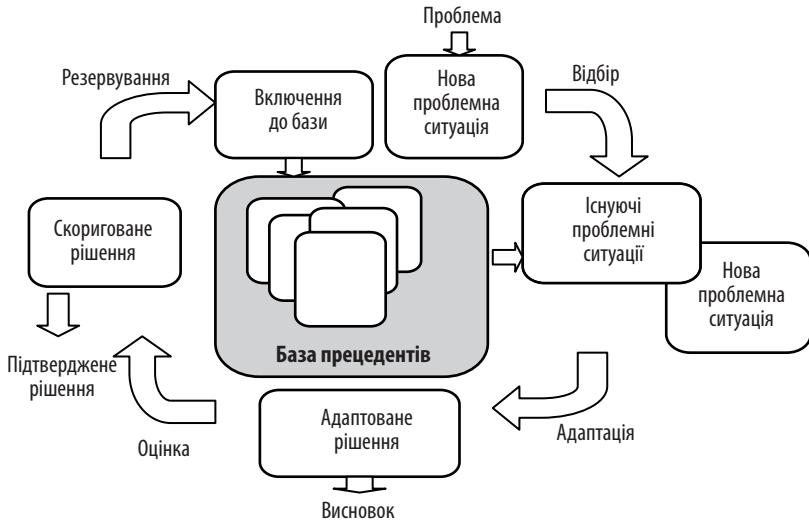


Рис. 2. Модель формування модуля взаємодії системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі прецедентів

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Модель формування модуля взаємодії системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (рис. 2) ґрунтується на формуванні та виборі й адаптації за ступенем наближення до поточної проблеми типового прецеденту для вироблення доцільного управлінського рішення.

У запропонованій моделі вибір принципу координації визначається рівнем агрегування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, але сучасною тенденцією є застосування принципів «розв'язування взаємодії» і «створення коаліції» [19, с. 176].

Використання запропонованої методології синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства забезпечує істотне зростання потенціалу його зовнішньоекономічної взаємодії та ефективно-го реагування на зміни умов сучасної міжнародної конкуренції.

Дослідження сучасних процесів трансформації механізмів міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності дозволяє сформулювати такі висновки.

1. Трансформація сучасних механізмів міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності відбувається за моделями, що передбачають зростання інституційної активності держав у міжнародних конкурентних перегонах. Теоретичним підґрунтям цих трансформаційних процесів є доктрина багатовимірного підходу до управління світогосподарським розвитком, що формується у руслі геоекономічних колізій і суперечливостей глобалізації.
2. Існує об'єктивна необхідність переходу до нової моделі світогосподарських відносин, що відповідають стратегічним національним інтересам, економічній безпеці та потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії країни. Розробка і реалізація цієї моделі потребують консолідації інтересів, цілей і потенціалів зовнішньоекономічної взаємодії держави і підприємства у рамках стратегічного трикутника «державна – підприємство – зовнішній ринок».
3. Розробка і впровадження державно-корпоративної моделі управління міжнародною конкурентоспроможністю українських підприємств потребує концептуально нового методологічного і методичного забезпечення, що передбачає використання методології синтезу

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

багаторівневих ієрархічних структур, гнучку взаємодію державно-регулятивного і корпоративного контурів управління та їх інтегрування в єдиний розпізнавально-адаптивний комплекс. Пропонована у статті концепція синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства відповідає контексту і логіці трансформаційних змін сучасної міжнародної конкуренції і містить адекватний сутності цих змін теоретичний і методологічний інструментарій реагування.

Література

1. Ferguson M. E. The Effect of Competition on Recovery Strategies / M. E. Ferguson, L. Toktay // *Journal of Industry, Competition and Trade*, Volume 6, Number 2, June 2006, – P.161–177.
2. Иноземцев В. Л. Пределы «догоняющего» развития / В. Л. Иноземцев. – М.: Экономика, 2000. – 295 с.
3. Мегатренды мирового развития: монография / Центр исследований постиндустриального общества. – М.: Экономика, 2001. – 295 с.
4. A new Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. – Paris: OECD, 2000. – 168 p.
5. Toffler A, Toffler H, *Creating a New Civilization: The Politics of the Third Wave*. Atlanta, 1995. – 308 p.
6. Sandholtz W. Cooperating to Compete: The European Experiment/ in D. P. Rapkin and W. P. Avery. Eds., – *National competitiveness in a Global Economy*, 1995. –p. 225–241.
7. Spence A., Heather A. (eds.) *International Competitiveness* / Spence A., Heather A. (eds.). – Cambridge: Ballinger Publishing Company, 1988.
8. Siggel E. *Development Economics: A Policy Analysis Approach* – Burlington, 2005.
9. Неклесса А. Внешняя политика нового мира: движение к нестационарной системе мировых связей /А. Неклесса// *Pro et Contra*. – 2002. – том 7, №4. – С. 7 – 25.
10. Технологическая сингулярность. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
11. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях /Н. Тарнавська // *Економіка України*. – 2008. – № 2. – С. 4 – 16.
12. *The global Competitiveness Report / – 2009–2010*. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2010.
13. Tyson L. *Competitiveness: An Analysis of the Problem and a Perspective on Future policy*. – New York: W. W. Norton, 1988.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

14. Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order/ S. Huntington. – N. Y., 1996.

15. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / М. Бест. – М.: ТЕИС, 2002. – 356 с.

16. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т.1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.

17. Wallerstein I. The Modern World-System / I. Wallerstein –Voll. I-III. – San-Diego: Academic Press, 1974-1989.

18. Basu K. Analytical Development Economics. The Less Developed Economy Revisited / K. Basu. – London, 2003/ – 324 p.

19. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення. Монографія / Л. І. Піддубна. – Харків, ВД «ІНЖЕК», 2011. – 400 с.

2.2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УНІВЕРСИТЕТІВ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Антонюк Л. Л., доктор екон. наук, професор, директор Інституту вищої освіти,

Сацик В. І., кандидат екон. наук, доцент кафедри політичної економії факультетів управління і управління персоналом та маркетингу

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Актуальність дослідження визначається, насамперед, потребою більш глибокого осмислення новітніх концепцій міжнародної конкурентоспроможності університетів та факторів їх формування і обумовлена принаймні двома обставинами. *По-перше*, сучасний етап еволюції світового господарства характеризується радикальними соціально-економічними трансформаціями та переходом до якісно нової стадії розвитку глобальної економічної системи – формування економіки знань, яка характеризується поглибленням двох діаметральних процесів: з *одного боку*, продукування фундаментальних знань концентрується в обмеженій кількості світових науково-дослідних центрів, з *іншого* – прикладні дослідження набувають всезагального поширення. Зосередження інноваційної діяльності в окремих університетах світового класу принципово змінює статус цих інституцій на глобальному ринку освітніх послуг та високотехнологічної продукції, перетворюючи їх на ключових суб'єктів глобальної інноваційної мережі.

По-друге, визначальною для активізації інноваційного розвитку країн стає розбудова висококонкурентних університетів, які здатні примножувати власний науково-освітній потенціал і формувати інтелектуальний капітал нації, а також сприяти системній інтеграції освіти і науки та трансферу технологій у виробництво і на цій основі забезпечувати міжнародні конкурентні переваги для країни в цілому.

Про значний внесок університетів світового класу у формування та відтворення людського капіталу, нарощення інноваційного і технологічного потенціалу країн свідчать багато історичних розвідок, пов'язаних із

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

дослідженням еволюції висококонкурентних університетських закладів у США, європейських державах, Японії, Китаї тощо. Найбільш повно ключові тенденції та закономірності становлення таких університетів проаналізовано у працях зарубіжних вчених: Ф. Альтбаха, Л. Армстронга, К. Вегес, Д. Гатер, Е. Капальді, Д. Крейг, Дж. Ломбарді, С. Маргінсона, С. Мендонци, Дж. Салмі, А. Страмбу-Діма, А. Тейка, Ф. Хірша, Х. Хорта та багатьох інших.

Існує широкий суспільний запит у сфері досліджень міжнародної конкурентоспроможності університетів та визначення їхньої диспозиції на глобальному ринку освітніх послуг. Про це свідчить зокрема активна діяльність цілої низки авторитетних дослідницьких організацій у цій сфері, таких як Центр досліджень вищої освіти при Університеті Берклі, Центр міжнародної вищої освіти (при Бостонському коледжі), Центр досліджень політики у сфері вищої освіти (при Школі менеджменту та управління в Університеті Твенте), Центр досліджень університетів світового класу Шанхайського університету Цзяо Тонг та багатьох інших. Важливу роль відіграють також міжнародні університетські рейтинг – QS (Лондон), Академічний рейтинг світових університетів (ARWU, Шанхай), Times Higher Education (Лондон), The Top American Research Universities (Центр вимірювання ефективності університетів, США) та ін. Активно ведеться розробка нових і перспективних рейтингових систем університетських закладів за різноманітними критеріями та функціональним призначенням (Європейська комісія – проект U-Multirank, Організація економічного співробітництва та розвитку – проект OECD-AHELO тощо).

Враховуючи ту обставину, що спеціальних публікацій з питань дослідження феномену міжнародної конкурентоспроможності університетів в умовах глобалізації недостатньо, нами поставлено завдання здійснити комплексний аналіз на базі новітніх економічних концепцій сутності міжнародної конкурентоспроможності університетів та факторів їх формування з метою розробки науково обґрунтованої концепції підвищення конкурентного статусу національної освітньої системи України.

Для досягнення мети і цілей дослідження передбачається використання наступних методів: історичний метод (для дослідження витоків

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

і генези концепцій міжнародної конкурентоспроможності університетів); методи абстрагування, індукції-дедукції (для дослідження методологічних засад міжнародної конкурентоспроможності університетів світового класу і перспектив їхнього становлення та розвитку в Україні); методи аналізу і синтезу (для ідентифікації системи детермінант, які зумовлюють високий конкурентний статус університетів світового класу).

На сучасному етапі розвитку світової цивілізації жодні наявні ресурси, у тому числі інформація, знання, не здатні забезпечити тривалі конкурентні переваги. Визначальна роль у створенні «трикутника знань» (освіта – наука – інновації) відводиться університетам – каталізаторам інноваційних процесів, які зумовлюють передусім підвищення життєвих стандартів. Університет як організація покликаний не лише передавати студентам знання, а й продукувати нові, і шляхом залучення студентів до перманентного наукового пошуку навчати їх критично аналізувати, самостійно, вільно, креативно мислити і діяти, самим формулювати та розв'язувати нові проблеми, розвиватись і навчатись протягом життя. Нині уряди багатьох країн приділяють посилену увагу саме науковій діяльності університетів і значно наощують інвестиції в цю сферу.

Високий потенціал генерування нових знань, можливості забезпечення ефективного трансферу технологій в економіку, здійснення широкого спектру фундаментальних і прикладних досліджень на новітній науковій і техніко-технологічній базі, наявність прогресивних систем підготовки і перепідготовки кадрів найвищої кваліфікації є запорукою неодмінного успіху сучасних першокласних університетських закладів на глобальному ринку освітніх послуг. Дослідницькі стратегії та їх успішна реалізація університетами світового класу (наприклад, Гарвардським, Оксфордським, Кембриджським та іншими) уже давно є фундаментом їхнього високого конкурентного статусу на міжнародній арені. За визначенням команди американських вчених на чолі з Дж. Ломбарді, ці університети забезпечують найвищий рівень своєї «внутрішньої академічної якості (*internal academic quality*)», зокрема через залучення найбільш продуктивних в дослідницькому плані професорів та викладачів, найталановитіших студентів, а також розбудовуючи якісне академічне й культурне університетське серед-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

овище, зумовляючи тим самим позитивні структурні соціально-економічні зміни в регіонах та країнах свого розташування^{1; 2}.

Згідно з цією оригінальною концепцією міжнародної конкурентоспроможності університетських інституцій, у центрі якої знаходиться ідея так званого «двигуна якості (*quality engine*)», сучасний конкурентний університет повинен постійно постачати себе високоякісним паливом, яке уособлюють люди (професорсько-викладацький, адміністративний, дослідницький персонал, студенти), ресурси (матеріальні, фінансові, інформаційні тощо), та примножувати і відтворювати свій університетський потенціал (спроможність залучати доходи у вигляді плати за навчання, ендаументу, грантів та комерціалізувати дослідницькі результати за посередництвом патентів, ліцензій, роялті чи у формі цільових державних асигнувань) (рис. 1). Із моделі випливає, що конкурентоспроможність університетів досягається шляхом забезпечення ними якомога вищого рівня «внутрішньої академічної якості», зокрема через залучення найбільш продуктивних в дослідницькому плані професорів та викладачів, найталановитіших студентів, а також розбудовуючи найякісніше академічне й культурне університетське середовище, що в цілому характеризує так зване «академічне ядро» дослідницького університетського закладу, оточене ефективною «адміністративною оболонкою».

Саме створення досконалої внутрішньої академічної якості, основою якої є унікальне і високопродуктивне академічне ядро (стосується як сфери викладання, так і досліджень і складається з окремих академічних спільнот вищого навчального закладу у тих чи інших сферах науки), дослідники вважають «двигуном якості» висококонкурентного університету. Важливі функції при цьому виконує також адміністративна університет-

¹ Lombardi John V., Diane D. Craig, Elizabeth D. Capaldi, Denise S. Gater, Sarah L. Mendonça. *Quality Engines: The Competitive Context for Research Universities / The Top American Research Universities. An Annual Report from The Lombardi Program on Measuring University Performance*, 2001. – Режим доступу: <http://mup.asu.edu/QualityEngines.pdf>.

² Lombardi John V., Diane D. Craig, Elizabeth D. Capaldi, Denise S. Gater. *University Organization, Governance, and Competitiveness / The Top American Research Universities. An Annual Report from The Lombardi Program on Measuring University Performance*, 2002. – Режим доступу: <http://mup.asu.edu/UniversityOrganization.pdf>.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

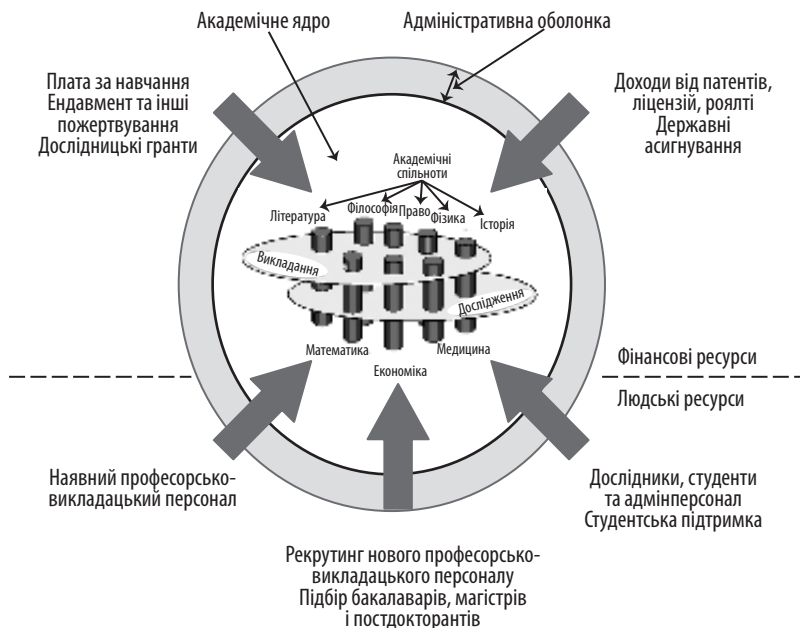


Рис. 1. Модель «двигуна якості» висококонкурентного університету

Складено авторами за даними: [2, с. 4-6].

ська оболонка, покликана всіляко підтримувати дослідницьку діяльність університету (залучення видатних професорів, спонсорів, соціальна, політична, інституціональна підтримка тощо) та забезпечувати його ефективні взаємозв'язки із зовнішнім соціально-економічним, культурним та політичним середовищем.

Визначальні чинники міжнародної конкурентоспроможності університетів світового класу досліджуються відомим американським вченим, директором Центру міжнародної вищої освіти при Бостонському коледжі Ф. Альтбахом, який стверджує, що «кожна країна бажає мати університет світового класу, але ніхто не знає, що означає такий університетський ста-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

тус і яким чином його можна отримати»³. Однак, дослідник вказує на певні ключові характеристики висококонкурентного закладу:

- здійснення проривних досліджень, які визнаються науковою спільнотою у світовому масштабі та можуть бути оцінені й поширені;
- наявність першокласних професорів, які вважаються головною ланкою в університетській системі досліджень;
- достатність ресурсів і сприятливі умови праці в університеті, які дозволяють залучати та утримувати найфаховіший професорсько-викладацький склад;
- академічна свобода та атмосфера інтелектуального азарту, які повинні панувати в університетському середовищі;
- прозора та ефективна система управління університетом, контроль науковою спільнотою вищого навчального закладу академічного життя (практики і процедур вступу студентів до університету, навчальних програм, критеріїв присвоєння кваліфікацій і наукових ступенів, прийняття на посади нових професорів, головних напрямів академічної роботи);
- адекватні умови для наукової роботи, наявність у розпорядженні університету найкращого за світовими стандартами обладнання, лабораторій, бібліотек, що в цілому дозволяє здійснювати креативні дослідження, налагоджувати інноваційний процес викладання дисциплін.

Досліджуючи динаміку національної та глобальної конкуренції у сфері вищої освіти, відомий австралійський дослідник С. Маргінсон наголошує, що дослідницькі університети, як продуценти і постачальники суспільства «позиційними товарами» (разом з іншими університетськими закладами), які забезпечують доступ до соціального престижу і отримання доходів, цілеспрямовано намагаються наростити свій статус як виробників таких благ^{4; 5}. За умов загострення конкурентної боротьби на глобальному рин-

³ Altbach P.G. The costs and benefits of world-class universities // International Higher Education. – 2003. – Режим доступу: <http://www.bc.edu/cihe>.

⁴ Hirsch F. Social Limits to Growth. Cambridge: Harvard University Press, 1976.

⁵ Marginson Simon. Dynamics of national and global competition in higher education // Higher Education. – 2006. – No. 52 (1). – Pp. 1-39.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

ку освітніх послуг визначальними детермінантами конкурентного статусу дослідницьких університетів стають їх високопродуктивна діяльність у сфері досліджень і можливості залучення навчальними закладами талановитих студентів. Вчений доводить, що елітними інституціями у загальносвітовому масштабі можуть стати лише ті університети, які виробляють високоцінні позиційні товари, попит на які завжди перевищує пропозицію. С. Маргінсоном була розроблена авторська модель сегментації глобального ринку освітніх послуг, в якій фактично відображена ієрархія окремих груп університетських закладів за рівнем їх міжнародної конкурентоспроможності (табл. 1).

Таблиця 1

Сегментація глобальної конкуренції у вищій освіті [5, с. 21]

Сегменти	Університети та їх характеристика
1	2
Сегмент 1 Світовий ринок елітних університетів	Американські докторські (які надають докторські ступені) і високопрестижні британські університети. Престиж університетів не зумовлений їхньою прибутковістю чи доходами, а спирається передусім на науково-дослідну репутацію і глобальний авторитет ступенів (дипломів), що надає дана інституція
Сегмент 2 Національні дослідницькі університети, які експортують освітні послуги	Британські, канадські, австралійські, європейські, японські дослідницькі університети, які характеризуються високим статусом і престижем на національному рівні, однак часто націлені на експорт своїх освітніх послуг (навчання іноземних студентів розглядається як високоприбутковий бізнес)
Сегмент 3 Інституції, сфокусовані (орієнтовані) на викладання, які експортують освітні послуги	Інституції з відносно меншим потенціалом експорту освітніх послуг, працюють на комерційних засадах в умовах глобального освітнього ринку, сфокусовані на викладанні; обслуговують більш дешевий / менш якісний клас закордонної освіти
Сегмент 4 Дослідницькі університети національного масштабу	Є престижними університетськими закладами в межах країни свого перебування (конкурентні на національному рівні); як правило, це наукомісткі університети. Конкурентоспроможні на національному рівні, порівняно з університетами 2-го сегменту (але не першого), відіграють незначну міжнародну роль

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 1

1	2
Сегмент 5 Інституції з меншим статусом національного / локального масштабу	Діяльність університетів обмежуються національною конкуренцією і локальним попитом. Не відіграють будь-якої міжнародної ролі. Найбільше представлені в країнах, які імпортують освітні послуги (студенти відіздять здобувати освіту за кордон)

Таким чином, дослідницький потенціал університету є визначальним для нарощення і утримання його конкурентного статусу на глобальному ринку освітніх послуг та запорукою нарощення інноваційної конкурентоспроможності країн загалом. З цього приводу С. Маргінсон також справедливо зазначає, що «нації зі значним дослідницьким (науково-технічним) потенціалом спроможні краще керувати власною долею в глобальній економіці знань»⁶. Вони знаходяться в кращому становищі аби брати на себе глобальні ініціативи, співпрацювати і конкурувати, використовувати найкращі ідеї зі всього звіту та приваблювати людей і капітал. Наявність в країні висококонкурентних університетських закладів апріорі є основою високого науково-технічного потенціалу держави загалом, так само як і передумовою його стійкого нарощення у перспективі. У свою чергу, «нації без достатньо потужного дослідницького потенціалу», доводить вчений, значно програють іншим країнам за рівнем розвитку системи підготовки висококваліфікованих фахівців, наукової бази промисловості, ефективністю соціальної політики тощо.

Аналізу критеріїв та визначальних чинників дослідницької конкурентоспроможності (*research competitiveness*) університетів присвячена робота американського вченого А. Тейка «Дослідницька конкурентоспроможність і національна політика у сфері науки» (2001 р.). Дослідник, формулюючи питання, «що означає для університету і держави нарощувати свою дослідницьку конкурентоспроможність», відповідає на нього таким чином. «З одного боку, відповідь проста: більше грантів, крупніші гранти і більше грошей на дослідження. Але в той час, як для університетських адміністра-

⁶ Marginson Simon. Global educational markets and global public goods / ANZCIES conference, Australian Catholic University, Melbourne, 2004. – Режим доступу: <http://www.education.monash.edu.au/centres/mcrie>.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

торів і політичних діячів зазначені категорії є цілями, яких необхідно досягати, то для професорсько-викладацького персоналу і дослідників – це, радше, способи, за допомогою яких забезпечується більше дослідницьких результатів, публікацій, у тому числі високоцитованих, а також досягається вищий ступінь визнання науковців та інституцій, які вони представляють»⁷. На регіональному рівні дослідницька конкурентоспроможність університетів покликана сприяти економічному розвитку територій і локалітетів за посередництвом технологічного трансферу, ліцензійних угод, через заснування нових успішних компаній і створення нових робочих місць.

Разом з тим, А. Тейк також наголошує, що дослідження не є єдиною та виключною місією університету. Відповідно, дослідницьку конкурентоспроможність необхідно забезпечувати у спосіб, який підтримує і сприяє реалізації (а не підриває) інших місій університетського закладу, особливо у сфері навчання бакалаврського рівня. Із цього слідує, що дослідницька конкурентоспроможність не лише означає здатність університету залучати державні фонди (гранти) на дослідження, а й передбачає інвестування фінансових коштів у розбудову університетської інфраструктури забезпечення якісного навчального процесу (бібліотеки та інформаційні системи, сучасні комп'ютерні мережі тощо).

Значна увага до конкурентних переваг університетських закладів в умовах нового глобального середовища приділялась іншим американським вченим Л. Армстронгом, який особливої уваги надавав розвитку таких напрямків, як: тісний зв'язок наукових досліджень та викладання; інституційна досконалість; організаційні зміни та дистанційне навчання⁸. Внутрішні ресурси університетів, як переконливо доводить дослідник, повинні бути спрямовані передусім у таке русло, аби стимулювати нові напрями досліджень і творчої діяльності викладачів.

⁷ Teich Albert H. Research Competitiveness and National Science Policy / Chapter one in "Strategies for Competitiveness in Academic Research", edited by J.Scott Hauger and Celia McEnaney: Washington, DC, 2001. – Режим доступу: <http://www.alteich.com/al/publins.htm>.

⁸ Armstrong Lloyd. A New Game in Town: Competitive Higher Education / in Digital Academe. In Dutton, William H. and Loader, Brian D. (Eds.), The new media and institutions of higher education and learning. Chapter 6. New York: Routledge, 2002.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Угорські дослідники А. Страмбу-Діма та К.Вегес вважали, що тільки підприємницькі університети у ХХІ ст. можуть утримати високий конкурентний статус через: посилення внутрішнього управління; розширення сфер діяльності; диверсифікацію своєї ресурсної бази; стимулювання наукових досліджень; створення підприємницької культури⁹. На наш погляд, така точка зору є цілком справедливою, адже стадія підприємницького розвитку університетів і є найвищим етапом створення їхніх динамічних та інноваційних конкурентних переваг.

Дослідженню висококонкурентних університетів глобального і національного рівня присвячена наукова праця португальського дослідника Х. Хорта («Глобальні і відомі національні університети: інтернаціоналізація, конкурентоспроможність та роль держави», 2009 р.). Вчений, порівнюючи університети світового класу із гравцями «Світової ліги чемпіонів у сфері вищої освіти», акцентує увагу на таких ключових характеристиках, які забезпечують високу міжнародну конкурентоспроможність університетських інституцій: *по-перше*, це їхня належність до групи країн із домінуючими в світі науковими системами; *по-друге*, володіння ними більшою кількістю необхідних ресурсів та кращою міжнародною репутацією, порівняно з іншими навчальними закладами; *по-третє*, попередньо набутий досвід успішної міжнародної діяльності в освітній та дослідницькій сфері¹⁰. Х. Хорта особливу увагу також звертає на підтримуючу роль держави для нарощення міжнародного конкурентного статусу університетських закладів та поглиблення їх рівня інтернаціоналізації (зокрема через залучення іноземних професорів і студентів), наголошуючи, що державне фінансування і підтримка є критично важливими, якщо країни хочуть аби їхні національно визнані університети конкурували на глобальному рівні.

Оригінальна концепція міжнародної конкурентоспроможності університетів була розроблена відомим марокканським економістом, координато-

⁹ Strambu-Dima Andreea & Calin Veghes. Entrepreneurial University. A New Vision On The Academic Competitiveness In A World In Motion / Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, Faculty of Sciences, "1 Decembrie 1918" University, Alba Iulia, vol. 2(10), 2008.

¹⁰ Horta Hugo. Global and national prominent universities: internationalization, competitiveness and the role of the State // Higher Education. – 2009. – No. 58. – Pp. 387–405.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

ром вищої освіти сектору людського розвитку Світового банку Дж. Салмі. В її основу дослідником було покладено ідею так званих «ключових факторів становлення університету світового класу», до яких відносяться: концентрація талантів; достатність ресурсів; ефективне управління (рис. 2).



Рис. 2. Концепція ключових факторів становлення університету світового класу (згідно із Дж. Салмі)¹¹

Під концентрацією талантів розуміється здатність університету залучати високоталановитих студентів, викладачів, дослідників, розбудовувати продуктивне міжнародне співробітництво. Достатність ресурсів передбачає наявність необхідної кількості ресурсів (державне фінансування, залучення приватного капіталу, плата за навчання, наукові гранти), за допомогою яких

¹¹ Салми, Джаміль. Создание университетов мирового класса / Джамиль Салми; пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2009 – 132 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

створюються сприятливі умови для забезпечення ефективного навчального процесу і здійснення проривних наукових досліджень у пріоритетних сферах науки і техніки / технологій. Важливе місце в концепції Дж. Салмі відводиться такому ключовому фактору, як розбудова ефективної системи управління вузом, яка покликана сприяти розвитку його стратегічного бачення, інновацій і гнучкості і дозволяла би приймати рішення та управляти ресурсами без бюрократичних процедур. При цьому вважається, що таку систему управління можливо розвинути лише за умови, коли національне законодавство сприятиме інституціональній самостійності дослідницького університету, його автономії та поширенню академічних свобод, а також за наявності у вузі потужної команди менеджерів, стратегічного мислення і шляхом культивування культури лідерства у вузі загалом.

Вчений доводить, що університети світового класу досягають лідерських позицій у тих чи інших сферах діяльності завдяки раціональному поєднанню таких «ключових факторів» міжнародної конкурентоспроможності, як підготовка висококонкурентних на ринку праці випускників (є продуктом поєднання значної концентрації талантів і достатності ресурсів); результативність наукових досліджень (забезпечується через поєднання значної концентрації талантів і ефективного університетського менеджменту); поширення нових ідей і технологій (отримується шляхом комбінування достатніх обсягів ресурсів і ефективного управління). За своєю природою наведені результати поєднання «ключових факторів» є своєрідними синергійними ефектами від взаємодії тих чи інших компонентів складної внутрішньої системи університету, спроможність максимізувати які і визначається як ключова передумова і запорука лідерства вузу на глобальному ринку освітніх послуг.

Отже, виходячи з проведених нами досліджень, можна стверджувати, що міжнародна конкурентоспроможність університетів пов'язана передусім із високопродуктивними факторами, що є в розпорядженні університетських закладів, їх конкурентними перевагами в наданні освітніх послуг та проведенні наукових досліджень, сильними позиціями національних університетів на світовому ринку. Для досягнення та утримання високого конкурентного статусу університету має значення характер конкурентних переваг, які він розвиває. Такими визначальними чинниками в економічному університетському змаганні за лідерство на світових ринках стають ін-

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

телектуальний капітал, інноваційні системи, міжнародне співробітництво та фінансові можливості. Найвищі стандарти якості освіти в умовах глобалізації можуть бути забезпечені лише шляхом збільшення і диверсифікації фінансових потоків, які надходять в розпорядження університетських інституцій.

Здатність університетських закладів адаптуватись до сучасних викликів та змін, що мають місце на глобалізованих ринках освітніх послуг та реагувати на зміну ринкової кон'юнктури значно залежать від ступеня наданої університету автономії. Не випадково найконкурентніші університети світу, згідно з рейтингами авторитетних міжнародних організацій, є автономними дослідницькими навчальними закладами, які можуть проявляти ініціативу і бути підприємлими¹². З іншого боку, автономія – це реальний виклик для сучасного університету, оскільки вимагає від нього вміння ефективно діяти в динамічному середовищі, враховуючи такі фактори, як загострення конкурентної боротьби на глобальному ринку освітніх послуг, посилення суспільних вимог до університетських закладів та перманентне зростання вартості досліджень при обмеженому фінансуванні їх державою¹³. Саме це й обумовлює, на нашу думку, ефективний підхід до пояснення механізму реалізації конкурентних переваг університетів у високорозвинених країнах світу, що полягає у поєднанні концепцій глобальної конкурентоспроможності університетів Х. Хорта через державне фінансування і урядову підтримку вищих навчальних закладів, А. Страмбу-Діма та К. Вегеса про глобальні конкурентні переваги підприємницьких університетів XXI ст. і внутрішньої академічної та адміністративної якості Дж. Ломбарді.

У результаті проведених досліджень сучасних підходів відомих вітчизняних та зарубіжних економістів до визначення міжнародної конкурентоспроможності університетів було виявлено різні точки зору щодо трактування цієї дефініції та її недостатню повноту й обґрунтованість. На цій

¹² Антонюк Л. А., Сацик В. І., Василькова Н. В. Світовий досвід становлення і розвитку дослідницьких університетів // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 58–66. – Режим доступу: http://ivo.kneu.edu.ua/ua/univ_osvita/.

¹³ Павлик А. Ф. Університетська автономія в системі конкурентоспроможного розвитку вищої освіти // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 6–13. – Режим доступу: http://ivo.kneu.edu.ua/ua/univ_osvita/.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

основі нами було запропоновано власне визначення даної категорії, яке відрізняється від існуючих системним характером і полягає у здатності університету займати й утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку освітніх послуг завдяки потужному науково-педагогічному потенціалу, розвиненій інноваційній системі вищого навчального закладу, яка інтегрована в глобальний науково-технологічний простір, володінню значним інтелектуальним капіталом та фінансовими ресурсами, що в цілому забезпечує високу якість освіти і наукових досліджень на основі генерування та комерціалізації нових наукових знань.

Проведені нами дослідження засвідчили, що на сьогодні сформувалися наступні загальні тенденції розвитку конкурентних університетів:

- глобальний масштаб діяльності і вагомий вплив на суспільний розвиток;
- системна інтеграція дослідницької та освітньої діяльності;
- поглиблення регіонального та міжнародного співробітництва;
- селективність у доборі студентів і професорсько-викладацького складу, високі рівні наукової продуктивності викладачів;
- виконання міждисциплінарних наукових досліджень та підготовка докторів наук;
- диверсифікація джерел фінансування;
- спільне координування дій з представниками бізнесу у підготовці фахівців;
- формування сучасної інфраструктури наукової та інноваційної діяльності;
- забезпечення найвищої якості науково-освітньої діяльності;
- зростання обсягів консалтингових послуг, які надаються викладачами ¹⁴.

Сучасні тенденції розвитку вищої освіти переконливо доводять, що відставання європейської вищої школи за рівнем своєї міжнародної кон-

¹⁴ Антонюк Л. Основні тенденції та стандарти діяльності дослідницьких університетів світового класу // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 14-19. – Режим доступу: http://ivo.kneu.edu.ua/ua/univ_osvita/.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

курентоспроможності від американської ще не подолано. Не випадково, у щорічній доповіді Організації економічного співробітництва та розвитку «Погляд на освіту 2011» доведено, що всі країни ЄС стикаються з тією ж проблемою необхідності підвищення якості освітніх результатів, у той час як державні видатки на фінансування університетів в багатьох випадках скорочуються¹⁵. Так, якщо середньорічні витрати на одного студента у вищій освіті ЄС становлять 13 000 дол. США, то в середньому для ОЕСР – 13 700 дол. США. Відповідні показники видатків по різних країнах становлять: Швейцарія – 22 000 дол. США, Канада – 21 000 дол. США, Швеція 20 000 дол. США, Данія – 18 000 дол. США, Нідерланди – 17 000 дол. США, Німеччина – 15 000 дол. США, Фінляндія – 15 000 дол. США, Франція – 4 000 дол. США. В той час як у США середньорічні витрати на одного студента складають близько 30 000 дол. Більше того, в цій країні, де проживає лише 5% населення планети та виробляється близько 20% глобального ВВП, знаходиться більше половини зі 100 висококонкурентних університетів світу. Дані дослідження також засвідчують, що приватні витрати на вищі навчальні заклади в середньому по країнах ОЕСР складають 0,5% від ВВП, у той час як в ЄС – 0,2% ВВП. Крім того, за усередненими показниками охоплення населення повною вищою освітою ЄС поступається країнам ОЕСР (у ЄС університетську освіту мають тільки 27% дорослих громадян у віці від 25 до 64 років, в країнах ОЕСР – 30%), хоча випереджає їх за питомою вагою осіб, які здобули середню освіту (85% у ЄС, 82% у країнах ОЕСР).

Крім того, університетська освіта в Європі зазнала значного негативного впливу від глобальної фінансово-економічної кризи, у результаті чого в більшості європейських держав спостерігається скорочення державних видатків на вищу освіту. Так, обмеження видатків на вищу освіту відбулося в Латвії, де їхній обсяг було різко зменшено на 48% на початку 2009 р. і на 18% починаючи з 2010 р. Подібні скорочення передбачається здійснити в Італії – на 20 % до 2013 р. Критична ситуація складається в Греції, де урядове фінансування університетських бюджетів незабаром планується скоротити на 30%. У Великобританії обсяги фінансування освіти державою в

¹⁵ Education at Glance 2011: OECD Indicators, OECD Publishing, 2011. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2011-en>.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

наступні роки буде зменшено на 40%, у тому числі за рахунок урізання бюджетів заробітної плати викладачів (до 80%)¹⁶. Зважаючи на такі об'єктивні тенденції розвитку сектору вищої освіти і необхідність нарощення її потенціалу та конкурентних позицій на глобальному ринку освітніх послуг, Європейська комісія в 2011 році представила нову стратегію реформ для модернізації освіти. Стратегія визначає пріоритетні сфери, де країни ЄС повинні зробити більше для досягнення загальних цілей освіти, до переліку яких включені наступні:

- збільшення кількості випускників вищих навчальних закладів;
- підвищення якості вищої освіти через збільшення фінансування та інвестування, щоб відповідати потребам ринку праці, а також стимулювання викладання та проведення наукових досліджень;
- надання більш широких можливостей для студентів, щоб отримати додаткові навички за допомогою навчання чи стажування за кордоном, а також сприяти транскордонному співробітництву з метою підвищення продуктивності вищої освіти;
- збільшення підготовки дослідників, для розвитку високотехнологічної промисловості;
- зміцнення зв'язків між освітою, дослідженнями і бізнесом, щоб сприяти розвитку інновацій;
- завершення розробки нового рейтингу конкурентних університетів (проект U-Multirank – багатовимірний глобальний університетський рейтинг)¹⁷.

Концепції конкурентоспроможності університетів мають велике практичне значення для розроблення програм і стратегічних напрямків підвищення конкурентних переваг освітньої системи країни на довгостроковий період. Адже місця, які займають українські університети в рейтингах авто-

¹⁶Сацик В. Вплив глобальної економічної кризи на європейську систему вищої освіти // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 2. – Режим доступу: http://ivo.kneu.edu.ua/ua/univ_osvita/.

¹⁷ European Commission. Modernisation and employability at heart of new higher education reform strategy, 2011. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/education/news/news3049_en.htm.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

ритетних міжнародних організацій, переконливо свідчать про низьку міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних закладів вищої освіти. Необхідною умовою виходу України із такого кризового стану та розв'язання на цій основі багатьох національних соціально-економічних негараздів є розробка й реалізація ефективної стратегічної архітектури нарощення міжнародної конкурентоспроможності українських університетів. Тільки висока конкурентоспроможність вітчизняної вищої школи як на внутрішньому, так і світових ринках здатна сформувати фундамент для інноваційного зростання економіки держави та забезпечення належного життєвого рівня громадян.

В нашій країні є істотні передумови для розвитку вищої освіти світового рівня, хоча існує низка чинників, які перешкоджають цьому процесу. З-поміж них слід насамперед відзначити відсутність в країні цілісної державної стратегії розвитку конкурентних університетів світового класу. І не дивлячись на те, що деякі українські університети отримали офіційний статус дослідницьких і було розроблено відповідне Положення про дослідницькі університети (згідно з яким підвищується статус таких вищих навчальних закладів як центрів освіти і науки), однак механізми фінансової автономії вищої школи та можливості диверсифікації джерел фінансування університетських закладів дослідницького типу не прописані. Адже саме для дослідницьких університетів світового класу характерна різноманітність джерел фінансування: федеральний та місцевий бюджети, гранти, благодійні фонди, бізнес, доходи від навчальної, дослідницької, виробничої і консультативної діяльності тощо. Так, наприклад, у США федеральна частка фінансування, отримувана від уряду, складає близько 15%, від уряду штату – 30%, місцевих органів влади – близько 3%, приватного сектору – 5%, студентів – 35%, а решта, близько 15%, складають власні кошти навчальних закладів. Безумовно, саме фінансова складова забезпечення ефективного навчального процесу і здійснення конкурентоспроможних досліджень для українських вищих навчальних закладів є однією з найактуальніших.

Положення про дослідницькі університети встановлює цілий ряд особливостей їхнього функціонування. Разом з тим, існує ціла низка чинних нормативно-правових актів, які визначають правове поле діяльності університету як вищого навчального закладу державної форми власності – це, зокрема, ЗУ «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

технічну діяльність», Постанова КМУ, якою затверджено «Положення про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти». Тому Положення, встановлюючи особливості правового статусу дослідницьких університетів, має бути узгоджено із чинними нормативно-правовими актами. Зокрема, у Положенні йде мова про «власні кошти» університету, однак, не визначено джерела формування цих коштів, їх правовий статус. Адаже загальновідомо, що на сьогоднішній день всі кошти, які надходять до університету, є бюджетними, а отже їхнє використання здійснюється відповідно до нормативно-правових актів, що встановлюють порядок розпорядження бюджетними коштами. Таким чином, закріплення за дослідницькими університетами «власних коштів» не відповідає чинному правовому регулюванню діяльності університетських закладів, що унеможливає реалізацію відповідних пунктів Положення та виконання функцій і завдань дослідницьких університетів.

В Україні розроблено Проект Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки, в якій визначено основні напрями, пріоритети, завдання і механізми реалізації державної політики в сфері освіти. Сама ідея розробки такого документу, як зазначається, «зумовлена необхідністю кардинальних змін, спрямованих на підвищення якості і конкурентоспроможності освіти, вирішення стратегічних завдань, що стоять перед національною системою освіти в нових економічних і соціокультурних умовах, інтеграцію її в європейський і світовий освітній простір», що заслуговує всебічної уваги з боку громадськості. На наш погляд, стратегія, як послідовна, погоджена та інтегрована структура управлінських рішень (М. Мінцберг), детальний всебічний комплексний план, призначений для забезпечення здійснення місії і досягнення її цілей (М. Мескон), має враховувати ці об'єктивні засади стратегічного управління, передбачати належне ресурсне забезпечення з врахування потенціалу і динамічних умов зовнішнього середовища.

Стратегія повинна визначати довгострокові цілі та завдання, формувати чіткі орієнтири та пріоритети розвитку освіти, підкріплені відповідними часовими рамками їх реалізації. Також мають бути передбачені чіткі механізми та інструменти її практичного втілення задля реалізації вагомого освітньо-наукового потенціалу України. На цій основі вважаємо за доцільне доповнити Проект Національної стратегії формулюванням кон-

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

кретної мети та місії, які неодмінно охоплювали б цілі нарощення конкурентного статусу вітчизняної системи вищої освіти на глобальному ринку освітніх послуг. Інтегральним критерієм оцінки досягнення стратегічних цілей розвитку має стати входження українських університетів, принаймні двох-трьох, до рейтингу ТОП-200 університетів світового класу і щонайменше десяти вітчизняних вузів – до шістсот найкращих університетських закладів світу. ВНЗ, які вже мають статус дослідницьких, можуть скласти гідну конкуренцію на глобальному ринку освітніх послуг за умови активної участі держави в цих процесах. В Проекті Національної стратегії відсутній аналіз зовнішнього середовища та його впливу на вітчизняну систему вищої освіти та її глобальну конкурентоспроможність. На наш погляд, загострення конкурентної боротьби на глобальному ринку освітніх послуг, поглиблення міжнародного співробітництва університетів, забезпечення найвищої якості їх науково-освітньої діяльності, диверсифікація джерел фінансування, посилення партнерства з бізнесом збільшує екзогенні ризики для українських закладів вищої освіти.

Світова практика діяльності дослідницьких університетів свідчить про надання останнім широких можливостей щодо комерціалізації результатів власних досліджень. Подібні університети можуть створювати юридичні особи підприємницького типу (виступаючи як єдиним засновником, так і півзасновником за участі інших суб'єктів, у тому числі викладачів, суб'єктів господарювання). Саме тому є важливим аби в Стратегії розвитку освіти 2012 – 2021 було визначено правовий статус дослідницьких університетів, їх можливості займатися підприємницькою діяльністю та визначено інструменти їх реалізації. Адже до цих пір не існує чітких правових механізмів, яким чином можна ефективно організувати наукові парки, спільні підприємства з бізнесом та малі венчурні фірми, а також отримувати належне фінансування, в тому числі шляхом залучення іноземних грантів, благодійних внесків тощо. І саме забезпечення фінансової автономії дослідницьких університетів, належне фінансування досліджень державою та створення відповідних стимулів для партнерства з бізнесом можуть стати ключовими екзогенними чинниками конкурентного лідерства національних вищих навчальних закладів на міжнародному рівні.

Література

1. European Commission. Modernisation and employability at heart of new higher education reform strategy, 2011. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/education/news/news3049_en.htm.
2. Education at Glance 2011: OECD Indicators, OECD Publishing, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2011-en>.
3. Антонюк Л. Основні тенденції та стандарти діяльності дослідницьких університетів світового класу // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 14 – 19.
4. Антонюк Л., Сацик В., Василькова Н. Світовий досвід становлення і розвитку дослідницьких університетів // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 58– 66.
5. Павленко А. Університетська автономія в системі конкурентоспроможного розвитку вищої освіти // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 6 – 13.
6. Салми, Джамиль. Создание университетов мирового класса / Джамиль Салми; пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2009. – 132 с.
7. Altbach P. G. The costs and benefits of world-class universities // International Higher Education. – 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bc.edu/cihe>.
8. Armstrong Lloyd. A New Game in Town: Competitive Higher Education / in Digital Academe. In Dutton, William H. and Loader, Brian D. (Eds.), The new media and institutions of higher education and learning. Chapter 6. New York: Routledge, 2002.
9. Hirsch F. Social Limits to Growth. Cambridge: Harvard University Press, 1976.
10. Horta Hugo. Global and national prominent universities: internationalization, competitiveness and the role of the State // Higher Education. – 2009. – No. 58. – Pp. 387–405.
11. Lombardi John V., Diane D. Craig, Elizabeth D. Capaldi, Denise S. Gater, Sarah L. Mendonça. Quality Engines: The Competitive Context for Research Universities / The Top American Research Universities. An Annual Report from The Lombardi Program on Measuring University Performance, 2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mup.asu.edu/QualityEngines.pdf>.
12. Lombardi John V., Diane D. Craig, Elizabeth D. Capaldi, Denise S. Gater. University Organization, Governance, and Competitiveness / The Top American Research Universities. An Annual Report from The Lombardi Program on Measuring University Performance, 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mup.asu.edu/UniversityOrganization.pdf>.
13. Marginson Simon. Global educational markets and global public goods / ANZCIES conference, Australian Catholic University, Melbourne, 2004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.education.monash.edu.au/centres/mcrie>.
14. Marginson Simon. Dynamics of national and global competition in higher education // Higher Education. – 2006. – No. 52 (1). – Pp. 1 – 39.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

15. Strambu-Dima Andreea & Calin Veghes. Entrepreneurial University. A New Vision On The Academic Competitiveness In A World In Motion / Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, Faculty of Sciences, «1 Decembrie 1918» University, Alba Iulia, vol. 2(10), 2008.

16. Teich Albert H. Research Competitiveness and National Science Policy / Chapter one in «Strategies for Competitiveness in Academic Research», edited by J.Scott Hauger and Celia McEnaney: Washington, DC, 2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alteich.com/al/publns.htm>.

2.3. ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЗАКОНОДАВЧО-ПРАВОВИХ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Малярець Л. М., доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри вищої математики
й економіко-математичних методів

Проскурніна Н. В., аспірантка кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківський національний економічний університет

Однією з передумов інтеграції економіки України в світове господарство є конкурентоспроможність підприємств, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність на міжнародних ринках. Тому управлінські рішення щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства (ЗЕДП) мають ґрунтуватись на об'єктивній науковій основі з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність цієї діяльності. Відомо, що ефективність ЗЕД підприємства визначається ступенем охоплення сфер регулювання і досконалості та ліберальності законодавства. Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи ЗЕД, а також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову та іншу політику. Це надає можливість підприємствам комплексно використовувати свої переваги та регіону, в якому вони знаходяться, а також зовнішні фактори у вигляді інвестицій, нових технологій тощо. Таким чином, початково ЗЕД організується на підприємстві згідно з чинними законами, але поправки до законів, що періодично вносяться, відчутно впливають на ефективність діяльності підприємства. Отже, для розроблення об'єктивних управлінських рішень необхідно знати зовнішні чинні фактори, що істотно вплинули на результати діяльності підприємства, але при цьому враховувати вплив і внутрішніх факторів функціонування зовнішньоекономічної діяльності.

Зазвичай на підприємстві визначаються внутрішні фактори, а вплив зовнішніх факторів оцінюється експертним шляхом. Такий аналіз є об-

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

меженим і надзвичайно наближеним. Слід використовувати математичні інструменти і відповідні моделі для точного вимірювання впливу факторів. Зупинимось спочатку на встановленні специфікації моделі сучасного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Нормативним документом, який істотно впливає на результати зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, є Митний кодекс України (МКУ), який був прийнятий Верховною Радою України 12 грудня 1991 року і введений в дію з 1 січня 1992 року. Інтеграція української економіки в європейську і світову, наміри України приєднатися до Угоди СОТ потребувала трансформації вітчизняного законодавства у напрямку імплементації окремих норм і положень до світових і з 1 січня 2004 року набув чинності оновлений Митний кодекс України у складі Податкового кодексу. Нова редакція Митного кодексу повністю узгоджується із нормами міжнародного права, закріплює в національному законодавстві основні положення низки міжнародних конвенцій та угод з питань митної справи, у тому числі й тих, до яких Україна на даний час лише має намір приєднатись [1].

Останнім часом в Митному Кодексі України були зроблені поправки, що впливають на діяльність підприємства, яке веде ЗЕД. Основними поправками, що впливають на ЗЕДП є: № 359-V (359-16) від 16.11.2006, ВВР, 2007, № 3, ст.28, № 548-V (548-16) від 09.01.2007, ВВР, 2007, № 12, ст.105} {Додатково див. Рішення Конституційного Суду № 6-рп/2007 (в0абр710-07) від 09.07.2007} (p_{12}), № 107-VI (107-17) від 28.12.2007, ВВР, 2008, (p_{13}) та № 1349-VI (1349-17) від 19.05.2009, ВВР, 2009, № 39, ст.551 (p_{14}). Перша поправка p_{11} є введенням статей 255-257, 257-1 та 345 в новій редакції, які уточнюють порядок оформлення митного контролю товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності. Другою поправкою p_{12} змінено термін тимчасового зберігання товарів і транспортних засобів на складі тимчасового зберігання. Третьою поправкою p_{13} було впроваджено зміни до цього законодавчого акту України у зв'язку з приєднанням України до Конвенції про тимчасове ввезення товарів, а саме митний режим, який дозволяє приймати на митну територію певні товари (у тому числі транспортні засоби), умовно звільнені від ввізного мита і податків, без застосування заборон чи обмежень економічного характеру на ввезення [2]. Четверта поправка p_{14} є внесенням змін до

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

статей 161 та 211, які були доповнені згідно з умовами провезення товарів відповідно до Конвенції про тимчасове ввезення 1990 р. в Стамбулі.

Наступний законодавчий акт, який регулює відносини в зовнішньоекономічній сфері, безперечно, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. Закон складається з 7 розділів і 39 статей. Структура закону є класичною. Він включає такі розділи: 1. Загальні положення; 2. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності; 3. Спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності; 4. Економічні відносини України з іншими державами та міжнародними міжурядовими організаціями; 5. Захист прав і законних інтересів держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної і господарської діяльності України; 6. Відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності; 7. Порядок розгляду спорів у зовнішньоекономічній діяльності.

Зміни, які були внесені до цього закону, істотно вплинули на ефективність ЗЕД підприємства. За період існування цього Закону зміни до нього вносилися більш як 20 законами України і торкнулися 15 із 39 його статей. Змінювалися не лише статті, а й їх частини. Загальна кількість таких змін становить понад 70. Теоретичний аналіз цих змін дозволив виділити чотири основних поправки, які істотно вплинули на ЗЕДП: № 139-V (139-16) від 14.09.2006, ВВР, 2006, № 43, ст. 419 (p_{21}), № 358-360-V (358-16) від 16.11.2006, ВВР, 2007, № 2, ст.15, ст.29 (p_{22}), №253-VI від 10.04.2008 (p_{23}) та від 09.02.2009 №923-VI (p_{24}). Поправками були скасовані частини 3–8 статті 5 і впроваджені нові правові режими для товарів, що імпортуються з держав – членів Світової організації торгівлі (СОТ) [3]. Поправками p_{23} та p_{24} було заборонено обмеження імпорту товарів, щодо яких установаються певні квоти, до повного використання цих квот, а також передбачено, що в митному оформленні товарів, що ліцензуються та навантажуються навалом, не може бути відмовлено за незначні відхилення вартості, кількості або ваги від тих значень, що містяться у ліцензії, та впроваджується зміна ввізного мита щодо певних товарів. Ця зміна була внесена у зв'язку із реалізацією програми приведення законодавства України у відповідність із зобов'язаннями, узятими при вступі до СОТ та істотно вплинула на діяльність підприємства, тому що зросли ціни на імпорт сировини й інших матеріалів.

Одним з основних документів, що регулює зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств, є Закон України «Про єдиний митний

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

тариф», який був прийнятий 5 лютого 1992 року. Сферою дії даного Закону є єдина митна територія України. Єдиний митний тариф – це систематизований перелік ставок мита, яким обкладаються товари і інші предмети, які ввозяться на митну територію.

Закон складається з 4 розділів і 26 статей. У 1 розділі обумовлені: сфера дії закону; його мета; органи, регулюючі митно-тарифну політику України. У 2 розділі розглядаються види мита; процедури використання спеціального антидемпінгового і компенсаційного мита; нарахування і оплата мита і визначення країни походження товару. У 3 розділі обумовлені випадки, коли вантажі або транспортні засоби звільняються від оплати мита; тарифні преференції; умовно-безмитне ввезення і вивіз, повернення мита. У 4 розділі мова йде про правила використання міжнародних договорів, укладених Україною [4].

Протягом часу, що аналізується, теоретично було встановлено, що в цьому законодавчому акті основними поправками, які вплинули на ЗЕДП, є такі: № 3333-IV (3333-15) від 12.01.2006, ВВР, 2006, № 22, ст.182 (p_{31}), № 962-V (962-16) від 19.04.2007 (p_{32}) та № 1342-VI (1342-17) від 19.05.2009, ВВР, 2009, № 694-VI (694-17) від 18.12.2008, ВВР, 2009, № 16, ст.219 (p_{33}), № 694-VI (694-17) від 18.12.2008, ВВР, 2009, № 16, ст.219 (p_{34}), № 1342-VI (1342-17) від 19.05.2009, ВВР, 2009, № 38, ст.537 (p_{35}), № 1563-VI (1563-17) від 25.06.2009, ВВР, 2009, № 51, ст.757 (p_{36}), № 2372-VI (2372-17) від 29.06.2010, ВВР, 2010, № 37, ст.492 (p_{37}), № 2372-VI (2372-17) від 29.06.2010, ВВР, 2010, № 37, ст.492 (p_{38}).

Поправками p_{31} , p_{34} та p_{36} були впроваджені зміни у проекти створення технологічних парків та порядок ввезення обладнання для спеціалізованих підприємств. Поправкою p_{33} були впроваджені зміни щодо мінімізації впливу світової фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості, а саме обмеження обсягів імпорту деяких видів продукції. Поправками p_{37} та p_{38} були внесені зміни щодо сплати мита за товари згідно з кодами Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД). Вплинули на діяльність підприємства поправки p_{32} , в якій викладено порядок пріоритетного кредитування заходів щодо забезпечення раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів, використання нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії, та p_{35} , яка регламентувала сприяння існуючого законодавства створенню наукових

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

парків та інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках [4].

І останнім серед нормативних актів, що впливають на зовнішньо-економічну діяльність вітчизняних підприємств є Закон України «Про податок на додану вартість», який є одним з основних податкових джерел формування дохідної частини бюджетів країн ЄС, в Україні, з моменту його введення у 1992 році, аналогічно з країнами Європейського Союзу, посів одне з найбільш значущих місць у національній економіці. З 01.01.2011 року Закон був включений до складу Податкового кодексу України та частина статей цього закону припинили дію, проте деякі діють і до цього часу [5].

Теоретичний аналіз цього закону дозволив відокремити п'ять основних поправок, що впливають на ЗЕДП. Це: № 273-V (273-16) від 19.10.2006, ВВР, 2006, № 50, ст.502 (p_{41}), № 760-V (760-16) від 16.03.2007, ВВР, 2007, № 23, ст.301 (p_{42}), № 760-V (760-16) від 16.03.2007, ВВР, 2007, № 23, ст. 301 (p_{43}), № 107-VI (107-17) від 28.12.2007, ВВР, 2008, № 5-6, № 7-8, ст. 78 - зміни діють по 31 грудня 2008 року } (p_{44}), № 2372-VI (2372-17) від 20.05.2010, ВВР, 2010, № 30, ст.39 (p_{45}). Поправками p_{41} та p_{42} були внесені зміни у зв'язку із введенням Податкового Кодексу та впроваджені нові поняття, а поправками, що обумовили зміни в діяльності підприємства є поправки p_{43} , p_{44} , p_{45} , якими було враховано вплив світової фінансової кризи, третя – зупинила дію підпункту «б» підпункту 7.7.2 пункту 7.7 статті 7 Закону України «Про податок на додану вартість» (168/97-ВР) (Відомості Верховної Ради України, 1997 р., № 21, ст. 156; 2008 р., №№ 5-8, ст. 78, № 27-28, ст. 253) [5]. З дня набрання чинності цим Законом до 1 січня 2011 року підпункт «б» підпункту 7.7.2 пункту 7.7 статті 7 Закону України «Про податок на додану вартість» (168/97-ВР) застосовується в іншій редакції [5].

Аналіз змістовної моделі впливу зовнішніх і внутрішніх факторів ефективності ЗЕДП встановив, що саме за допомогою побудови регресійних моделей з димту-змінними можна дослідити вплив зовнішніх законодавчо-правових факторів, які є якісними за своєю природою й не вимірюються за числовою шкалою.

Зазвичай в моделях вплив якісного фактору виражається фіктивною змінною, яка визначає два протилежні стани якісного фактора [6]. Напри-

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

клад, «фактор діє» і «фактор не діє». В цьому випадку фіктивна змінна може виражатись в двоїстій формі:

$$D = \begin{cases} 0, & \text{фактор не діє,} \\ 1, & \text{фактор діє.} \end{cases}$$

Тобто, $D = 0$, якщо поправка до закону не діє на підприємствах, якщо поправка до закону діє на підприємствах [7].

Для вирішення задачі визначення впливу законодавчо-правових факторів слід дослідити залежність кількісної ознаки, що є валютною ефективністю експорту продукції, від декількох якісних зовнішніх факторів та декількох внутрішніх кількісних факторів. Економетрична модель в такому разі представляється у вигляді:

$$y = \beta + \gamma_1 D_1 + \dots + \gamma_k D_k + \gamma_{k+1} x_1 + \dots + \gamma_{k+p} x_p,$$

де $\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_k$ – коефіцієнти регресії при *dummy*-змінних (якісних змінних) в моделі;

D_1, D_2, \dots, D_k – якісні змінні (*dummy*-змінні);

$\gamma_{k+1}, \gamma_{k+2}, \dots, \gamma_{k+p}$ – коефіцієнти регресії при кількісних змінних в моделі;

x_1, x_2, \dots, x_p – кількісні змінні.

Відомі спеціалісти з проблем аналізу ЗЕДП рекомендують аналізувати зазначений вид діяльності в трьох аспектах: ефективності зовнішньоекономічної діяльності [8; 9; 10]; динаміки змін основних показників [11]; показників структури зовнішньоекономічної діяльності [1; 12]. Тому для врахування внутрішніх факторів ЗЕДП слід взяти показники, що відображають ці три аспекти, а саме: показники ефективності: x_1 – валютна ефективність експорту, x_2 – економічна ефективність експорту, x_3 – ефективність реалізації продукції на внутрішньому ринку; інтенсивні показники динаміки змін: y_1 – індекс вартості експортованої продукції, y_2 – індекс ціни експортованої продукції, y_3 – індекс фізичного обсягу експортованої продукції, y_4 – індекс кількості експортованої продукції, y_5 – виконання плану за експортом, y_6 – виконання плану реалізації на внутрішньому ринку; показники структурних зрушень: z_1 – питома вага цього виду продукції в загальному обсязі експорту, z_2 – питома вага цього виду продукції в загальному

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

обсязі виробництва, z_3 – питома вага накладних витрат в собівартості експорту, z_4 – коефіцієнт віддачі коштів, вкладених в експортні операції. Як результативний показник ЗЕДП доцільно взяти валютну ефективність експорту продукції підприємства [13].

Наприклад, для управління ЗЕД Харківського машинобудівного підприємства ВАТ «АВТРАМАТ» було важливо встановити, як об'єктивні зовнішні та основні внутрішні фактори впливають на валютну ефективність експорту кожного з видів експортованої продукції, що виробляється на даному підприємстві: тракторних поршнів (x_{11}), автомобільних поршнів (x_{12}), поршнів ВАЗ (x_{13}), тепловозних поршнів (x_{14}). За специфікацією слід розробити моделі з *Dummy*-змінними, що є якісними змінними – поправками до основних законів, що регулюють ЗЕДП: Митного кодексу України, Закон «Про ЗЕД», Закон «Про Єдиний митний тариф», Закон «Про Податок на додану вартість».

Для обчислення економетричних моделей з *dummy*-змінними доцільно використати статистичний пакет Statgraphics Plus V5.1 International Professional. Обчислені економетричні моделі перевірялись на статистичну якість на основі таких критеріїв: значення коефіцієнта детермінації (R^2), статистики Фішера (F) та статистика Дарбіна-Уотсона (DW) [7]. Значимість коефіцієнтів регресії в моделі підтверджувала t -статистика Стьюдента.

Так, були обчислені моделі залежності валютної ефективності експорту кожного з видів експортованої продукції від зовнішніх законодавчих факторів, що є чотирма поправками до Митного кодексу України, що вносилися протягом періоду дослідження та від внутрішніх факторів динаміки змін та факторів структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Моделі залежності валютної ефективності тракторних поршнів має вигляд:

$$x_{11} = -0,13 - 0,0356 y_{31} - 0,3645 y_{51} + 0,378 y_{61} + 0,4096 z_{21} + \\ + 0,0329 z_{41} - 0,0309 p_{14};$$

$$F = 29,48, R^2 = 0,9315, DW = 2,0738.$$

Маємо, що з чотирьох поправок до Митного кодексу України на валютну ефективність експорту тракторних поршнів підприємства (x_{11}) вплинула тільки одна (p_{14}), причому негативно, що призвело до зниження даного

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

економічного показника на 0,0309. Рейтинг впливу внутрішніх факторів такий: питомої ваги тракторних поршнів в загальному обсязі виробництва, виконання плану реалізації на внутрішньому ринку, виконання плану за експортом, індексу фізичного обсягу експортованої продукції, коефіцієнт віддачі коштів, вкладених в експортні операції.

Моделі залежності валютної ефективності експорту автомобільних поршнів (x_{12}), поршнів ВАЗ (x_{13}), тепловозних поршнів (x_{14}) від введення чотирьох поправок до Митного кодексу України мають вигляд:

$$x_{12} = 0,3009 + 1,3799z_{12} - 1,1393z_{22} - 0,0116p_{12} - 0,0489p_{13} - 0,0375p_{14};$$

$$F = 113,08, R^2 = 0,9758, DW = 1,9594;$$

$$x_{13} = 0,2184 - 0,0314p_{13} - 0,0515p_{14};$$

$$F = 57,28, R^2 = 0,8707, DW = 1,7523;$$

$$x_{14} = 0,2221 - 0,0441p_{13} - 0,0422p_{14};$$

$$F = 51,12, R^2 = 0,8574, DW = 1,29.$$

Таким чином, на валютну ефективність експорту автомобільних поршнів підприємства (x_{12}) вплинули поправки (p_{12}, p_{13}, p_{14}), причому негативно, що призвело до її зниження на 0,098 в цілому.

Були також обчислені моделі залежності валютної ефективності експорту кожного з видів експортованої продукції від зовнішніх законодавчих факторів, що є чотирма поправками до Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. та від внутрішніх факторів динаміки змін та факторів структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

$$x_{11} = 0,2093 + 0,0654y_{31} - 0,0598y_{41} + 0,0093p_{22} - 0,0506p_{23} - 0,025p_{24};$$

$$F = 759,53, R^2 = 0,996, DW = 2,08;$$

$$x_{12} = 0,2904 - 0,2147y_{52} + 0,2638y_{62} + -0,014z_{42} - 0,051p_{23} - 0,036p_{24};$$

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

$$F = 155,52, R^2 = 0,9823, DW = 2,3989;$$

$$x_{13} = 0,2177 - 0,0486 p_{23} - 0,032 p_{24};$$

$$F = 251,84, R^2 = 0,9674, DW = 2,62;$$

$$x_{14} = -4,2121 - 3,6119 y_{14} + 3,6211 y_{24} + 3,6168 y_{34} + 0,8056 p_{21} - \\ - 0,035 p_{23} - 0,052 p_{24};$$

$$F = 83,96, R^2 = 0,9748, DW = 1,4003.$$

Поправки до Закону про ЗЕД по-різному впливають на ЗЕД підприємства, дві перші – позитивно, а p_{23} та p_{24} – негативно.

Обчислені моделі залежності валютної ефективності експорту кожного з видів експортованої продукції від зовнішніх законодавчих факторів, що є вісім поправок до Закону України «Про єдиний митний тариф», який був прийнятий 5 лютого 1992 року, та від внутрішніх факторів динаміки змін та факторів структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

$$x_{11} = -0,0735 + 0,1347 y_{21} - 0,3623 y_{51} + 0,376 y_{61} + 0,1277 z_{21} + \\ + 0,0117 z_{41} + 0,014 p_{31} - 0,0515 p_{35};$$

$$F = 115,81, R^2 = 0,9854, DW = 2,218;$$

$$x_{12} = 0,4145 - 0,0238 z_{42} - 0,0228 p_{34} - 0,0683 p_{35};$$

$$F = 158,00, R^2 = 0,9692, DW = 1,9832;$$

$$x_{13} = 0,0761 - 0,025 y_{23} - 0,133 y_{62} + 0,1895 z_{23} + 1,1588 z_{33} + \\ + 0,0129 p_{31} - 0,028 p_{32} + 0,0266 p_{33} - 0,035 p_{34} - 0,0362 p_{35} - \\ - 0,0227 p_{36} + 0,0199 p_{37};$$

$$F = 69,37, R^2 = 0,9916, DW = 2,429;$$

$$x_{14} = 0,2215 - 0,0226 p_{34} - 0,0602 p_{35};$$

$$F = 176,28, R^2 = 0,954, DW = 1,413.$$

Маємо, що на валютну ефективність експорту кожного з видів експортованої продукції істотно вплинули поправки p_{34} та p_{35} , в яких були впроваджені порядок ввезення обладнання для спеціалізованих підприємств ЗЕД та сприяння існуючого законодавства створенню наукових парків та

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Обчислені моделі залежності валютної ефективності експорту кожного з видів експортованої продукції від зовнішніх законодавчих факторів, що є п'ять поправок до Закону України про «Податок на додану вартість» та від внутрішніх факторів динаміки змін та факторів структури зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

$$x_{11} = -0,3928 + 0,2y_{21} - 0,066y_{31} + 0,044y_{51} + 0,7726z_{11} + 0,04z_{41} + 0,0398p_{41} - 0,035p_{42} + 0,0322p_{44} - 0,023p_{45};$$

$$F = 62,27, R^2 = 0,9825, DW = 2,023;$$

$$x_{12} = 0,026 - 2,012y_{52} + 2,181y_{62} - 0,0242p_{43} + 0,095p_{44};$$

$$F = 51,87, R^2 = 0,9326, DW = 1,787;$$

$$x_{13} = -0,1441 - 0,1212y_{13} + 0,167y_{33} - 1,802y_{53} + 1,7442y_{63} + 2,9868z_{33} - 0,0393p_{42} + 0,052p_{43};$$

$$F = 19,46, R^2 = 0,919, DW = 1,9256;$$

$$x_{14} = 0,2129 - 0,8283z_{14} + 2,1204z_{24} - 0,0492p_{42} + 0,0328p_{44};$$

$$F = 16,02,28, R^2 = 0,8103, DW = 1,6766.$$

Також, по-різному впливають на ЗЕДП поправки до закону «Про податок на додану вартість». Позитивно вплинули п'ята, четверта поправки, а негативно – друга та третя. Загалом, дані об'єктивні зовнішні фактори негативно впливають на ефективність ЗЕД. Регулювання внутрішніх факторів має компенсувати негативний вплив зовнішніх факторів. Підприємству слід збільшити позитивну динаміку змін основних показників ЗЕДП та посилити значення показників структури ЗЕДП. Це необхідно для збереження рівня ефективності ЗЕД, оскільки вплив зовнішніх факторів істотно його знижує.

Модель впливу поправок чотирьох основних законів, регулюючих ЗЕД, на валютну ефективність експорту продукції в цілому на підприємстві ВАТ «АВТРАМАТ»:

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

$$x_1 = 0,2314 - 0,037 p_{13} - 0,0502 p_{14};$$

$$F = 60,85, R^2 = 0,8774, DW = 1,404;$$

$$x_1 = 0,1614 + 0,102 z_4 - 0,0495 p_{23} - 0,0333 p_{24};$$

$$F = 824,76 R^2 = 0,9936, DW = 2,0906;$$

$$x_1 = 0,2302 - 0,0736 p_{35} - 0,00121 p_{36};$$

$$F = 330,71, R^2 = 0,9749, DW = 2,4086;$$

$$x_1 = -0,4096 + 0,0953 z_4 - 0,0288 p_{43} + 0,0377 p_{44} - 0,0415 p_{45};$$

$$F = 38,40 R^2 = 0,911, DW = 1,6946.$$

Таким чином, протягом періоду дослідження на валютну ефективність експорту на підприємстві істотний вплив мали не всі введені поправки до чотирьох основних законів, а лише третя і четверта поправки Митного кодексу України, третя і четверта поправки до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», п'ята і шоста поправки до Закону України «Про єдиний митний тариф», а також третя, четверта і п'ята поправки до Закону «Про податок на додану вартість». Всі інші поправки до цих чотирьох законів, що розпочали діяти протягом періоду дослідження, не вплинули на валютну ефективність ЗЕД ВАТ «АВТРАМАТ». Так, введення третьої і четвертої поправок Митного кодексу України знизили валютну ефективність експорту на підприємстві на 0,0872; введення третьої і четвертої поправок до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» знизили валютну ефективність експорту на підприємстві на 0,0828; введення п'ятої і шостої поправок до Закону України «Про єдиний митний тариф» на 0,0748; введення третьої і п'ятої поправок до Закону «Про податок на додану вартість» знизили на 0,0703, але з введенням четвертої поправки до даного закону валютна ефективність експорту на підприємстві збільшилась на 0,0377.

Відносно впливу внутрішніх факторів на ефективність ЗЕДП, то зроблені моделі дозволяють встановити рейтинг впливу, оскільки в модель включені відносні показники, що змінюються від 0 до 1. Так, на валютну ефективність експорту на підприємстві в цілому з внутрішніх факторів впливає тільки коефіцієнт віддачі коштів, вкладених в експортні операції.

2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Інші внутрішні фактори зовсім не впливають на валютну ефективність експорту.

Таким чином, аналіз впливу факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності має враховувати всі фактори, як зовнішні, так і внутрішні, тому що дослідження лише внутрішніх факторів впливу окремо від зовнішніх суб'єктивно.

На нашу думку, саме спільне вивчення факторів дасть можливість краще зрозуміти сутність та характер процесів функціонування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, а також істотно підвищить обґрунтованість стратегічних та оперативних управлінських рішень при веденні ЗЕД. У свою чергу, удосконалення законодавчої бази ЗЕДП за рахунок поправок в нормативних документах має враховувати напрямок впливу цих змін на ЗЕД, оскільки окремі підприємства можуть не витримати негативний вплив, навіть початковий, але значний для їх подальшого функціонування.

Література

1. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець: Навчальний посібник. – 2-ге видання, перероб. та доповн. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 216 с.

2. Митний кодекс України, затверджений ВРУ 28.11.2002 (зі змінами). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», затверджений ВРУ 16.04.91 (зі змінами) <http://zakon1.rada.gov.ua>.

4. Закон України «Про єдиний митний тариф», затверджений ВРУ від 05.02.1992 р. № 2097-ХІІ (зі змінами) <http://zakon1.rada.gov.ua>.

5. Закон України «Про податок на додану вартість», затверджений ВРУ 03.04.1997 р. № 168/97-ВР, зі змінами та доповненнями (зі змінами) <http://zakon1.rada.gov.ua>.

6. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець; Харківський національний економічний ун-т. - Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.

7. Малярець Л. М. Економіко-математичне моделювання : навчальний посібник / Л. М. Малярець. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 312 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

8. Миролубова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: Автореф. дис. / Т. В. Миролубова. — Екатеринбург, 1992. — 20 с.

9. Яковлева А. И. Усовершенствование методов определения эффективности внешнеэкономической деятельности / А.И. Яковлев // Финансы Украины. — 1998. — № 9. — С. 28–34.

10. Дем`яненко А. Г. Формування моделі комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А. Г. Дем`яненко // Економіка, фінанси, право. — 2005. — № 2. — С. 22–28.

11. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств — Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, І. Ю. Сіваченко та ін. — Навчальний посібник.; 2-ге вид., прероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури 2006. — 792 с.

121. Войтловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия: Учебник для вузов / Войтловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. — 1-е изд. — П.: Издательский дом «Питер», 2010. — 576 с.

13. Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Проскурніна Н. В. // Управління розвитком, 2011. — № 5(102). — С.187–189.

3. Конкурентоспроможність на національному та регіональному рівні

3.1. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ Й РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ

Кизим М. О., доктор екон. наук, професор

Хаустова В. Є., кандидат екон. наук, доцент

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Однією з основних рушійних сил розвитку сучасних компаній, спрямованого на досягнення та утримання переваг над конкурентами, виступає міцний взаємозв'язок між суб'єктами різних сфер бізнесу, що забезпечує можливість для створення мережевих структур – кластерів.

Кластерний підхід до організації економіки, після його теоретичного осмислення М. Портером [1] і М. Енрайтом [2; 3], у багатьох країнах світу став частиною державної політики з підвищення їх конкурентоспроможності через кластерний розвиток регіонів. Кластерна політика в індустріально розвинених країнах особливо активно почала розгортатися в останні 20 – 25 років у зв'язку з обмеженням потенціалу конкурентоспроможності великих інтегрованих компаній на динамічних глобальних ринках.

На даний час існує інформація про 833 кластери різних типів у 25 розвинених країнах світу та 24 країнах, що розвиваються [4]. Кластери, на думку вчених і фахівців, є одним з інструментів забезпечення конкурентоспроможності країн у світовому господарстві. Дані Європейської комісії це підтверджують. Так, 24% обстежених кластерів було віднесено до світових лідерів, 37% – до національних лідерів і ще 24% – до економічних суб'єктів із сильною конкурентоспроможністю. Тільки 3% кластерів були охарактеризовані як економічні суб'єкти із слабкою конкурентоспроможністю.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Кластерні структури забезпечують значний імпульс розвитку держав, дозволяють їм мобілізувати новий мережевий ресурс організації території. В індустріально розвинених країнах до теперішнього часу вже склалися стійкі кластери в різних соціально-економічних сферах, що орієнтовані на виробництво конкурентоспроможної продукції.

Результати досліджень, проведених авторами праці [3], доводять, що розвиток кластерних структур посилюється разом із розвитком світової економіки, залучаючи до процесу як розвинені країни, так і країни, що розвиваються. Згідно з проведеним аналізом загальна кількість успішно (стійко) діючих кластерів, включаючи країни СНД, складає близько 850 структур. Найбільшою кількістю кластерів представлена Великобританія. США, Індія, Франція, Італія, Данія й Німеччина мають відповідно 168, 152, 106, 96, 72, 34 й 32 кластери (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість кластерів в розвинених та країнах, що розвиваються [5]

Розвинені країни				Країни, що розвиваються			
Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів
Андорра	2	Італія	72	Бразилія	3	Марокко	5
Австралія	4	Японія	4	Чилі	1	Непал	1
Австрія	7	Нідерланди	6	Колумбія	1	Пакистан	1
Бельгія	1	Нова Зеландія	10	Коста	2	ПАР	2
Бермуди	1	Норвегія	1	Еквадор	3	Польща	1
Канада	13	Португалія	4	Естонія	1	Палестина	9
Данія	34	Сінгапур	3	Гана	1	Тайвань	1
Фінляндія	11	Іспанія	6	Індія	106	Таїланд	1
Франція	96	Швеція	5	Йорданія	4	Туреччина	1
Німеччина	32	Швейцарія	13	Кенія	4	Венесуела	2
Гонконг	11	Великобританія	168	Лівія	3	Росія	8
Ірландія	2	США	152	Малайзія	2	Україна	3
Ізраїль	6			Мексика	8	Грузія	1
Загальна кількість 664				Загальна кількість 181			

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

В умовах глобалізації та зростаючої міжнародної конкуренції в економіках країн, що розвиваються, мережеві кластерні структури також набули значного поширення. Цей процес можна спостерігати в таких країнах, як: Китай, Бразилія, Індія, Індонезія, Малайзія, Мексика й ін.

Аналіз матеріалів міжнародних дослідницьких організацій (ЮНКТАД і ЮНІДО) демонструє, що кластеризація є найкращою можливістю для зміцнення і зростання малих і середніх підприємств (МСП), їх симбіозу з великими, а також підвищення їхньої конкурентоспроможності з метою ефективного виходу на глобальні ринки. Таке значення кластеризації є справедливим як для розвинутих, так і для країн, що розвиваються, де МСП уособлюють значно більшу частину ділової активності і забезпечують більшу частину робочих місць у процентному відношенні, ніж у розвинутих країнах. Кластери в країнах, що розвиваються, мають свої особливості, характеризуються географічною компактністю, секторною спеціалізацією, загальними соціальними, культурними і політичними особливостями, міжфірмовими співробітництвом і конкуренцією [6].

У науковій літературі існує точка зору, що створення кластерів спрямовано на досягнення таких цілей [16]:

- підвищення конкурентоспроможності завдяки впровадженню нових технологій;
- зниження витрат і підвищення якості відповідних наукоємних послуг за рахунок ефекту синергії та уніфікації підходів в якості, логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях тощо;
- забезпечення зайнятості в умовах формування великих підприємств;
- консолідоване лобювання інтересів учасників в органах влади.

На думку В. Мітенева та І. Гулого, створення кластерних структур потребує низки умов [16]:

- головне – це демократизація і децентралізація;
- відмова від жорстких методів промислової політики, перехід до методів, що забезпечують конкурентне середовище;
- глобальне стратегування – наявність у бізнесу бажання вийти за межі своєї території і конкурувати в глобальному масштабі;

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

- перехід від управління галузями, технологіями і структурами до управління розвитком територій.

Д. Ковалевич виділяє передумови створення кластерів двох видів: інноваційних та виробничих (рис. 1).

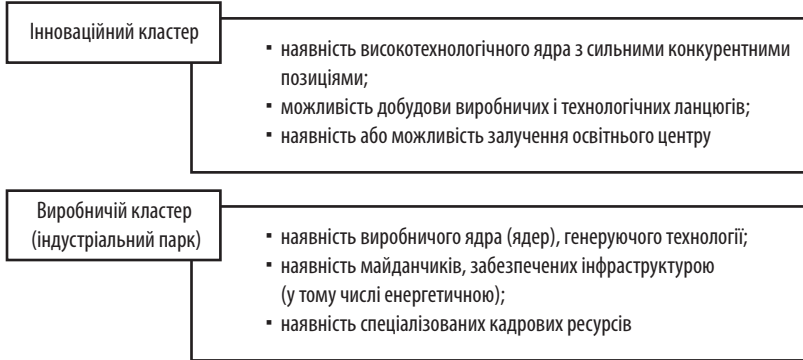


Рис. 1. Ключові передумови створення інноваційного й виробничого кластерів [15]

Г. Сташевська до ключових передумов формування інноваційних кластерів віднесла [12]:

- наявність малих, середніх і великих підприємств, які спеціалізуються на роботі в області, що розглядається;
- наявність дослідницького центру, що забезпечує фундаментальну наукову базу інноваційних ідей і проектів;
- наявність університету, що забезпечує підготовку (перепідготовку) висококваліфікованих фахівців для підприємств інноваційного кластера;
- наявність великого підприємства (підприємств), на базі якого можуть бути апробовані і реалізовані в промисловому масштабі інноваційні ідеї та проекти;
- наявність доцентрових динамік серед потенціальних учасників кластера;
- наявність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку суттєвого попиту на інноваційну продукцію кластера;

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

- орієнтованість регіону на реалізацію інноваційних програм і проєктів.

Б. Мухамбетов запропонував методичний підхід до створення кластерів, який ґрунтується на взаємодії підприємств і передбачає досягнення основної мети – забезпечення ефективного функціонування кластера (рис. 2).

Як видно з рис. 2, створення кластера включає в себе чотири етапи: 1) виявлення й аналіз умов створення кластера; 2) формування механізму створення структури кластера; 3) організація структури кластера; 4) оцінка результатів розвитку структури кластера.

На *першому етапі* здійснюється виявлення й аналіз умов створення кластера: проводиться дослідження ринку, визначається мотивація учасників кластера, складаються програми його розвитку. На цьому етапі оцінюється можливість створення кластера і зацікавленість його учасників.

На *другому етапі* відбувається формування механізму створення структури кластера: здійснюється пошук учасників, що бажають сформувати кластер; визначаються принципи, на основі яких здійснюється діяльність кластерів. Розробляються положення, що забезпечують діяльність та взаємодію учасників кластера.

Третій етап передбачає організацію структури кластера: формується структура управління; відбувається формування технологічної структури; формуються норми для взаємодії учасників кластера (визначаються параметри взаємодії); аналізується сформованість трудових ресурсів учасників кластера.

На *четвертому, результуючому, етапі* оцінюється ефективність функціонування кластера, вплив на його соціальне середовище, а також здійснюється розробка стратегії і політики подальшого розвитку кластера.

Н. Ягодіна запропонувала такий алгоритм формування кластера у легкій промисловості (рис. 3).

На думку І. Меньшина і Л. Капустіна, створення транспортно-логістичного кластера включає в себе чотири етапи [10]: 1) проведення аналізу і діагностика умов формування; 2) розробка механізму формування кластера; 3) формування кластера; 4) оцінка потенційних ефектів кластера (рис. 4).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

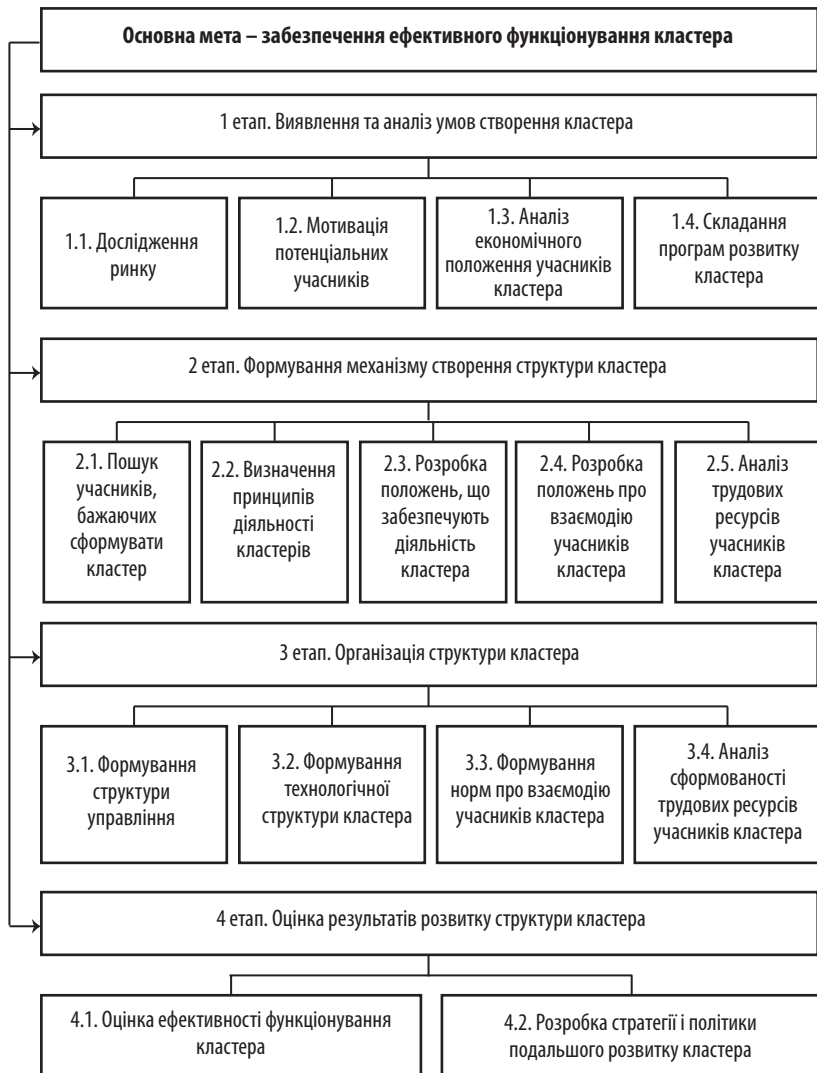


Рис. 2. Методичний підхід до створення кластера [13]

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

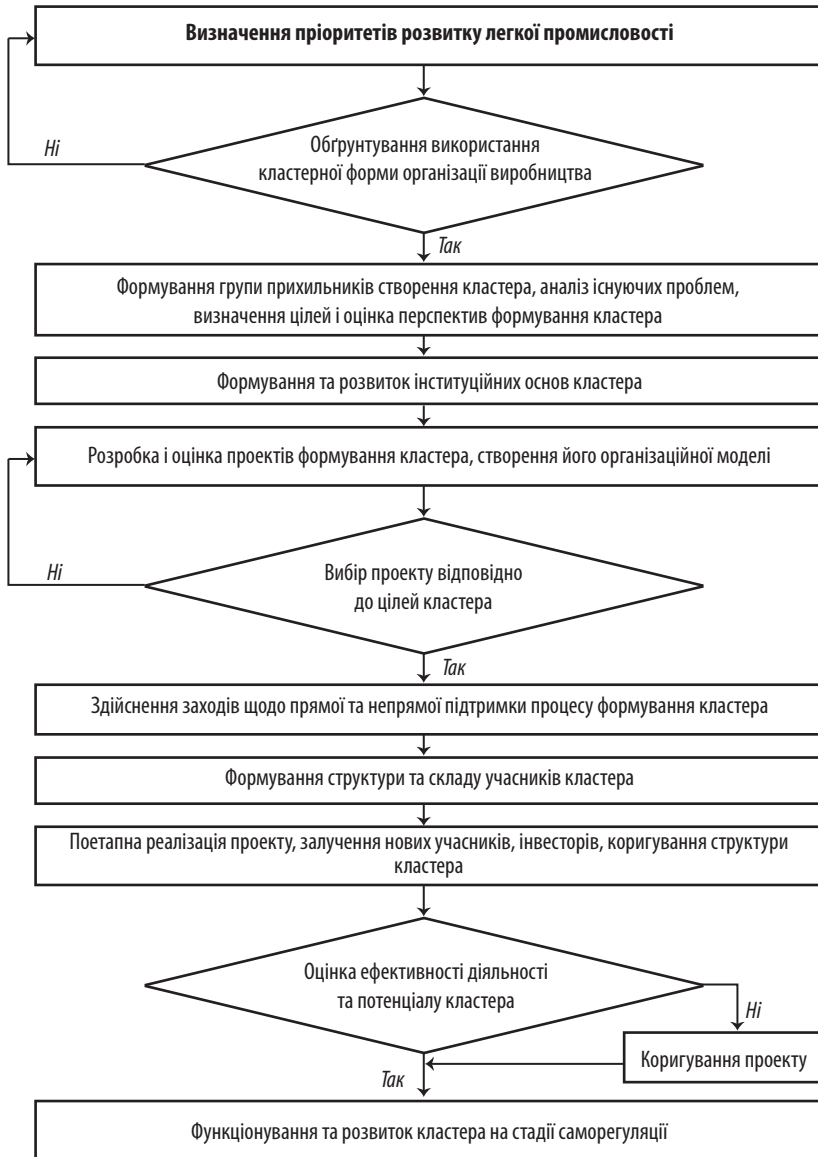


Рис. 3. Алгоритм формування кластера у легкій промисловості [11]

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

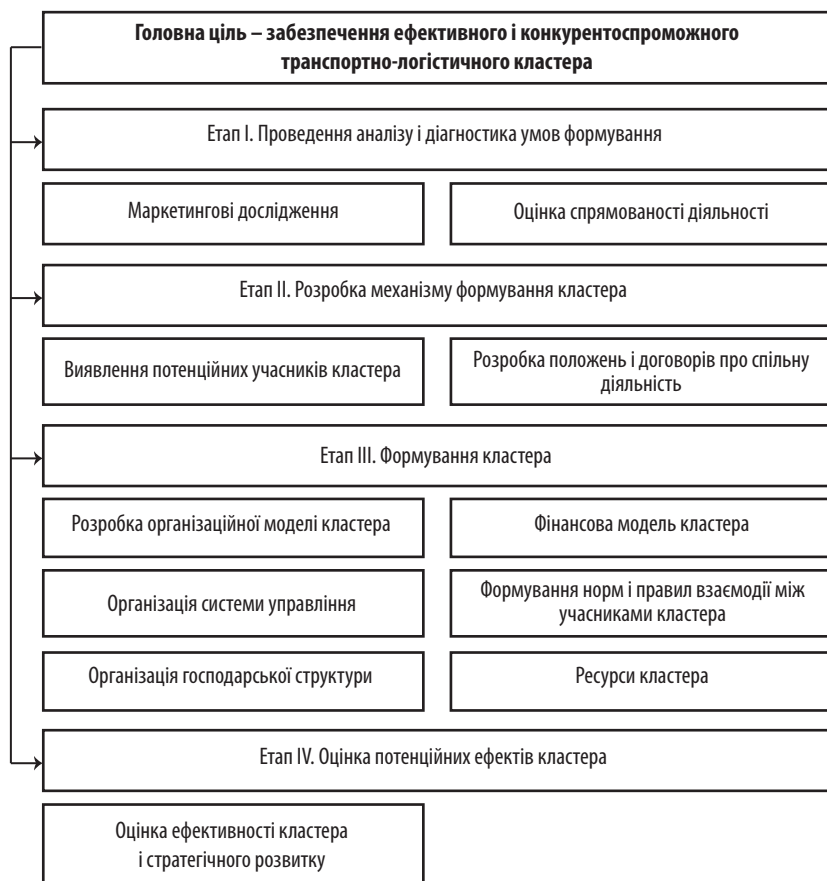


Рис. 4. Етапи створення транспортно-логістичного кластера [10]

На *першому етапі* проводяться маркетингові дослідження і визначається оцінка спрямованості діяльності кластера.

Другий етап передбачає: виявлення потенційних учасників кластера; визначення принципів функціонування кластера; розробка положень і договорів про спільну діяльність; визначення кадрового потенціалу учасників кластера.

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

На *третьому етапі* розробляється організаційна модель, а також організація системи управління і господарська структура кластера; оцінюються ресурси; будується фінансова модель; формуються норми і правила взаємодії між учасниками кластера.

Четвертий етап передбачає оцінку ефективності кластера та стратегію його розвитку.

О. Жданова визначила такі основні етапи формування кластерів (рис. 5).

На думку О. Новосьолова, вивчення процесу кластероутворення може бути засновано на таких методологічних підходах [14]:

- 1) синергетичному, що розглядає кластер з позиції самоорганізації та хаосу. Тоді, існування кластера визначається значенням показника ентропії системи. Система досягає рівноваги при максимумі ентропії;
- 2) оптимізації поведінки окремих елементів системи – може бути вивчена на основі застосування теорії ігор, коли відбувається оптимізація по Парето стратегій поведінки окремих учасників кластера або їх коаліцій;
- 3) застосування методології теорії активних систем дозволяє побудувати систему управління кластером на основі узгодження інтересів окремих його учасників при наявності багатокритеріальної оптимізації і різноспрямованості інтересів як при мережевій, так і при ієрархічній організації економічного простору;
- 4) для цілей географічного планування розміщення об'єктів може бути здійснено з використанням територіально-виробничих моделей, які дозволяють мінімізувати витрати по створенню кластерів і максимізувати соціально-економічний ефект;
- 5) з позиції оптимізації конфігурації економічного простору перспективним є використання методології тензорів, в рамках якої можуть бути вивчені процеси функціонування мереж, що передбачають як зміну взаємозв'язків суб'єктів, так і зміну параметрів протікання процесів. Двоїтий характер взаємозв'язків, що виражається в циркуляції грошового та товарного потоків, дозволяє в рамках тензорної методології прораховувати різні варіанти розвитку кластера в залежності від зміни складу учасників.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

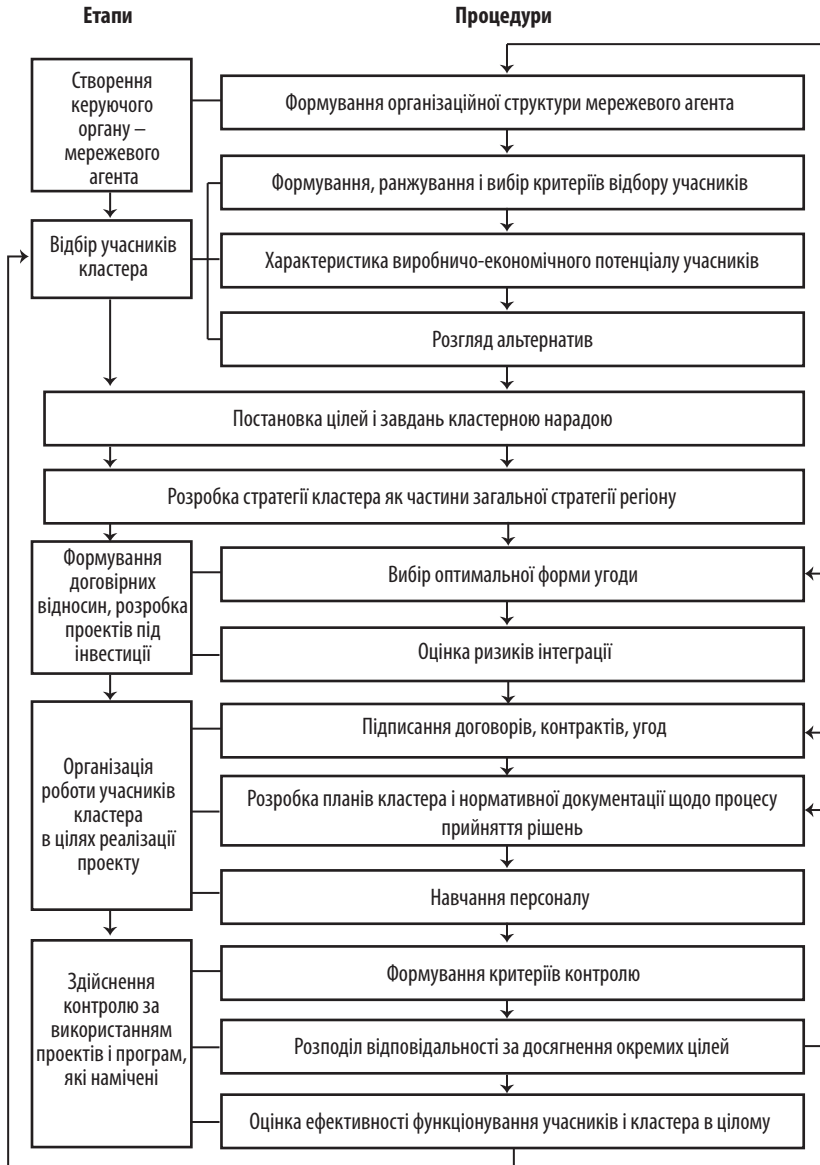


Рис. 5. Основні етапи формування кластера [7]

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

І. Меньшина і Л. Капустіна для ідентифікації кластерів пропонують використовувати коефіцієнти локалізації та спеціалізації [10].

Коефіцієнт локалізації (K_{ir}) виробництва галузі в регіоні визначається формулою:

$$K_{ir} = \frac{q_{ir}}{Q_r} : \frac{q_i}{Q}$$

де q_{ir} – обсяг випуску i -ої галузі в регіоні r ;

q_i – загальний обсяг випуску i -ої галузі в країні;

Q_r – обсяг валового випуску в регіоні r ;

Q – обсяг валового випуску в країні.

Коефіцієнт спеціалізації (C_{ir}) галузі в регіоні розраховується за допомогою формули:

$$C_{ir} = \frac{A_{ir}}{A_r}$$

де A_{ir} – доля регіону r в обсязі випуску i -ої галузі;

A_r – доля регіону r в обсязі валового випуску в країні.

Н. Павлова методи ідентифікації кластерів класифікує таким чином (табл. 2).

Таблиця 2

Методи ідентифікації кластерів [9]

Метод	Опис	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
І. Кількісні методи			
Коефіцієнт локалізації	Відношення частки зайнятих в конкретній галузі в загальній зайнятості регіону до частки зайнятих в галузі в загальній зайнятості в країні	Доступність даних і простота застосування	Залежність результатів від точності визначення кордонів регіону, що досліджується
Географічний метод (Ripley's K-method)	Оцінка відстані між підприємствами	Вирішує проблему вибору кордонів регіону у методі використання коефіцієнта локалізації	Залежність від деталізованих даних про розташування компаній, які можуть бути важкодоступними

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
«Витрати – випуск»	Використання таблиць «Витрати – випуск», що відображають обсяг угод між компаніями для виявлення потенційних кластерів	Відображає реальну взаємодію між компаніями	Складність і трудомісткість
Система індикаторів	Вибір і оцінка системи індикаторів, що являють собою поточні умови та показники	Простота, гнучкість у виборі показників	Недоступність деяких даних через конфіденційність
Регресивний аналіз	Побудова регресивних моделей, що виявляють залежність результатів регресивних показників і факторів	Виявлення взаємозв'язків в моделі, можливість прогнозування	Трудомісткість процесу
II. Якісні методи			
Інтерв'ю (case-study)	Поглиблене інтерв'ю з керівниками підприємств-потенційних учасників кластера	Виявлення різних типів зв'язку, в т. ч. і з зовнішнім середовищем підприємства	Суб'єктивність отриманих даних, трудомісткість процесу, можлива конфіденційність інформації
Анкетування	Складання анкети для опитування потенційних учасників кластера	Відносна простота методу	
Snow ball method	«Наростаюче» опитування експертів у міру виявлення нових зв'язків між підприємствами	Виявлення різних мереж зв'язку, в тому числі і з науковими інститутами	
III. Змішані методи			
Комплексний метод	Включає кількісну і якісну оцінку даних	Дає найбільш повну оцінку	Трудомісткість, суб'єктивність

У рамках дослідження, яке проводилося ОЕСР, було виділено три рівні кластерного аналізу (табл. 3).

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Таблиця 3

Різні рівні кластерного аналізу

Рівень аналізу	Кластерна концепція	Фокус аналізу
Мікро (рівень фірми)	Спеціалізовані постачальники навколо однієї чи більше центральних компаній	Стратегічний розвиток компанії. Аналіз мережі та мережеве управління. Розвиток спільних інноваційних проєктів
Мезо (рівень галузі)	Між- та внутрішньогалузеві зв'язки в різних ланках виробничого ланцюга складних готових виробів	Аналіз основних факторів розвитку споріднених галузей. Дослідження інноваційних потреб
Макро (національний рівень)	Зв'язки промислових груп в межах національної економіки	Напрями спеціалізації в національній та регіональній економіці. Необхідність інновацій та підвищення якості виробництва та продукції в мегакластерах

Кластерний аналіз відрізняється не тільки за рівнем предмета аналізу, але й щодо використання в ньому різних методів, серед яких виділяються шість основних (табл. 4).

Таблиця 4

Альтернативні методи кластерного аналізу [8]

Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3
Оцінка експертів	Ефективний з точки зору термінів виконання та ціни. Докладний опис ситуації	Не підлягає узагальненню. Практично неможливо вести систематичний збір даних
Показники території (ПТ)	Доступний, недорогий. Може доповнювати інші методи	Фокус на секторах і галузях, а не на кластерах
«Витрати-дохід»: торгівля	Зазвичай головне джерело даних щодо взаємозалежності галузей. Вичерпний та докладний	Може бути недосить точним для сучасного стану промисловості. Не звертає уваги на підтримуючі інститути
«Витрати-дохід»: інновації	Ключовий показник взаємозалежності	Відсутні дані багатьох країн, зокрема США (джерело – ОЕСР)
Мережевий аналіз / теорія графіків	Наочне зображення допомагає поясненню й аналізу	Методика та програмне забезпечення ще обмежені

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 4

1	2	3
Огляди	Пристосованість до ідеального збору даних, зручний для циркуляції	Дорого. Складно здійснювати на належному рівні

Наведені у табл. 4 методи кластерного аналізу розташовані у порядку зменшення частоти їхнього використання в практичній діяльності для ідентифікації промислових кластерів.

У табл. 5 наведені зведені дані про використання різних кластерних концепцій і методик аналізу в різних країнах світу.

Таблиця 5

Рівень кластерного аналізу, методики та концепції, що застосовуються в різних країнах [17]

Країна	Рівень			Кластерні методики					Кластерна концепція
	мікро	мезо	макро	В-Д	граф.	відповід.	ситуація	Інші	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Австралія		+	+	+			+		Мережі виробництва Мережі інновацій Мережі взаємодії
Австрія		+	+			+	+	Патентні дані і торгова діяльність	Промислові райони Маршалла
Бельгія	+				+			Наукометрія	Мережі або ланцюги виробництва, інновацій та кооперації
Канада		+	+	+			+		Системи інновацій
Данія	+	+		+	+		+		Ресурсні зони
Фінляндія	+	+					+		Кластери як унікальні комбінації фірм, об'єднаних знаннями

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Закінчення табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Німеччина	+	+		+		+			Родинні фірми і інноваційний стимул
Італія		+		+					Внутрішньогалузеві потоки знань
Мексика		+	+				+		Системи інновацій
Нідерланди		+	+	+			+		Виробничі ланцюги та мережі
Іспанія		+		+			+		Системи інновацій
Швеція		+					+		Системи взаємозалежних фірм у різних галузях
Швейцарія	+	+				+	+	Патентні дані	Мережі інновацій
Великобританія	+	+					+		Регіональні системи інновацій
США		+		+		+	+		Ланцюги та мережеві виробничі структури

Таким чином, проведене дослідження свідчить про високий інтерес до теми формування кластерних структур з боку науки та практики. Багатогранність проблем формування та розвитку ефективних кластерів на різних рівнях економіки проявляється в наявності різних підходів до їх створення, ідентифікації та аналізу. Існуючі механізми формування кластерних структур не є універсальними та потребують подальшого удосконалення та вивчення з врахуванням різних економічних умов та цілей їх функціонування.

Література

1. Porter M. E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Rev., 1998. Nov.–Dec. P. 77–90.
2. Enright M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link, No: 5, July/August, 1992. – P. 24–25.
3. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed. by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht, 1993. – P. 87–102.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

4. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.
5. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – Полтава: АСМИ, 2005. – 270 с.
6. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / Соколенко С. І. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
7. Жданова О. И. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями как фактор повышения конкурентоспособности. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – М.: Российская академия наук институт экономики, 2008. – 22 с.
8. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці: монографія. – К.: ЛОГОС, 2004 р. – 848 с.
9. Павлова И. А. Кластерный подход в экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hse.perm.ru/unit/lina/files/10062009.ppt.
10. Меньшина И. Г., Капустина Л. М. Кластерообразование в региональной экономике: монография – Екатеринбург: изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
11. Ягодина Н. В. Формирование межотраслевых кластеров в легкой промышленности. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Омск; 2010 г. – 22 с.
12. Сташевская Г. Н. Формирование механизма развития инновационного кластера на базе профильного технопарка. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2009 – 16 с.
13. Мухамбетов Б. А. Развитие предпринимательства на основе кластерного подхода (на примере республики Казахстан). – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2007 – 19 с.
14. Новоселова О. В. Перспективы создания кластерной структуры экономики Республики Башкортостан. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://isei-iii.communityhost.ru/thread/thread_mid=556144177
15. Ковалевич Д. А. Формирование инновационных кластеров по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/node/40604> – Название с экрана.
16. Митенев В.В., Гулый И.М. Теоретико-методологические основы кластерных систем. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://journal.vssc.ac.ru/php/jou/36/art_36_03.php.
17. OECD. Boosting Innovation: The cluster Approach, 1999, p.16.

3.2. ІНСТИТУЦІЙНІ ДОМІНАНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Тарнавська Н. П., доктор екон. наук, професор
Тернопільський національний економічний університет

Світова економіка набуває ознак глобальності, що проявляється й у процесах трансформації конкурентного середовища. Узагальнення практики успішної діяльності на ринку кращих компаній, а також аналіз невдач і провалів всесвітньо відомих гравців ринку засвідчує, що зростання відкритості ринків, зменшення і усунення бар'єрів у міжнародній торгівлі через лібералізацію економік більшості країн світу та процеси дерегулювання призводить до окреслення нових явищ, які потребують теоретичного узагальнення та переосмислення донедавна успішних інституціональних засад розвитку конкурентного середовища і в окремих країнах, і в масштабах глобального економічного простору. Останніми роками у світовій економіці сформувалася низка мегатенденцій, які пов'язані, в першу чергу, із зростанням тиску транснаціональних економічних суб'єктів на національні ринки та загрозою появи світових монополій. Крім того, у глобальному середовищі чітко окреслилися центри випереджального розвитку, які конкурують між собою за лідерство (домінування) на міжнародній арені, що нагромаджує потенціал наростання нерівності між країнами.

Дослідження цих процесів потребує й вивчення глибинних змін природи конкуренції, яка пов'язується з активізацією інтеграційних та партнерських відносин між суб'єктами-конкурентами з метою успішного функціонування на ринку, розвитком теорії галузевих ринків, формуванням надпотужних корпоративних структур у новій галузевій організації, процесами конвергенції традиційних галузей та реконфігурації бар'єрів входження в галузь. Глобалізація інноваційної сфери та бурхливий розвиток інформаційного суспільства привели до появи нових видів інформаційно-комунікаційних технологій, що зумовило розвиток засад для формування

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

нового типу конкурентних переваг, пов'язаних з розвитком принципово нової ресурсної бази виробництва.

В умовах транзитивної економіки України, крім зазначених, окреслилися диспропорції у процесах концентрації капіталу, а також між темпами його нагромадження у виробничій та грошовій формах, між концентрацією виробництва і капіталу. Результатом є практична відсутність зростання частки конкурентного сектора в економіці, розвиток монополізму, створення бар'єрів, які обмежують конкуренцію. Проведені нами дослідження показали, що загрозою для України є не лише низька конкурентоспроможність продукції, суб'єктів господарювання, окремих галузей і національної економіки в цілому, але й імовірність так званого «системного відриву» від провідних країн через низьку здатність економіки до інновацій, зростаючу несумісність технологій, а також структурну кризу та інституціональну несумісність.

Така ситуація актуалізує проблему формування конкурентного середовища, в якому всі суб'єкти господарювання мають рівні можливості для здійснення своєї діяльності, що фіксується у відповідних нормативних актах. В нинішніх економічних реаліях перед економічною наукою постає завдання дослідити новітній аспект захисту рівних умов конкуренції – його міжнародний характер: суб'єкти, що діють у сфері взаємовідносин кількох держав, повинні підпорядковувати свою поведінку узгодженим правовим нормам, що сформовані відповідними міжнародними інститутами. Це потребує вироблення нових механізмів забезпечення рівних умов господарювання і конкурентної боротьби на державному й наддержавному рівнях шляхом системних інституціональних змін важелів регулювання глобального конкурентного середовища. Вони повинні передбачати гармонізацію переваг міжнародного поділу праці та глобалізації з одночасним формуванням механізмів *міжнародної конкурентної політики – політики захисту рівних можливостей конкуренції у глобальній економіці*.

Вирішення цієї проблеми тісно пов'язане з розвитком суспільства нового типу, яке базується на продукуванні гармонізованих знань з використанням потужних інформаційних технологій у поєднанні з концепцією інноваційного розвитку. Формування підвалин такого суспільства потребує додаткових досліджень природи конкуренції з урахуванням її сучасних проявів, глибокого переосмислення сутності та рушійних сил побудови і трансфор-

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

мації систем управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, враховуючи нелінійність розвитку конкурентного середовища.

Проведені нами дослідження показали, що проблеми побудови і використання підходу, побудованого на виявленні взаємовпливу механізмів конкуренції та інноваційних процесів, недостатньо висвітлені у вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах, а аналіз теоретичних напрацювань, здійснених у цій сфері, показує, що в сучасній науковій літературі не нагромаджено достатнього числа результативних досліджень, які б стали основою теоретичного обґрунтування концепції управління конкурентоспроможністю на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях на інноваційних засадах з урахуванням процесів трансформації природи конкуренції, форм і наслідків її прояву. Ці аргументи дозволяють підкреслити актуальність дослідження сучасних конкурентних відносин та пошуку шляхів її вирішення у одночасному взаємодоповнюючому розгляді теоретичних і прикладних аспектів конкурентоспроможності та інноватики.

1. Оцінки конкурентного середовища України з позицій глобалізаційного підходу

Узагальнення трансформаційних процесів в економіці України та ідентифікація рівня інноваційності товарних, фінансових ринків, а також ринку робочої сили показало відсутність системних цілеспрямованих заходів в межах державної політики щодо створення ефективного інституціонального забезпечення розвитку конкурентного середовища. Вступ України до СОТ загострив проблему конкуренції та структурної перебудови економіки й актуалізував питання розвитку інноваційних засад формування конкурентних переваг вітчизняними суб'єктами господарювання. Оцінювання конкурентного середовища на різних типах товарних ринків дозволило виявити додаткові аргументи на підтвердження тенденції дезінтегрування і конвергенції традиційних галузей, а також реконфігурації бар'єрів входження в галузь. Дослідження структури різних типів товарних ринків України виявило *несуттєві фрагментарні зрушення у розширенні конкурентного сектора економіки* упродовж останнього десятиліття, а також показало зростання рівня концентрації на деяких конкурентних ринках, що призводить до загострення конкуренції на якісно новій основі (табл. 1).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблиця 1

Динаміка структури ринку України упродовж 2000 – 2010 рр.

Типи ринків	Частка підприємств, що функціонують на ринках певного типу, у загальному обсязі виробництва, %					
	2000 р.	2004 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1. Ринки з конкурентною структурою	53,9	54,3	53,1	56,7	54,3	48,3
2. Жорстка «олігополія»	11,6	15,3	14,4	12,0	16,6	12,5
3. Ринки з ознаками домінування	22,7	19,9	25,8	25,6	22,6	30,7
4. «Чиста» монополія	11,8	10,5	6,7	5,7	6,5	8,5

Джерело: складено за даними щорічних звітів Антимонопольного комітету України [1].

Аналіз даних табл. 1 засвідчує суттєве зменшення у 2010 р. частки ринків з конкурентною структурою, що пояснюється в умовах кризи значним скороченням обсягів виробництва у таких галузях, як будівництво, металургія, торгівля, і відповідним розширенням сегментів з обмеженнями конкуренції через підвищення рівня концентрації, наприклад, у паливно-енергетичному комплексі (ПЕК), окремих галузях машинобудування. У 2010 р. (порівняно з 2000 р.) частка ринків із конкурентною структурою зменшилась на 5,6 %. Значні деформації конкурентного середовища, підсилені кризою, призвели у 2010 р. (порівняно з 2009 р.) до скорочення частки ринків із конкурентною структурою на 6 %, тоді як частка ринків «чистої монополії» за цей рік збільшилась на 2 %, а ринків з ознаками домінування – на 8,1 %. Крім того, рівень монополізації на початок 2010 р. порівняно з 2009 роком зріс у 29 галузях, в той час як зниження цього рівня спостерігалось лише у 14 галузях. Частка монополізованих ринків зросла в усіх секторах економіки, особливо суттєво – у ПЕК (частка ринків «чистої монополії» в обсязі реалізації підвищилась з 14,2 % на початок 2009 року до 17,2 % на початок 2010 року, з ознаками домінування – з 36,6 % до 64,5 %), а також у гірничо-металургійному комплексі: частка ринків з ознаками домінування підвищилась з 4,5 % до 13,8 % [1].

Описані зрушення у конкурентному середовищі пояснюються значним впливом ендо- та екзогенних чинників і несистемним реагуванням на них з боку державної економічної політики.

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

В епоху сучасних трансформацій світового економічного простору конкурентоспроможність України як транзитивної держави та окремих вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою визначається процесами глобалізації. Нами встановлено, що основними проявами впливу глобалізації на конкурентоспроможність українських учасників ринку є:

- **тиск з боку суб'єктів світового ринку на вітчизняних експортерів продукції**, що впливає на обсяги міжнародної торгівлі при нестійкій ринковій кон'юктурі й безпосередньо корелює з системою бюджетоутворення (експортоорієнтовані галузі є основними наповнювачами бюджету). Відчутність цього впливу проявилася з особливою гостротою в період останньої світової економічної кризи;
- **проникнення на національний ринок зарубіжних товаровиробників**, що має двоякий вплив на економіку держави: з одного боку, цей процес закономірно підвищує інтенсивність конкуренції, стимулює вітчизняних суб'єктів господарювання до підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, а також дозволяє створювати нові робочі місця, а з іншого – виявляє негативний вплив:
 - а) послаблення екологічної безпеки через перенесення в Україну «брудних» виробництв;
 - б) стрімке зростання ринкової влади транснаціональних компаній на прибуткових ринках з високою перспективною привабливістю (наприклад, ринок алкогольних і безалкогольних напоїв), що створює передумови деформації конкурентного середовища у бік монополізації ринку;
 - в) гальмування іноземними компаніями перспектив зростання конкурентоспроможності українських підприємств через трансфер застарілих технологій, які є неперспективними для розвинутих країн, а також прагнення іноземного капіталу закріпити в Україні існуючу технологічну структуру. Це загострює й «консервує» проблему технологічної відсталості України від передових світових економік і засвідчує нееквівалентність і нерівноправність участі України у міжнародній міграції інновацій (як виняток можна назвати сферу телекому-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

нікацій, куди транснаціональні гравці запровадили передові технології);

г) фактичне субсидування українськими споживачами зарубіжних товаровиробників через розвиток і динамічне функціонування на вітчизняному ринку потужних збутових мереж транснаціональних компаній і можливість використання ними переваг контрольованого «внутрішньофірмового» ринку з використанням системи трансфертних цін і уникненням вимог податкового законодавства України;

- **можливість отримання та розвитку нових конкурентних переваг**, зважаючи на низку невтрачених можливостей та існування потенціалу для інтеграції у світовий інноваційний простір і доступу до міжнародного ринку наукоємної продукції.

В динамічному світовому господарстві наша держава має низький рейтинг, а рівень конкурентоспроможності України порівняно з провідними країнами світу підтверджують дані Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), які узагальнено у *табл. 2*.

Таблиця 2

Рейтинги провідних країн за індексом глобальної конкурентоспроможності за 2008 – 2011 роки

Країна	Індекс глобальної конкурентоспроможності (рейтинг і значення)			Рейтинг компонентів індексу								
	2011-2012	2010-2011	2008-2009	Базові вимоги			Підвищувачі ефективності			Інноваційні чинники		
				2011-2012	2010-2011	2008-2009	2011-2012	2010-2011	2008-2009	2011-2012	2010-2011	2008-2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Швейцарія	1/5,74	1/5,63	2/5,61	3	2	2	2	4	8	1	2	2
Сінгапур	2/5,63	3/5,48	5/5,53	1	3	3	1	1	2	11	10	11
Швеція	3/5,61	2/5,56	4/5,53	4	4	6	7	5	9	2	3	6
Фінляндія	4/5,47	7/5,37	6/5,50	5	5	1	10	14	13	4	6	5
США	5/5,43	4/5,43	1/5,74	36	32	22	3	3	1	6	4	1

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Німеччина	6/5,41	5/5,39	7/5,46	11	6	7	13	13	11	5	5	4
Нідерланди	7/5,41	8/5,33	8/5,41	7	9	10	8	8	7	9	8	9
Данія	8/5,40	9/5,32	3/5,58	8	7	4	9	9	3	8	9	7
Японія	9/5,40	6/5,37	9/5,38	28	26	26	11	11	12	3	1	3
Великобританія	10/5,39	12/5,25	12/5,30	21	18	24	5	7	4	12	12	17
.....												
Україна	82/4,00	89/3,90	72/4,09	98	102	86	74	72	58	93	88	66
Усього країн в обстеженні	142	139	134	142	139	134	142	139	134	142	139	134

Джерело: складено автором за «The Global Competitiveness Report» 2008–2011 [2].

З табл. 2 видно, що упродовж останніх років рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності суттєво понизився: з позиції 72 у 2008 – 2009 рр. до позиції 89 у 2010 – 2011 рр. і позиції 82 – у 2011 – 2012 рр. Така ситуація є результатом низької дієвості конкурентної політики держави, яка не має у своєму арсеналі дієвих та узгоджених важелів впливу на основні чинники конкурентоспроможності. Отже, інерційність розвитку нашої держави і неспроможність визначити пріоритети у забезпеченні зростання конкурентоспроможності України потребує детального дослідження зміни значень дванадцяти чинників глобальної конкурентоспроможності за семибальною шкалою, як пропонує ЄБРР [2].

Аналіз тенденцій зміни індексу глобальної конкурентоспроможності показав, що у 2011–2012 рр. найнижчими серед 142 країн, охоплених дослідженням, є рейтинги таких чинників конкурентоспроможності України:

- серед базових вимог – державні інституції (позиція 131), макроекономічна стабільність (позиція 112);
- серед чинників ефективності – ефективність товарного ринку (позиція 129), ефективність фінансового ринку (позиція 116);
- серед чинників інноваційності – складність ведення бізнесу (позиція 103).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

При цьому доречно зазначити, що порівняно з 2008 р. нинішній рейтинг державних інституцій України впав на 16 пунктів, макроекономічної стабільності – на 21 пункт, падіння ефективності товарного ринку склало 26 пунктів, а ефективності фінансового ринку – 31 пункт. При цьому рейтинг чинника «складність ведення бізнесу» понизився на 23 пункти. Тут доречно підкреслити, що *падіння рейтингів багатьох чинників конкурентоспроможності зумовлене низькими якісними параметрами інституційного забезпечення соціально-економічних перетворень в державі.*

Для дослідження дієвості і тенденцій розвитку конкурентної політики в Україні та в інших постсоціалістичних країнах доцільно скористатися інформацією ЄБРР, зокрема – одним із субчинників інтегрованого транзитивного показника – значенням індексу конкурентної політики. Міжнародні порівняння показують, що найдинамічнішою і успішною (за бальними оцінками від 0 до 4,5), можна вважати конкурентну політику Естонії, динамічними і високими є показники конкурентної політики для Польщі й Литви, тоді як оцінки конкурентної політики України упродовж останніх років залишаються стабільними і невисокими.

Порівняння рейтингів конкурентної політики з рейтингами інших складових процесу трансформації засвідчує наявність кореляції конкурентної політики з процесами приватизації і реструктуризації у переважній більшості постсоціалістичних країн. Поряд з тим, низькі рівні показників конкурентної політики України зумовлюють необхідність проведення додаткових наукових досліджень у цій сфері у напрямі забезпечення системності реформ, а також розвитку і гармонізації правового та інституціонального забезпечення дієвості конкурентного середовища.

2. Інституційне забезпечення дієвості конкурентного середовища

Фахівці IMD (International Institute for Management Development) вважають, що країни змагаються у наданні середовища, в якому підприємства можуть успішно конкурувати, а узагальнену конкурентоспроможність країни вони визначають як її здатність в умовах вільних і чесних ринкових відносин виробляти товари і послуги, що задовольняють потребам міжнародних ринків, одночасно підтримуючи і підвищуючи реальні доходи своїх громадян у довготривалій перспективі [3]. Поділяючи цю думку, ми визначаємо *конкурентне середовище як мегасистему формування, під-*

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

тримання й розвитку середовища функціонування суб'єктів господарювання, яка передбачає створення гарантованих рівноправних умов їх конкуренції при взаємозалежності та взаємопроникненні ринків в межах узгодженого правового поля. Вирішення цих проблем потребує радикальних інституціональних змін на основі *управлінських інновацій, які формують потенціал і вектори розвитку конкурентного середовища*, мотивують і спонукають суб'єктів господарювання до побудови ексклюзивних конкурентних переваг.

Разом з тим, дослідження проявів впливу глобалізації на параметри і тенденції розвитку конкурентного середовища в масштабі світової економіки, а також на розвиток конкурентних відносин в Україні дозволило виявити *зростання значущості екзогенних чинників у таких трансформаціях*. На основі цього нами зроблено висновок про *зростання ролі держави і наддержавних структур в управлінні економічними процесами*, що потребує інноваційних змін інституціонального забезпечення конкурентоспроможності держави, у першу чергу – концентрації уваги на побудові інституціональної політики з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва, сприяння зростанню приватного сектора, розвитку середнього класу через дотримання законів і захист прав власності тощо.

Підсумовуючи результати змін в економіці України упродовж двох останніх років, можна послатися на висновки міжнародних експертів, які за підсумками 2010 року звертали увагу на низький рейтинг України в глобальних обстеженнях ділового клімату і систем управління. Значні вади виявлено в антимонопольній політиці, процедурах створення нових підприємств і банкрутства [4, с. 129]. У 2009 році зверталася увага на необхідність реформування фінансової системи держави, у т. ч. розвиток місцевих ринків, консолідацію і підвищення прозорості банківського сектора. На думку міжнародних експертів, Закон України «Про акціонерні товариства» дозволив певною мірою укріпити захист майнових прав і прав міноритарних акціонерів, однак недоліки в режимі захисту майнових прав і у правовій системі в цілому призвели до різкого відтоку іноземних інвестицій [5, с. 96].

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується зміною пріоритетів державного втручання в економічні процеси, у т. ч. й стосовно підвищення її конкурентоспроможності шляхом розроблення засо-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

бів конкурентної політики. Це зумовлюється, у першу чергу, чинниками глобального характеру:

- актуалізація розробки і впровадження системних реформ для підвищення конкурентоспроможності України на базі інноваційної моделі її розвитку з урахуванням зрушень у конкурентній політиці інших держав, оскільки конкурентоспроможність країни визначається сприятливістю створеного в ній конкурентного середовища для здійснення бізнесу;
- перегляд механізму регулювання концентрації, спрямований на оптимізацію її рівня у довго- і середньостроковій перспективі. Однак прагнення створити дієве конкурентне середовище з функціонуванням значного числа учасників ринку може вступити у протиріччя з відомою закономірністю можливої активізації інноваційної діяльності великими підприємствами, оскільки у вітчизняних реаліях у переважній більшості випадків лише великі компанії можуть акумулювати значні кошти для реалізації вагомих інноваційних проєктів. Саме ця обставина є причиною прагнення Антимонопольного комітету України (АМКУ) отримувати додаткову інформацію у кожному конкретному випадку при видачі дозволів на концентрацію, зважаючи на доцільність її аналізу з позиції можливої активізації інноваційної діяльності такими суб'єктами ринку;
- наростання взаємозалежності впливу різних держав на трансформацію ринків і зміну конкурентних переваг окремих країн, що потребує проведення міждержавного діалогу, узгодження та уніфікації методів державного впливу різних країн у питаннях формування параметрів і напрямів розвитку конкурентного середовища;
- створення системи економічної безпеки в межах міжнародного поділу праці та необхідність формування ефективного механізму оподаткування транснаціональних корпорацій як суверенних гравців на глобальному ринку з проявами економічного егоїзму та нових форм протекціонізму. У ряді досліджень зазначається, що основою кризи 2008 р. є протиріччя між транснаціоналізацією бізнесу і можливостями урядів окремих країн, які не можуть розповсюджувати свою владу за межі їх території [6, с. 45];

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

- необхідність глибшого регулювання міграційних процесів, налагодження дієвої системи контролю за тероризмом, відмиванням «брудних грошей», тіншовою економікою, наркоторгівлею.

Проведені нами дослідження дозволили зробити висновок про неспроможність діючих в Україні засобів державного регулювання економіки адекватно реагувати на виклики світової глобалізації, яка зумовлює **необхідність відмови від «державоцентристського» підходу до розуміння сутності механізму регулювання конкурентного середовища** як такого, що обмежує сферу дослідження світових тенденцій розвитку, заперечує можливість системного розгляду всієї сукупності чинників конкурентного середовища і, як наслідок, побудови осяжного поля дієвого впливу на умови конкуренції суб'єктів господарювання.

Аналіз ієрархії складових конкурентної політики дозволяє звернути увагу на гостроту проблематики інституціональних змін в Україні, яка в умовах нинішньої кризової ситуації поєднується і накладається у часі з традиційними економічними перетвореннями трансформаційного періоду, що зумовлює вирішальне значення інституціональної політики у сфері конкуренції як чинника конкурентоспроможності вітчизняної економіки і окремих суб'єктів господарювання. Детальніше нами проаналізовано такі аспекти формування конкурентного середовища: регулювання процесів концентрації, податкової конкуренції, ступеня інноваційності структурних перетворень.

3. Засоби конкурентної політики у сфері концентрації

Аналіз окремих аспектів конкурентної політики в Україні дозволив виявити ряд її недоліків:

1. **Відсутність рівних умов конкуренції на більшості ринків, що зумовлюється прогалинами в механізмі державного регулювання** сфери природних монополій (тарифна політика), рівня концентрації (неповне передбачення можливих варіантів монополізації ринків), а також бар'єрів входу в галузь.

Для усунення окремих недоліків конкурентної політики у квітні 2011 року Верховна Рада України прийняла у першому читанні законопроект, що передбачає внесення змін до Закону «Про захист економічної конкуренції» у частині регулювання процесів концентрації. Документ перед-

бачає збільшення порога показників обсягів реалізації продукції або вартості активів підприємств, що об'єднуються, у чотири рази, а невиконання цієї умови потребує отримання попереднього дозволу на концентрацію в АМКУ. Отже при концентрації двох підприємств планується підвищення порогового показника з 1 млн євро до 4 млн євро, а при концентрації кількох підприємств – з 12 млн євро до 50 млн євро. Без дозволу АМКУ концентрація з перевищенням порогового обсягу реалізації може відбуватися лише у одного учасника – продавця активів. На думку законотворців, зазначені зміни зменшать число концентрацій і адміністративний тиск на ринок [7]. Крім того, АМКУ розглядає надані експертами проекту ЄС «Гармонізація системи конкуренції та державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» пропозиції щодо проекту документу, яким буде роз'яснено підходи Комітету до оцінки горизонтальних злиттів. Фахівці АМКУ продовжують роботу щодо опрацювання методики визначення розміру штрафів, які накладаються на порушників законодавства про захист економічної конкуренції, щодо імплементації правил конкуренції, викладених у статтях 81 та 82 Договору про ЄС [8].

2. Відсутність чітких трактувань окремих дозвільних процедур, пов'язаних з концентрацією, що призводить до прийняття суперечливих рішень. Крім того, розвиток процесів глобалізації та вступ України до СОТ потребують активного залучення міжнародних інститутів контролю за злиттями і поглинаннями, оскільки інтереси сторін-учасників згаданих процесів все частіше зачіпають конкурентний простір кількох країн. Динаміку процесів концентрації в економіці України подано у *табл. 3*.

Відповідно до чинного законодавства, у випадках, коли концентрація чи узгоджені дії можуть мати негативний вплив на конкуренцію, АМКУ обумовлює надання дозволу певними вимогами і зобов'язаннями. Наприклад, у 2010 році з метою пом'якшення негативного впливу концентрації на конкуренцію, учасників концентрації на ринку хліба і хлібобулочних виробів у Донецькій області було зобов'язано упродовж трьох років не змінювати ціни на свою продукцію без об'єктивних причин, не зменшувати обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів простої рецептури та надавати органам АМКУ інформацію про ціни продажу та обсяги виробництва зазначеної продукції. Згоду на концентрацію на ринку молока незбираного для промислової переробки, яка охоплювала Волинську і Львівську області,

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

було надано за умов, що її учасники не встановлюватимуть цін чи інших умов придбання молока незбираного для промислової переробки, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції, а також не будуть створювати перешкод доступу на цей ринок (виходу з ринку). Учасників концентрації на загальнодержавних ринках флюсо-доломітної та металопродукції зобов'язано: не допускати обмежень обсягів постачання без економічно обґрунтованих причин, якщо це може завдати шкоди українським споживачам зазначеної продукції; застосування різних цін або різних інших умов постачання вітчизняним споживачам флюсо-доломітної та металопродукції; обмежень доступу на зазначені ринки інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців; упродовж трьох років, один раз на півріччя, надавати до АМКУ інформацію про обсяги виробництва, постачання на ринок України цієї продукції [1].

Таблиця 3

Розподіл за видами випадків концентрації суб'єктів господарювання в Україні, які розглянуто АМКУ

Рік	Вид концентрації					Усього
	Злиття	Спільне створення	Набуття контролю	Придбання акцій (часток, паїв)	Інші	
2002	54	16	9	232	87	398
2003	56	23	7	181	62	329
2004	39	22	13	310	37	421
2005	31	12	16	249	51	359
2006	20	23	41	415	8	507
2007	13	21	11	663	11	719
2008	26	34	43	711	1	815
2009	1	16	45	394	24	480
2010	21	25	71	401	41	559

Джерело: Звіти Антимонопольного комітету України [1].

3. Недосконалість методичного забезпечення реалізації конкурентної політики. Аналіз положень «Методики визначення монопольного (до-

мінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» [9] дає підстави стверджувати про наявність у ній низки узагальнених трактувань щодо визнання суб'єкта господарювання монополістом. На наш погляд, потребує уточнення і конкретизації низка принципових пунктів згаданої методики, використання яких в існуючій редакції для обґрунтування стратегічних рішень може призводити (а в окремих випадках це простежується) до неоднозначності, що породжує конфліктні ситуації. Тому додатковими чинниками, що потребують урахування при визначенні підприємства-домінанта на ринку, повинні бути:

- конкуренція продуктових груп різної цінової категорії, оскільки часто виділення цінових сегментів є умовним (особливо за існування можливості швидкої переорієнтації виробництва при універсальній технології);
- зміна ринкової кон'юнктури в результаті активізації експортно-імпоротної діяльності;
- дослідження проблем незадіяних потужностей (таких, що простоюють) і доступних за ціною як аргументу на користь незначних бар'єрів входження;
- комплексне дослідження монополіста з позицій отриманої ним ринкової влади.

4. Необґрунтованість рівня адміністративних послуг та складність дозвільних процедур, що призводить у ряді випадків до неправомірних (дискримінаційних) і антиконкурентних дій державних органів.

4. Засоби і перспективи податкової конкуренції

Окремої уваги у формуванні дієвого конкурентного середовища на слугує **податкова політика держави і податкова конкуренція**. Суттєвим чинником доцільності формування нового механізму наддержавного регулювання глобального конкурентного середовища вважаємо неоднозначне розуміння політик «конкурентної лібералізації» і «податкової конкуренції». Так, реалізація політики «конкурентної лібералізації» часто призводить до дестабілізації на міждержавному рівні у формі торговельних воєн та інших дискримінаційних заходів, які передбачають використання, як правило, необґрунтованих митних бар'єрів. Зокрема у доповіді

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

«Майбутнє СОТ» зазначається, що відбувається «ерозія основоположних принципів недискримінації в світовій торгівлі» [10]. Аналіз практики міжнародної торгівлі демонструє часте використання «преференційних» зональних і двосторонніх угод, внаслідок чого треті країни потерпають від дискримінації. З іншого боку, прагнення створити сприятливі умови для залучення капіталу призводить до використання прийомів податкової конкуренції, під якою найчастіше розуміють суперництво країн із застосуванням інструментів оподаткування за мобільні фактори виробництва і мобільну податкову базу, зумовлене неузгодженістю дій країн при встановленні податків та існуванням взаємозалежності податкових систем в умовах міжнародної мобільності факторів виробництва [11, с. 205]. Корельованим з цією проблематикою є протиріччя у розумінні сутнісних аспектів функціонування офшорних зон – реалізація демпінгової політики чи конкурентних переваг шляхом запровадження понижених (нульових) податкових ставок.

Актуалізація проблем податкової конкуренції в Європі зумовлена створенням і розширенням Євросоюзу та необхідністю зниження податкового навантаження на такі фактори виробництва, як праця і капітал. У нинішньому глобалізованому світі традиційні чинники конкурентоспроможності країн поступово втрачають свою пріоритетність, поступаючись таким інституціональним рушіям, як «умови ведення бізнесу», «інноваційність». Прагнення пристосуватися до умов глобалізації спонукає держави до змін у зовнішній та внутрішній економічній політиці, у т. ч. й за рахунок податкової політики на базі офшорних зон. Сьогодні науковці зазначають, що офшорний бізнес перетворився на самостійну сферу світової економіки [12, с. 152]. Закономірно постає питання: **офшорні зони – це інструмент податкової конкуренції чи механізм демпінгу?** Загальновідомо, що в основу привабливості офшорних зон покладено спрощений механізм реєстрації компаній, простота ведення бізнесу і пільговий режим оподаткування. Однак у наукових колах донині відсутня одностайність щодо трактування офшорних зон – від засобу прикриття незаконного бізнесу до механізму «міжнародного податкового планування», легального залучення додаткових інвестицій в економіку. Створення ж переваг України у податковій конкуренції повинно відбуватися у руслі міжнародної податкової гармонізації.

5. Структурна політика як засіб конкуренції в моделі інноваційного розвитку

Упродовж 20-літнього періоду існування Української держави були чисельні спроби побудови механізмів державного регулювання інноваційних процесів, однак всі вони не отримали бажаного успіху. Дослідження, проведені нами упродовж років незалежності України, показали зсування вітчизняної економіки до межі системної кризи – формування порогу несумісності з економіками розвинутих країн. Політика держави у царині структурної перебудови економіки не пов'язувалася з методологією реалізації інноваційної моделі розвитку, не базувалася на чітко й однозначно сформульованих пріоритетах розвитку, а здійснення поточних заходів орієнтувалося на вирішення поточних (часто неузгоджених) завдань, що мало лише негативні наслідки – розвиток процесів стагнації економіки та її руйнування. В кінцевому результаті за переважною більшістю міжнародних рейтингів позиції України упродовж останніх років суттєво погіршилися.

Перебудова економіки *потребує перегляду структурної політики держави*, під якою розуміють визначення цілей і пріоритетів структурних перетворень в економіці, а також розроблення організаційно-економічних механізмів їх реалізації з метою зростання конкурентоспроможності країни і підвищення якості життя населення.

Структурні зрушення в Україні, незважаючи на слабку обґрунтованість, мали значну активність на початковому етапі переходу економіки до ринку, коли прискорена лібералізація економічних відносин призвела до гіперінфляції, спаду виробництва та інших негативних явищ. Менш активні структурні перетворення відбувалися останніми роками, однак упродовж всього періоду розбудови незалежної держави *структурну політику можна ідентифікувати як застарілу, пасивну і, відповідно, неперспективну, у результаті чого структурні перетворення були безсистемними та інерційними*. Це, у свою чергу, зумовило структурну розбалансованість економіки, високий рівень енерго- і капіталоємності виробництва, падіння рівня інноваційної активності суб'єктів господарювання. Більшість провідних галузей економіки України експортоорієнтовані, і на їхній діяльності та, відповідно, на всій економіці, позначається погіршення кон'юнктури світового ринку. Це потребує перегляду політики наздоганяючої модернізації: у недалекому майбутньому світова економіка принципово зміниться.

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Дослідження тенденцій розвитку окремих галузей (підгалузей) промисловості України з використанням двох критеріїв – темпу приросту галузі (порівняно з середнім по промисловості) і частки галузі в обсязі промислового виробництва – показало неспроможність механізму державного регулювання забезпечити швидкий розвиток тих із них, які було позиціоновано як найважливіші і пріоритетні.

Світові тенденції міжнародної торгівлі засвідчують зростаючий рівень використання високих технологій для виробництва продукції, і цілком зрозуміло, що експортний потенціал України, який базується, в основному, на нижчих технологічних укладах і не має дієвих інституційних важелів для радикального переструктурування, не може бути конкурентоспроможним на світовому ринку.

Як ми вже зазначали, структурна перебудова економіки повинна базуватися на інноваційних засадах, а особливістю економічної ситуації в Україні є невідповідність рівня розвитку *k*-суспільства параметрам глобальної конкурентоспроможності: за рівнем розвитку *k*-суспільства та іншими спорідненими критеріями Україна посідає значно вищі місця у міжнародних рейтингах, порівняно з індексами глобальної конкурентоспроможності. У цьому контексті підкреслимо, що значення індексу глобальної конкурентоспроможності країн формується з урахуванням субіндексів, які, крім інших, значною мірою відображають механізм оцінювання *k*-суспільства: здоров'я і початкова освіта, вища освіта, ефективність ринку робочої сили, технологічна готовність, спроможність до інновацій. Отже існує близькість і часткове дублювання (корельованість) критеріїв оцінювання розвитку *k*-суспільства і конкурентоспроможності країн, у першу чергу – за рахунок зростання значущості інноваційних чинників у формуванні рейтингів. Це дозволяє стверджувати про існування передумов зростання конкурентоспроможності України на інноваційних засадах (за умови реалізації моделі інноваційного розвитку), враховуючи фактичні значення показників розвитку *k*-суспільства.

Такий висновок може стати підґрунтям і стимулом для розроблення механізмів формування інноваційного типу поведінки суб'єктів господарювання та їх інноваційної культури, а також перегляду конкурентної, інноваційної, структурної та кадрової політик держави та їх скоординованої реалізації. Однак у цьому контексті гостро постає проблема фінансового

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

забезпечення стрімких інноваційних перетворень, а також дослідження впливу процесів розбудови *k*-суспільства на економічне зростання в цілому і конкурентоспроможність країни зокрема.

Зазначені реалії обмежують участь українських підприємств у глобальному інноваційному процесі, ставлять державу на межу системної несумісності з економіками розвинутих країн, які в межах сьогомого, недосяжного нині для України, технологічного переділу, прагнуть вирішувати грандіозні та амбіційні завдання розвитку суспільства у світлі світоцивілізаційних процесів (наприклад, технології холодного термоядерного синтезу, що має принципово змінити енергетичний потенціал земної цивілізації).

Отже, окреслюється нове коло проблем, які потребують об'єднання зусиль міжнародної спільноти, що, у свою чергу, слугуватиме новим поштовхом для розвитку глобалізаційних процесів. Виходячи з цього, пріоритетними напрямками теоретичних і прикладних досліджень глобального конкурентного середовища при формуванні нового світового порядку стають:

- обґрунтування нового бачення державного суверенітету країн і меж міждержавної інтеграції при відмові від «державоцентристського» підходу до розуміння сутності механізму регулювання конкурентного середовища; перегляд статусу і перспектив трансформації міжнародних організацій, які формують сфери наддержавного впливу на параметри і напрями розвитку конкурентного середовища при розгляді його як мегасистеми;
- перегляд системи інституціонального забезпечення дієвості конкурентного середовища в Україні на засадах інноваційної моделі розвитку, яка потребує розроблення інституціональних інновацій, що забезпечують підтримування та пріоритетне фінансування базисних технологічних інновацій та здійснення інновацій у правовій сфері, а також гармонізації на цій основі конкурентної, інноваційної та структурної політик держави.

Література

1. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

2. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу : / <http://gcr.weforum.org>.

3. Горбанев М. М. Международные рейтинги конкурентоспособности и что они на самом деле измеряют? // [Электронный ресурс] / М. М. Горбанев. – Режим доступа : http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf681.pdf.

4. Transition Report 2010: Recovery and Reform [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.

5. Transition Report 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.

6. Загашвили В. Государство на новом этапе экономической глобализации / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 5. – С. 43 – 51.

7. Парламент упростит концентрацию предприятий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ua>

8. Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>

9. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, затверджена розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 березня 2002 р. № 49-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.

10. WTO признала недостатки // Коммерсантъ. – 2005. – № 6 (3090) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.google.com.ua>

11. Педь І. В. Податкова конкуренція : Монографія / І. В. Педь. – К.: Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.

12. Кміть В. М. Офшорні зони як інструмент міжнародної податкової конкуренції / В. М. Кміть, Л. П. Ткачик // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 151 – 157.

3.3. ЗАТЯЖНОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЕГО УРОКИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ПРАКТИКИ

Орлов П. А., доктор экон. наук, профессор
Харьковский национальный экономический университет

Актуальные проблемы финансово-экономического кризиса, его последствия и пути выхода из него рассматривались в трудах В. Геца, В. Мау, Ж. Аттали, Н. Рубини, М. Ершова, С. Глазьева, Г. Задорожного, М. Юсима, Ю. Иванова, Н. Кизима, О. Некипелова и других известных экономистов.

Целью данной работы является анализ последствий **затяжного** мирового финансово-экономического кризиса для социально-экономического развития Украины, отдельных стран ЕС и США, а также обоснование некоторых направлений выхода из кризиса и усиления социальной направленности экономики Украины на микро- и макроуровне. Одновременно рассмотрены результаты испытания кризисом обоснованности некоторых важных экономических концепций.

Банкротство крупного американского инвестиционного банка Lehman Brothers в сентябре 2008 г., который отказалась спасти Федеральная резервная система (центральный банк США), привело к обвалу финансовых рынков, а финансовый кризис, который начался в США в ноябре 2007 г., в сентябре-октябре 2008 г. перерос в мировой финансово-экономический. Продолжается он уже более трёх лет и по масштабам и негативным последствиям превосходит Великую депрессию 1929 – 1932 гг. Большинство экономистов считают этот кризис системным. Действительно, он убедительно высветил существенные недостатки капиталистической социально-экономической системы во всех или в большинстве сфер в зависимости от страны.

Но больше всего от кризиса пострадала отнюдь не первая экономика мира, которая его спровоцировала, а другие страны. Например, страны ЕС в первом полугодии 2009 г. зафиксировали более существенное падение

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПИДПРИЄМСТВ

ВВП, чем США, а в ЕС сильнее всех пострадали страны – новички: Венгрия, Латвия, Эстония, Румыния, а также Греция, Испания, Португалия. В США ВВП за 2009 г. снизился на 3,5%, а за 2010 г. увеличился на 3%.

По оценкам Международного валютного фонда (МВФ), совокупный ущерб от кризиса для налогоплательщиков всех стран в июле 2009 г. превысил 10 трлн долл. По данным Мирового банка, по состоянию на октябрь 2009 г. кризис увеличил численность обнищавших в мире (доход от 1 до 1,25 долл. в день) на 89 млн чел.

По прошествии первого года кризиса такие страны как Австралия, Германия, Франция, США заявляли о начале выхода из рецессии. Однако полной уверенности в этом не было, так как продолжался рост безработицы. В странах ЕС она достигла 9,6%, а в США 9,8%. Увеличивался дефицит Государственного бюджета. [13]. За последующий период ситуация в развитых капиталистических странах не только не улучшилась, но существенно ухудшилась, особенно к концу 2011 года в таких странах ЕС как Греция, Италия, Португалия, Испания. Так, в марте 2010 года уровень безработицы в 16 странах Еврзоны составлял 10%, а во всех 27 государствах ЕС – 9,6%. В марте 2009 года эти показатели были 9,1% и 8,5 % соответственно. Самый низкий уровень безработицы в марте 2010 года оказался в Нидерландах (4,1%), самый высокий – в Латвии (22,3%) и в Испании (19,4%).

Дефицит Государственного бюджета Англии в 2010 г. составил 186 млрд евро или 11% ВВП и оказался самым большим среди стран двадцатки G20. Правительством был подготовлен план экономии, самый напряжённый со времени окончания второй мировой войны и срочно пересмотрен Государственный бюджет. К 2014 – 2015 гг. предусмотрено сэкономить 106 млрд евро за счёт уменьшения государственных расходов и увеличения поступлений от налогов. При этом уже на 2010 г. было предусмотрено найти дополнительно в бюджете 41 млрд евро [19]. Планы экономии были разработаны Германией, Францией, Италией и другими странами.

В ЕС в мае 2010 г. с целью остановить стремительное падение курса евро скоординированными усилиями центральных банков стран-участниц был создан специальный фонд в объеме 750 млрд евро.

По данным российского агентства Вести.Ру, Премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон, в ноябре 2011 г. заявил, что будущее зоны

евро и экономические перспективы стран ЕС, которые переживают сейчас кризис долговых обязательств, находятся под большим вопросом. «Задача Великобритании заключается в том, чтобы помочь найти решение для этих проблем. Однако приоритетом для нас будет являться стабильность экономики Соединенного Королевства. Многие эксперты говорят о возможности замедления роста ВВП, и я не исключаю, что нашу страну затронет второй виток кризиса», – сказал глава британского правительства. Он также отметил, что для Великобритании прошедший квартал ознаменовался ростом ВВП на уровне 0,5 процента [33].

Канцлер Германии Ангела Меркель считает, что Европе потребуется не менее десяти лет, чтобы выйти из нынешнего долгового кризиса и оздоровить финансовую систему.

Профессор Нью-Йоркского университета Нуриэль Рубини, который в начале 2007 года предсказал мировой финансовый кризис 2008 года, в своей статье в *The Financial Times* отметил, что если будет продолжаться тот же поэтапный подход к преодолению кризиса в ЕС, то возможен распад валютного союза с отделением нескольких более слабых его участников. По оценкам аналитиков МВФ, мировая экономика сократится в 2011 г. на 1,4%, а борьба с кризисом уже обошлась миру в 11 трлн долл. [23]. По его оценкам, сейчас суммарные долги стран ЕС составляют порядка 4 трлн евро, а максимальный размер помощи, которую могут оказать Европейский фонд финансовой стабильности и МВФ, – 1,2 – 1,3 трлн евро [24].

По информации РИА Новости от 08.06.2010 г., глава Федеральной резервной системы (ФРС) заявил, что экономика США за первый квартал 2010 г. выросла на 3%, но этого не достаточно для быстрого преодоления последствий кризиса 2008 – 2009 г.г. и снижения уровня безработицы в 9,7%. При этом ФРС продолжал держать базовую учетную ставку на исторически минимальном уровне 0 – 0,25%. Всё это говорит о существовании ещё высокого риска ухудшения экономической ситуации в первой экономике мира.

Выступая в январе 2011 г. в конгрессе США Бен Бернанке отметил, что для снижения безработицы с 10 – 9 % в настоящее время до нормального уровня около 6% потребуется 4 – 5 лет [14].

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

Нуриэль Рубини предупредил США о возможном «восстании на рынке облигаций», так как высокое доверие инвесторов к американской экономике, все же не безгранично. Он привёл очень веские аргументы: «В этом году дефицит нашего бюджета превышает 1 трлн долларов, то же самое будет в следующем году и, возможно, в 2013. Существует риск, что в какой-то момент рынка, как это случилось в Европе, очнутя, и начнется процесс повышения ставок, что сделает восстановление экономики невозможным» [23].

Украина очень сильно пострадала от кризиса. По данным Госкомстата, за 2009 год наша страна имела очень высокое по мировым меркам снижение ВВП по сравнению с предыдущим годом на 15%. Падение промышленного производства тоже одно из самых высоких в мире – на 21,9%, продукции машиностроения – на 45,1%, объёмов строительства – на 48,2%, экспорта – на 49,9%. Реальная заработная плата уменьшилась на 10%, количество преступлений увеличилось на 12,6%, а число потерпевших от них – на 23,8%. Уровень безработицы среди трудоспособного населения, исчисленный по методике Международной организации труда, составил 9,4%. С 2010 г. экономика Украины после существенного спада обеспечивает рост ВВП и снижение дефицита Госбюджета. Дефицит Госбюджета Украины за 7 месяцев 2011 г. составил 8,6 млрд грн, это меньше чем за аналогичный период 2010 г. в 3,2 раза.

Н. А. Кизим проанализировал важнейшие мировые рейтинги Украины по качеству жизни, конкурентоспособности, свободе предпринимательства, эффективности правительства, уровню коррупции, к которым страна пришла почти за 20 лет независимого развития. Поскольку оказалось, что рейтинги либо ухудшаются, либо являются стабильно низкими, он обоснованно сделал вывод, что виноват не столько финансово-экономический кризис, сколько имеющийся системный кризис общества. Для его разрешения необходимы системные изменения, затрагивающие экономическую, политическую, социальную и культурную составляющие. [10, с. 24–25]. Нельзя не согласиться с этим выводом, так как анализируемые рейтинги отражают основные результаты развития страны. Так, по качеству жизни, а этот рейтинг учитывает размер ВВП на одного жителя, уровень образования, продолжительность жизни, наша страна находится на 85 месте сре-

ди 182 стран, а бывший СССР, в котором Украина была одной из наиболее развитых республик, в 1990 г. занимал 33 место. Получается, что за годы независимости мы по этому важнейшему рейтингу опустились на 52 позиции. Почти через 20 лет рыночных преобразований страна оказалась в экзотической ситуации, догоняющей по качеству жизни населения 1990 г., то есть своё прошлое.

По данным агентства **Euronews**, в 2010 г. перепись населения в США показала, что за чертой бедности оказалось 46 млн человек или 15,1%. Это рекордный показатель за 52 года ведения такой статистики.

В связи с этим заслуживает одобрения инициатива американского миллиардера Уоррен Баффет, который в статье, опубликованной в газете *New York Times*, предложил конгрессу немедленно повысить налоги для самых богатых соотечественников, чтобы помочь сокращению бюджетного дефицита США. Он напомнил, что конгресс, дружелюбно настроенный к миллиардерам, с 1992 г. сократил налоговую ставку для 400 богатейших граждан страны с 29,2% до 21,5% в 2008 г. Президент США Барак Обама считает: «Те, у кого дела идут успешно, включая меня самого, должны платить справедливые налоги. Чтобы отдать дань нации, которая способствовала нашему успеху. У нас не должно быть послаблений, которых нет у простых американцев». Он предлагает, чтобы крупные корпорации и частные лица с доходами выше миллиона долларов в год распрощались с налоговыми льготами, введёнными Бушем-младшим. При этом он подчеркнул, что сейчас ставка налога на прибыль от инвестиций – основной доход миллионеров – ниже, чем ставка налога на зарплату учителя или рабочего. Одновременно Президент очень сомневается, что напичканный республиканцами Конгресс добровольно откажется от лакомого куска» [25].

Немного позднее издание *Le Nouvel Observateur* на своем сайте опубликовало письмо шестнадцати богатейших людей Франции с просьбой повысить им налоги. Среди них наследница главы компании лидера мирового рынка косметики L’Oreal, глава нефтяной компании Total, руководители Air France-KLM, Danone, Peugeot-Citroen и Société Generale. Они подчеркнули, что налог должен быть повышен в разумных пределах, чтобы избежать таких нежеланных последствий как утечка капитала или рост уклонения от налогов [25].

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

К сожалению, подобной инициативы пока не проявляют богатейшие люди Украины, интересы которых широко представлены в Верховной Раде, также очень дружелюбно настроенной к ним.

Правительства Германии, Франции и других стран мира в условиях кризиса проводят политику повышения налогов на доходы состоятельных граждан с целью оказания помощи малообеспеченным. Так, штат Нью-Йорк установит налог на «миллионеров» – на самом деле на людей с годовыми доходами 300 тыс. долл. и выше. В Украине с гораздо более высоким разрывом в доходах богатых и бедных подобные меры необходимо проводить активнее, чем это делается сейчас. Так, только с введением в действие в 2011 г. Налогового кодекса Украины произошла незначительная дифференциация ставки на доходы физических лиц в зависимости от получаемого дохода 0; 15 и 17%, а до этого применялись ставки налога 0 и 15%. Такой подход соответствовал рекомендациям Милтона Фридмана по переходу от прогрессивного налога на доходы к «плоскому, которые были предложены в 50-е годы прошлого века, а нашли практическую реализацию только после распада СССР в России, Украине, Эстонии, Словакии [8, с. 9]. Сейчас ставка 17% в соответствии со статьёй 167 Налогового кодекса Украины применяется, если общая сумма полученных налогоплательщиком в отчетном налоговом месяце доходов превышает десятикратный размер минимальной заработной платы, установленной законом на 1 января отчетного налогового года. В 2011 г. это был доход, превышающий 9410 грн в месяц, а с 1.01.2011 г. будет доход, превышающий 10040 грн в месяц. В обоих случаях доход менее 1000 евро в месяц, т. е. меньше минимальной заработной платы во Франции. Для сравнения, во Франции в 2008 г. действовали ставки налога на доходы граждан 0; 5,5; 14; 30 и 40%. Кроме того, предусмотрено в 2011 г. повысить налог на дивиденды свыше 100 тыс. евро в год до 41%, а ранее применявшийся налог в размере 19% будет использоваться для дивидендов менее 100 тыс. евро [26]. Доходы в виде дивидендов, процентов на текущий или депозитный (вкладной) банковский счет в нашей стране облагаются по единой ставке 5%. В ноябре 2011 г. правительством Украины подготовлены проекты законов, которые должны повысить налоги на богатых граждан.

Начавшаяся в середине сентября 2011 г. в Нью-Йорке акция «Захватим Wall Street» распространилась не только на остальные штаты, но и на Ан-

глию, Италию и многие другие страны [27]. Её участники бунтуют, прежде всего, против банкиров – основных виновников кризиса, от последствий которого больше всего страдают не они; влияния крупного бизнеса на политику; безработицы и социальной несправедливости. Например, в Англии для снижения дефицита госбюджета уменьшили финансирование университетов и в три раза повысили плату за обучение в них. В Италии также резко снизили финансирование университетов и научных исследований. В Риме на демонстрации участников акции было более 100 тыс. человек. Она сопровождалась уличными погромами, столкновениями с полицией и арестами.

В нашей стране следует использовать зарубежный опыт пополнения бюджета не за счёт урезания социальных программ. Например, в августе 2011 г. во Франции ввели дополнительный налог на напитки Кока-Кола из расчёта 0,036 евро на литр напитка, что должно обеспечить годовое пополнение госбюджета на 120 млн евро. В ответ на это руководство европейского филиала Кока-Колы пригрозило приостановить инвестиции во Франции, но уже к концу того же дня оказалось от своего намерения [29]. Аналогичную меру можно реализовать и в нашей стране. Тем более, что в последнее время появилось много критических замечаний о содержании вредных для здоровья веществ в этом напитке. Подобный налог можно ввести на все слабоалкогольные напитки, которые сильно способствуют нашему лидерству по детскому алкоголизму [32].

Необходимо ввести высокие штрафы вплоть до уголовной ответственности за производство и реализацию фальсификатов, за недобросовестную рекламу, за отсутствие достоверной информации о составе продуктов питания и напитков, за нарушение закона о рекламе.

Например, с 1 января 2009 г. вступили в силу некоторые изменения в статье 22 Закона Украины «О рекламе». В соответствии с ними реклама алкогольных напитков, реклама знаков для товаров и услуг, других объектов права интеллектуальной собственности, под которыми выпускаются алкогольные напитки, на радио и телевидении запрещается с 6 до 23 часов [1]. **Несмотря на это практически все популярные спортивные передачи с целью рекламы алкогольной продукции спонсируют её производители. Она рекламируется во всех выпусках новостей и популярных развлекательных телепередачах и с 6 до 23 часов. Запрет объявили,**

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПИДПРИЄМСТВ

а строгой ответственности за его нарушение не предусмотрели, поэтому он и не выполняется.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что до устранения последствий мирового финансово-экономического кризиса ещё очень далеко в первой экономике мира США и тем более в странах ЕС. Хотя после существенного спада начался экономический подъём, но он проходит на фоне большого уровня безработицы, роста государственного долга и социальной напряжённости. Громадный государственный долг в Греции, Италии, Испании, Португалии может привести к выходу некоторых из них из состава ЕС.

Лучше всех кризис преодолевает Китай. За 8 месяцев 2009 г., по данным Госстатуправления КНР, промышленное производство выросло на 12,3% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. По итогам же 2009 г. рост китайской экономики составил 8,7%, а промышленного производства – 11%, хотя объём внешней торговли сократился на 13,9%. По прогнозу МВФ, темпы роста китайской экономики в 2010 и 2011 г. достигнут 10 и 9,7% соответственно. За 2010 г. рост ВВП Китая превысил прогнозируемый и составил 10,3%. Страна подтвердила статус второй экономики мира [31].

Тону Карон в статье, опубликованной в январе 2011г. во влиятельном американском еженедельнике «Time» (США), отметил, что кризис выявил один из самых больших парадоксов. Оказалось, что Китай, управляемый Коммунистической партией, оказался более эффективным в преодолении последствий капиталистических кризисов, чем США, имеющие правительство, избранное демократическим путем. Меры бюджетного стимулирования экономики, принятые в Китае, оказались масштабнее и гораздо эффективнее. Он подчеркнул, что Правительство Китая за последние 30 лет вытаскило из-за черты бедности примерно полмиллиарда человек. В результате был сформирован самый многочисленный в мире средний класс, ставший двигателем для роста внутреннего потребительского спроса на длительный срок. Вместе с тем, в стране, по мнению автора, существует огромное социальное неравенство, присущее любой капиталистической системе. А США среди индустриально развитых стран имеют самый высокий разрыв между доходами различных групп населения [30].

Таким образом, Тону Кагон, *во-первых*, отметил достижения Китая в социально-экономическом развитии, которые в капиталистических странах обычно предпочитают замалчивать и предсказывать скорый спад экономики этой страны. *Во-вторых*, он поставил под сомнение демократию США, если она делает меньше для своего народа, чем Коммунистическая партия Китая. Экономика этой страны базируется на государственной собственности при постепенном расширении частного предпринимательства. Мало кто теперь сомневается, что скоро Китай станет первой экономикой мира. Опыт Китая убедительно опровергает навязываемый десятилетиями представителями неолиберализма тезис о неэффективности государственной собственности. Хотя в социально-экономическом развитии этой страны и есть недостатки, но она демонстрирует большую социальную направленность экономики, чем и большинство бывших республик СССР. Показательно, что в Китае зарождается социальное движение в защиту прав работников предприятий. Так, в конце мая 2010 года из-за забастовки в Китае на предприятии компании «Honda», производящем двигатели и коробки передач, компания «Honda» была вынуждена остановить ещё четыре завода, пока забастовщикам не повысили зарплату на 24 %. В начале июня началась забастовка рабочих на еще одном предприятии – Yutaka Giken, который также изготавливает для компании «Honda» комплектующие и запасные части.

Кризис убедительно высветил существенные недостатки капиталистической социально-экономической системы и несостоятельность неолиберальной концепции, проповедующей саморегулирование рыночной экономики при очень ограниченном участии государства в экономических процессах. Основы этой концепции были заложены в трудах Л. Мизеса, А. Шварца, Ф. Хайека, Л. Роббинса, А. Мюллера-Армака, В. Ойкена, В. Репке, А. Рюстова, М. Алле Ж. Рюэффа. Особо преуспел Милтон Фридман, лауреат Нобелевской премии 1976 г., разработки которого нашли широкое применение при реформировании финансово-кредитной системы США, Англии и других стран, систем государственного управления экономикой, а также были взяты к практической реализации МВФ и Мировым банком.

Рецепты неолиберальной концепции использовались МВФ для оказания помощи странам, переживавшим экономический спад, и часто не только не давали положительного результата, а даже усугубляли ситуацию. Осо-

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

бенно чётко это проявилось во время кризиса 1998 г. Крах американской финансово-кредитной системы в 2009 г., в течение 20 лет развивавшейся на принципах саморегуляции, окончательно подорвал доверие к этой концепции. Показательно, что в настоящее время правительство США, в которых с восторгом была воспринята концепция неолиберализма Милтона Фридмана с момента её появления, является активным сторонником усиления государственного регулирования экономики.

Анализируя действия администрации США и стран ЕС в сентябре 2009 г., известный французский экономист Жорж Аттали 30 сентября метко назвал «день, когда капитализм чуть не умер». Не вызывает сомнений, что без огромной помощи органов государственного управления этих стран своим банкам и крупным компаниям он бы точно не выжил. Жорж Аттали подчеркнул: «Колоссальная перемена произошла с людьми, которые месяцем ранее почти единогласно заявляли, что самое лучшее – ничего не предпринимать и что дерегуляция и свобода рынков являются ключом к экономическому и политическому успеху!» [3, с. 93, 104].

Представляется, что концепция неолиберализма базируется на ошибочном представлении о необыкновенной способности «невидимой руки рынка» справедливо регулировать взаимоотношения между производителями (продавцами) и покупателями (потребителями), а также цены. Дело в том, что стороны рыночного обмена в современных условиях оказываются очень часто в неравных условиях. Например, производитель чаще всего владеет научно-техническими достижениями, позволяющими не только повысить качество производимой продукции, но и произвести более прибыльный для него фальсификат, трудно отличимый от качественного продукта. В то же время покупатель (потребитель) не имеет возможности объективно оценить качество приобретаемого продукта, так как для этого часто необходимы специальные приборы и/или лабораторные исследования. Такая ситуация характерна для большинства товаров, а особенно для продуктов питания, тканей, одежды, бытовой техники.

Например, в настоящее время в Украине под видом молока и молочных продуктов иногда продаются фальсификаты, содержащие всего 15% и меньше молока, которые потребителю трудно отличить от натуральных продуктов. Если к этому добавить постоянно возрастающие возможно-

сти производителя (продавца) оказывать выгодное ему психологическое воздействие на покупателя через рекламу и другими способами, а также частые картельные сговоры, то очевидным становится преимущество позиции производителя (продавца) в рыночном обмене. Но в ситуациях существования цепочки: производитель – переработчик – продавец, как свидетельствует практика, часто все преимущества используются только переработчиком и продавцом, а производитель оказывается в самом невыгодном положении. Защитить его может только государство. Так, министры сельского хозяйства 20 стран ЕС высказались за введение регулирования цен на молоко и другие сельскохозяйственные продукты помимо оказания разовой помощи сельхозпроизводителям. Выяснилось, что регулирование цен «свободным рынком» грозит уничтожением производителей молока и других сельскохозяйственных продуктов [15].

Способности «невидимой руки рынка» справедливо регулировать взаимоотношения между производителями (продавцами) и покупателями (потребителями), а также цены по мере развития научно-технического прогресса стремительно снижаются. **Отсюда можно сделать вывод, что по мере развития научно-технического прогресса должна расширяться сфера государственного регулирования экономики с целью защиты потребителей, окружающей природной среды и общества в целом.**

Следует отметить, что государственные деятели и учёные стран ЕС активно ищут направления реформирования капитализма. Так, во Франции в 2009, 2010 и 2011 гг. состоялись colloquiums под общим названием «Новый мир, новый капитализм», участники которых обсуждали, какой должна быть экономическая политика стран после завершения кризиса. Colloquium организован министром промышленности Франции Эриком Бессоном. В 2009 г. в colloquiumе участвовали Президент Николя Саркози, Канцлер Ангела Меркель, три бывших премьер-министра, три лауреата Нобелевской премии по экономике. В январе 2011 г. в нём участвовали премьер-министры Греции и Франции, министр экономики Италии, министр финансов Франции, представители министерства финансов Англии, президент банка BNP Paribas. Основное внимание было уделено триаде посткризисной экономической политики: регулирование, солидарность, рост. Как, видим в основе триады регулирование, а не принцип неолиберализма «laissez faire».

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

Активно обговорювалися там і проблеми, виносимі для обговорення на самміті G20 в Каннах (Франція) 3 – 4 листопада 2011 г. [37, 38].

Практично на всіх саммітах держав «двадцятки» G20 розглядалися проблеми державного регулювання економіки, як в межах «двадцятки», так і в більш широких масштабах. Так, в час самміта держав «двадцятки» G20, що відбувся в червні 2010 г. в Торонто, представники Німеччини, Франції, США і Англії пропонували ввести спеціальний податок на банки в масштабах «двадцятки» G20. За рахунок нього передбачалося сформувати спеціальний фонд для покриття з нього в майбутньому їх можливих величезних втрат, а не за рахунок державних бюджетів країн, як це було в цей раз. Поки ця ідея не отримала загального схвалення всіх учасників «двадцятки» G20, не перераховані країни і деякі інші вже реалізують цю заход прийняттям відповідних законів [18]. На самміті G20, який відбувся в Каннах (Франція) 3 – 4 листопада 2011 г., обговорювалися наступні основні теми: дати новий імпульс зростанню світової економіки; реформувати міжнародну валютну систему; боротися проти високої змінливості цін на сільськогосподарські продукти і сировину; регулювати фінансові ринки; фінансувати допомогу в розвитку; реформувати систему світового управління [22]. Необхідність коренної реформи світової фінансово-валютної системи і створення дійсної системи міжнародного контролю над нею не викликає сумнівів. Але вирішити цю проблему надзвичайно складно, так як більшість країн опинилися в забороні долара. За даними МВФ, світові валютні резерви, оцінювані в 6900 млрд дол. на 67% складаються з доларів США. Президент Франції Ніколя Саркозі пропонував в межах G20 ввести додатковий податок на фінансові операції, але більшість учасників самміта висловилися проти. Тоді Ніколя Саркозі рекомендував цей податок ввести на території окремих країн, так як його підтримали Іспанія, Німеччина, Турція, ЮАР, Аргентина і Бразилія. За думкою радника Президента України Віктора Януковича Андрія Гончарука, важливими для вивчення Україною є досягнуті країнами-членами G20 угоди щодо підвищення контролю над фінансовими потоками і посилення боротьби з ухиленням від сплати податків, в першу чергу, з допомогою оффшорних схем [36].

Активная борьба с уклонением от налогов с использованием оффшорных зон с 2008 г. ведётся в Германии, Англии и других странах. Многие страны выступают за полный запрет оффшорных зон. За последнее время под их давлением из чёрного списка стран с налоговым раем вышли Швейцария, Австрия, Монако. В нашей стране только в конце 2011 г. планируется заняться этой очень важной проблемой.

Анализ развития рыночной экономики в промышленно развитых странах и странах, образовавшихся после распада СССР, позволил автору образно сравнить частное предпринимательство с огнём. Как известно, благом является только качественно и ответственно управляемый огонь, а неуправляемый огонь – это пожар, который приносит огромные бедствия. Так и слабо контролируемое государством частное предпринимательство в погоне за прибылью не останавливается даже перед самыми тяжкими преступлениями против своих же сограждан. Примеров тому существует великое множество в сфере производства и реализации продукции, опасной для жизни, здоровья и имущества граждан, широкомасштабной подделки медикаментов, существованием торговли людьми, различных форм мошенничества, включая создание финансовых пирамид. Вот только несколько из них. Разоблаченная в США самая крупная финансовая пирамида Бернарда Медоффа за 20 лет своей преступной деятельности причинила убытки её клиентам из разных стран на 65 млрд долларов. Затем в результате активизации контролирующих органов за короткий период только в США было раскрыто 20 более мелких финансовых пирамид. Финансовые пирамиды были разоблачены в Японии, Франции и в других странах. Остаётся только выяснить, почему их не обнаружили раньше: из-за плохой работы контролирующих органов или из-за коррупции? Показательно, что ликвидатор финансовой пирамиды подал иск на сумму более 30 млрд долл. против 9 банков – подозреваемых сообщников Бернарда Медоффа. В их числе английский банк HSBC – 9 млрд долл., американский банк JP Morgan – 6,4 млрд долл., швейцарский банк UBS – 2,5 млрд долл. [20].

В начале 2011 г. разразился диоксиновый скандал в ФРГ. Фирма Harles & Jentzsch – производитель кормового жира – в погоне за прибылью могла причинить непоправимый ущерб здоровью миллионам жителей ФРГ и других стран. В продукции нескольких тысяч птицеводческих и свиноводческих хозяйств, которые использовали корм с жировыми добавками этой

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

фирмы, государственными контролёрами был обнаружен высокотоксичный диоксин в больших количествах. Оказалось, что вместо натуральных жировых добавок фирма продавала изготовителям кормов жировые добавки, получаемые из отходов при производстве биотоплива, которые ей обходились вдвое дешевле. Трудно даже представить возможные масштабы последствий этого преступления, если бы в Германии по рецептам неолитерализма отсутствовал бы институт государственных контролёров, которые обнаружили диоксин в продукции животноводства до того, как от этого стали массово заболеть и умирать её потребители. **Основной урок диоксинового скандала состоит в следующем. Он убедительно показал, что фальсифицированные продукты питания, если их быстро не выявят органы госконтроля, могут принести ущерб населению, сравнимый с ущербом от использования оружия массового поражения с замедленным действием.**

Рынок продовольственных товаров в Украине наводнён фальсификатами. Особенно много их среди молочных и мясных продуктов, напитков всех видов и даже детского питания. Данные проверок контролирующими органами свидетельствуют о том, что их доля может составлять 25 – 40 и более процентов.

В теоретических разработках многих известных зарубежных и отечественных ученых смешиваются понятия «социально ответственный маркетинг» и «социально направленные инициативы». Социально направленные инициативы предприятий нужно всячески приветствовать, но они далеко не всегда означают, что предприятие практикует социально ответственный маркетинг. Например, корпорация Daimler AG, которая наверняка имеет социально направленные инициативы, в течение более 10 лет практиковала социально безответственный маркетинг. Она посредством взяток более 10 лет аморально увеличивала свою прибыль за счёт налогоплательщиков 22 стран, в которые экспортировались произведенные корпорацией автомобили по коррупционным контрактам с завышенными ценами. При этом дело Daimler AG не явилось уникальным. В 2008 г. энергетическому концерну Siemens по обвинению в коррупции в судах Германии и США также пришлось заплатить 1 млрд долл. штрафов. Более подробно проблемы становления социально ответственного маркетинга изложены в статье [12].

Эффективное государственное регулирование в этой сфере, на взгляд автора, предполагает:

- наличие качественно разработанных законов и нормативных актов, обеспечивающих приоритетную ориентацию предпринимательства на недопущение выпуска и реализации продуктов и услуг, опасных для морали, здоровья, жизни и имущества потребителей, окружающей среды и общества в целом;
- разработка эффективных механизмов их реализации;
- разделение власти и бизнеса;
- наличие массового общественного движения в защиту прав потребителей и окружающей среды;
- искоренение коррупции.

К сожалению, в нашей стране по всем перечисленным выше направлениям имеют место большие проблемы.

Важнейшей функцией органов государственного управления должно быть, с одной стороны, создание благоприятных условий для производства отечественными предприятиями конкурентоспособной продукции, а с другой – введение эффективного контроля и высокой ответственности за производство некачественной продукции, стимулирование развития СОМ. В Украине эта функция пока реализуется плохо. На взгляд автора, основными причинами этого являются: мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной Раде, высокая коррупция, политическая нестабильность, отсутствие массового общественного движения в защиту прав потребителей, декларативное разделение власти и бизнеса, создавшийся приоритет политики над экономикой, как следствие – низкий профессионализм многих чиновников, невостребованность рекомендаций отечественных учёных. Около 70% депутатов Верховной Рады являются миллионерами. Как следствие перечисленных причин, вместо социальной направленности принимаемые законодательные акты часто обеспечивают интересы отдельных видов бизнеса.

В первую очередь необходимо усилить контроль Госпотребстандарта за безопасностью пищевой продукции, предусмотрев строгую ответственность, включая уголовную, виновникам производства и сбыта опасной продукции. Потребители чаще всего не информируются о составе при-

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

обретаемых продуктов питания. Следует не только декларативно обязать производителей большинства товаров широкого потребления указывать из чего они изготовлены, но и предусмотреть строгую ответственность, включая уголовную, за выявляемые расхождения. Отсутствие финансирования в 2008, 2009 гг. и до октября 2010 г. на проведение экспертизы качества товаров, сырья, материалов, полуфабрикатов за счет Госбюджета не позволило территориальным управлениям по делам защиты прав потребителей в полном объеме определять соответствие продукции требованиям по физико-химическим, микробиологическим, токсикологическим и другим показателям [37]. Такая экономия бюджетных средств недопустима, так как может обернуться колоссальным ущербом. Изложенное позволяет сделать вывод, что в нашей стране пока не создана система эффективно государственного регулирования в сфере обеспечения социальной ответственности бизнеса. Поэтому не может быть высокого уровня СОМ на большинстве отечественных и зарубежных предприятий, реализующих свою продукцию в Украине.

При этом, как было отмечено в публикациях, многие руководители промышленно развитых стран, проповедуя рецепты неолиберализма, на практике их никогда не соблюдали, оказывая финансовую помощь своим крупным фирмам и защищая внутренние рынки. Хорошей иллюстрацией такого положения может служить разбираемый в настоящее время ВТО конфликт между конкурирующими американской фирмой Boeing и европейской Airbus. Boeing обвиняет Airbus в получении в течение последних 20 лет около 205 млрд долл. государственной помощи для создания самолёта А380 вопреки правилам международной торговли. В свою очередь ЕС и Airbus подали жалобу о предполагаемом выделении правительством США помощи фирме Boeing в размере 24 млрд долл. [35].

Сейчас большинство экономистов и руководителей государств выступают за усиление государственного регулирования экономики. Мало кто сомневается в окончательном «банкротстве» концепции неолиберализма. Так, Президент Франции Николя Саркози высказался за создание «регулируемого капитализма», при котором одинаковые правила будут применяться ко всем игрокам рынка и будет присутствовать прозрачность финансовых операций. Проблема заключается только в нахождении рационального уровня этого регулирования.

В работе [11], опубликованной в 2009 г., автор среди приоритетных направлений выхода из кризиса предложил:

- усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения;
- организацию действенной борьбы с коррупцией вместо практиковавшейся ранее видимости борьбы, так как масштабы коррупции в стране постоянно увеличивались, а рекордные размеры выявленных единичных взяток зафиксированы в 2008 – 2009 годах;
- реализацию комплекса правовых и экономических мер, направленных на ликвидацию прогрессирующей теневой экономики, что позволит существенно снизить налоговую нагрузку на предприятия до 40% при увеличении поступлений в бюджеты всех уровней;
- введение запрета и строгой ответственности за вывод капитала в оффшорные зоны с целью уклонения от налогов.
- повысить эффективность государственного регулирования экономики, особенно в банковской сфере, не выходя за пределы правового поля, как это имело место в 2008 году, когда НБУ вопреки действующему законодательству был введен мораторий на досрочную выдачу вкладов.

Было подчеркнуто, что эти проблемы тесно между собой связаны. Для их решения недостаточно принять только экономических мер. Не преодолев коррупцию, невозможно ликвидировать теневую экономику и перекрыть каналы вывоза капитала в оффшорные зоны с целью уклонения от налогов. С сожалением приходится констатировать, что существенных улучшений по перечисленным направлениям за истекшее время не произошло. В странах с гораздо меньшим разрывом между доходами богатых и бедных сделано больше для социальной защиты малообеспеченных слоев населения, чем в Украине. В связи с этим, на взгляд автора, целесообразно одновременно регламентировать не только размер минимальной заработной платы и пенсий, как это делается сейчас, но и максимального уровня оплаты труда (непосредственно или через налоги) на государственных предприятиях и предприятиях с отечественным капиталом, установив допустимый разрыв между ними. Это позволит сделать указанные величины взаимосвязанными и будет способствовать сокращению разрыва между доходами бедных и богатых. Сейчас этот разрыв в некоторых сферах дости-

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

гает 240 и более раз. Он должен быть сокращён и в результате дальнейшей дифференциации налогов на доходы граждан.

Подытоживая изложенное, можно выделить некоторые уроки затяжного финансово-экономического кризиса:

- выявилась полная несостоятельность неолиберальной концепции развития рыночной экономики, проповедовавшей её саморегулирование. Хочется надеяться, что её уже не удастся реанимировать с помощью никаких международных премий;
- общее признание получила необходимость рационального усиления государственного регулирования экономики отдельных стран и международной;
- стала очевидной необходимость коренного реформирования мировой финансово-валютной системы и создания действенной системы международного контроля над ней;
- разрушена догма о неэффективности государственной собственности, чему способствовало успешное социально-экономическое развитие Китая, в том числе и во время мирового финансово-экономического кризиса. Эффективность любой формы собственности в определяющей мере зависит от качества управления ею. По данным бывшего руководителя Фонда госимущества Украины В. Семенюк, 49% приватизированных предприятий прекратили своё существование;
- основными векторами эффективного социально-экономического развития страны должны быть: обеспечение рационального уровня государственного регулирования экономики; усиление социальной её направленности с целью недопущения чрезмерного расслоения населения по размеру доходов;
- ещё очевиднее стала неэффективность осуществленного «революционного» перехода республик бывшего СССР от плановой экономики к рыночной методом так называемой «шоковой терапии» под диктовку зарубежных советников из США, Англии, Франции и других стран;
- отчётливо проявилась несостоятельность подхода к становлению социально ответственного маркетинга как важной составляющей

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

социально ориентированной экономики на основе только роста сознательности собственников предприятий и социально направленных инициатив;

- разрушена догма о регулировании цен исключительно на основе взаимодействия спроса и предложения в первую очередь на примере сельскохозяйственной продукции и сырья, как на внутренних, так и на международном рынке.

Литература

1. Податковий Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13-14, № 15-16. – № 17, ст.112 із змінами і доповненнями.

2. Закон України «Про рекламу» // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 137–138. – С. 6 – 7 (із змінами та доповненнями).

3. Аттали Ж. Мировой экономический кризис. . . А что дальше?. – СПб.: Питер, 2009. – 176 с.

4. Гесць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи // Економіка України, 2009. – № 2. – С. 5 – 23.

5. Грищенко В. О., Кизим М. О., Иванов Ю. Б. Програма загальнодержавних антикризових заходів. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2009. – 36 с.

6. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. – 2009. – №2. – С. 4 – 23.

7. Ершов М. Кризис 2008 года: «Моменты истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – 2008. – №12. – С. 4 – 26.

8. Фридман М. Капитализм и свобода. – М.: Новое издательство, 2006. – 240с.

9. Задорожный Г. В. От догматичного экономиксизма к спасательному человечному хозяйствованию // Социальная экономика. – №2. – 2011. – с.5-23.

10. Кизим Н. А. Модель общества, его реформирование и модернизация экономики Украины / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р. – Х.: ФОП Александрова К. М.; ВД «ИНЖЕК», 2011. – 72 с.

11. Орлов П. А. Последствия финансово-экономического кризиса и некоторые направления выхода из него / Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики. Монография / Под ред. д. э. н., проф. Пономаренко В. С., д. э. н., проф. Кизима Н. А., д. э. н., доц. Раевневой Е. В. – Х.: ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 464 с.

12. Орлов П. А. Проблемы повышения социальной ответственности маркетинга в Украине // Социальная экономика. – 2011. – № 2. – С. 215 – 227 с.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

13. Robin Jean-Pierre. Pourquoi l'Amérique fait mieux que la zone euro // Le Figaro, 25.06.09.
14. Hayat Gazzane Pour la Fed, le retour à la normale prendra «des années» // Le Figaro, 07.01.2011.
15. Le casse-tête du ministre de l'agriculture//LE MONDE, 17.10.09.
16. Relance ou régulation, les positions des pays du G20//LE MONDE,FR.– 27.03.09.
17. Desné Julie .En Chine, la croissance a dépassé les 10% en 2010 20.01.2011.
18. Bouilhet Alexandrine.Le FMI veut taxer les banques// Le Figaro, 20.04.10.
- 19.Vanlerberghe Cyrille. Royaume-Uni : une cure d'austérité historique // Le Figaro, 21.06.10.
20. Errard G. Affaire Madoff : la traque des complices touche à sa fin. Le Figaro, 09.12.2010
- 21.Hepher Tim. Airbus et Boeing s'opposent après la décision de l'OMC// Le Figaro, 01.07.10.
22. Lachèvre Cyrille, Egloff Emmanuel. Les 6 thèmes du sommet de Cannes// Le Figaro, 01.11.2011
23. Рубини: мировую экономику ждет «идеальный шторм» в 2013 г.// <http://actualcomment.ru/news/25957/>
24. Рубини: «ЕЦБ должен пойти на снижение ставок и девальвацию евро на 30–40%». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/12/60268052.html>
25. Трифонова М. Миллиардеры добровольно принесли себя в жертву. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.utro.ru/articles/2011/08/24/994036.shtml>
26. Crouzel Cécile. Réforme fiscale : de nouvelles pistes à l'étude// Le Figaro, 21.02.2011
27. Американская революция. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://ont.by/programs/programs/kontury/topics/>
28. Manière Pierre. Le prophète du krach de 2008 prédit une Grande dépression// Le Figaro, 07.09.2011
29. Lentschner Keren. La taxe sur les sodas fait réagir les industriels// Le Figaro, 08.09.2011
30. Почему китайский капитализм эффективнее американского. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rus.ruvr.ru/2011/01/21/40611441.html>
31. Desne Julié. En Chine la croissance a dépassé les 10% en 2010// Le Figaro, 20.01.2011
- 32.Ужасные особенности украинского алкоголизма: суицид и больные дети. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.obozrevatel.com/health/uzhasnyie-osobennosti-ukrainskogo-alkogolizma-suitsid-i-bolnyie-deti.htm>
- 33.Вести.Ру.–[Электронныйресурс].–Режимдоступа:<http://rus.ruvr.ru/2011/11/12/60260941.html>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

34. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

35. Nopher Tim. Airbus et Boeing s'opposent après la décision de l'OMC// Le Figaro, 01.07.2011

36. Гончарук: Рекомендации саммита G20 уместно учесть при реализации экономических реформ в Украине. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/goncharuk-rekomendatsii-sammita-g20-umestno-uchest-pri-realizatsii-05112011185200>

37. Аналіз роботи територіальних управлінь у справах захисту прав споживачів у сфері торгівлі, ресторанного господарства та послуг за 2010 рік . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dssu.gov.ua/document/149708/Analizz.doc>

38. Lachèvre Cyrille et Robin Jean-Pierre L'Europe fera front commun pour réformer le capitalisme// Le Figaro, 08.01.2009.

39. Visot Marie. Le «nouveau capitalisme» en débat à Paris // Le Figaro, 07.01.2011.

3.4. ТРУДОВІ ВАЖЕЛІ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Назарова Г. В., доктор екон. наук, професор

Гончарова С. Ю., кандидат екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет

Поглиблення міжнародної інтеграції, глобалізаційна парадигма розвитку, ускладнення зовнішнього конкурентного середовища, кардинальні зміни у світогосподарській взаємодії, наслідки світової фінансово-економічної кризи актуалізують проблему конкурентоспроможності для національної економіки України. Зазначені світові виклики змушують звернути увагу на такі негативні тенденції у розвитку нашої держави, як поступове вичерпання потенціалу екстенсивного економічного розвитку, нерозвиненість інституцій та структурні деформації в економіці, що зумовлює втрату позицій України у світових рейтингах конкурентоспроможності.

Наявність ринкових структур та їх здатність функціонувати в режимі ринкової конкуренції визначає конкурентоспроможність держави, яка є показником стану і перспектив розвитку національної економіки. Досвід країн, які за конкурентоспроможністю зростання в різні часи вийшли на перші позиції в світі (США та Фінляндія), вказує на те, що саме активізація державної політики в напрямі підвищення конкурентоспроможності економіки стала рушійною силою даного процесу. Таким чином, зарубіжний досвід свідчить про те, що Україна, яка за багатьма світовими рейтингами займає середні позиції, має всі можливості для того, щоб знайти свій шлях у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки.

Фундаментальні положення теорії конкуренції були закладені ще А. Смітом та Д. Рикардо. Конкуренція як процес суперництва представлена у роботах Й. Шумпетера, Дж. Кларка, І. Ансоффа. Проблеми державного регулювання конкуренції відображено в працях Дж. Кейнса, Дж. Гілберта.

Проблемам конкурентоспроможності присвятили свої дослідження В. Геєць, П. Друкер, Ю. Іванов, М. Кизим, М. Портер, А. Стрикленд, Р. Фат-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

хутдинов, Г. Хамел. Незважаючи на доволі велику кількість досліджень щодо питань конкурентоспроможності, виникають нові умови та обставини функціонування національних економік, які актуалізують розгляд зазначених питань під новим кутом зору. Проблематика конкурентоспроможності у трудовій сфері – це слабкорозвинений напрямок наукових досліджень, що підтверджує недостатню увагу до цієї складової конкурентоспроможності.

Вітчизняні вчені-економісти, серед яких О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, О. Грішнова, Е. Лібанова, А. Лісогор, М. Семикіна, суттєво поглибили наукові дослідження щодо конкурентоспроможності ринку праці та робочої сили. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць вітчизняної та зарубіжної шкіл конкурентоспроможності, слід зазначити, що певне коло проблем залишається недостатньо розробленим.

Орієнтація на інноваційну знанняорієнтовану економічну модель розвитку підвищує актуальність теоретико-методичних розробок у напрямку конкурентоспроможності трудової сфери. Метою цього дослідження є поглиблення наукових уявлень щодо конкурентоспроможності у сфері праці.

У процесі дослідження застосовувалися методи емпіричного й теоретичного дослідження, аналізу й синтезу, експертної оцінки. Для одержання статистичної інформації використовувалися методи опитування, спостереження й порівняння. Інформаційно-статистичну базу дослідження склали дані Держкомстату України, статистичні огляди, експертні оцінки, аналіз матеріалів, опублікованих у вітчизняній і закордонній науковій літературі й періодичній пресі.

Конкурентоспроможність національної економіки є порівняльною характеристикою, яка базується на комплексній оцінці багатьох складових. Однією з сучасних методик оцінки конкурентоспроможності держав світу є рейтинг Всесвітнього економічного форуму. Поточного року Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) України (за рейтингом Всесвітнього економічного форуму) склав 4 і вона посіла 82-е місце серед 139 країн світу [7].

У табл. 1 представлені показники, що складають ІГК України за 2 роки.

За даними табл. 1 спостерігається суттєве погіршення показників «макроекономічна стабільність» та «ефективність товарних ринків». Україні вдалося поліпшити складову «інфраструктура» та зберегти такі позиції, як «вища та професійна освіта» та «інновативність».

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Таблиця 1

Результат України у розрізі складових Індексу глобальної конкурентоспроможності

Складові індекси глобальної конкурентоспроможності	Рейтинг України 2010–2011 рр. (з 139 країн світу)	Рейтинг України 2009–2010 рр. (з 133 країн світу)	Зміна рейтингу у порівнянні з минулим роком
1 група: Інститути	134↓	120	-14
2 група: Інфраструктура	68	78	+10
3 група: Макроекономічна стабільність	132↓	106	-26
4 група: Охорона здоров'я та початкова освіта	66	68	+2
5 група: Вища та професійна освіта	46	46	0
6 група: Ефективність товарних ринків	129↓	109	-20
7 група: Ефективність ринку праці	54↓	49	-5
8 група: Розвиненість фінансового ринку	119↓	106	-13
9 група: Технологічна готовність	83↓	80	-3
10 група: Обсяг ринку	38↓	29	-9
11 група: Конкурентоспроможність бізнесу	100↓	91	-9
12 група: Інновативність	63↓	62	-1

Проте Україна залишилася позаду таких країн, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Росія та Казахстан, демонструючи також відставання від середньосвітового індексу (4,18). Ще більшим є відставання України від інноваційних економік. Провідні світові країни, що мають високий рейтинг конкурентоспроможності, в умовах глобалізації переходять від «соціальних» до «ефективних» економічних моделей.

Індекс глобальної конкурентоспроможності – широкий та комплексний показник, який враховує 12 складових, кожна з яких поглиблюється завдяки своєму блоку показників. Розглянемо їх докладніше.

1. *Інститути*. Інституційне середовище формує базу, у рамках якої корпорації, підприємці, уряд взаємодіють з метою отримання прибутку та забезпечення зростання економіки.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

2. *Інфраструктура*. Високорозвинена інфраструктура має велике значення для ефективного функціонування економіки, оскільки вона є передумовою формування видів та секторів діяльності, їх розташування, функціонування ринків і зростання експорту.
3. *Макроекономічна стабільність*. Стабільність макроекономічного середовища є визначаючим чинником створення можливостей розвитку бізнесу і, відповідно, конкурентоспроможності країни.
4. *Охорона здоров'я та початкова освіта*. Здорова робоча сила є вкрай важливою для конкурентоспроможності та продуктивності країни. Початкова (базова) освіта збільшує ефективність кожного окремого працівника та підприємств в цілому.
5. *Вища та професійна освіта*. Якісна вища та професійна підготовка мають вирішальне значення у відповідності до знанняорієнтованої економіки, яка дозволяє рухатися вперед по ланцюжку створення вартості.
6. *Ефективність товарних ринків*. Створення ефективних товарних ринків, що саморегулюються та мають сприятливу кон'юнктуру (умови попиту та пропозиції), є платформою формування конкурентної економіки.
7. *Ефективність ринку праці*. Від ефективності та гнучкості ринку праці залежить найбільш повне використання найманих працівників у економіці, а також можливість забезпечення їх соціальних потреб.
8. *Розвиненість фінансового ринку*. Ефективний фінансовий сектор необхідний для розміщення фінансових ресурсів, заощадження громадянами країни своїх вкладень, реалізації інвестиційних проєктів.
9. *Технологічна готовність*. Дана група оцінює швидкість засвоєння та застосування нових технологій для підвищення продуктивності своїх секторів.
10. *Обсяг ринку*. Значні розміри та обсяги ринків мають позитивну роль особливо для економік, що розвиваються.
11. *Конкурентоспроможність бізнесу*. Конкурентоспроможність бізнесу впливає на якість бізнес-мережі всієї країни, а також на якість діяльності окремих підприємств. Ця складова має особливе значення для

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

економік на тій стадії розвитку, коли зростання залежить від інновацій.

12. *Інновативність.* У довгостроковій перспективі, коли прибутковість всіх інших чинників знижується, рівень економічного розвитку можна підвищувати завдяки інноваційному потенціалу. Для цього необхідне сприятливе до інноваційної діяльності середовище.

Описані складові конкурентоспроможності не тільки взаємопов'язані, а й мають тенденцію доповнювати одна одну: інновації не виникають в економіках з неефективними ринками, низький рівень освіти і професійної підготовки не дозволить ефективно розвиватися товарним ринкам тощо.

В процесі дослідження складові конкурентоспроможності були оцінені з точки зору їх позитивного та посиленого впливу на можливість реалізації однієї з моделей економічного розвитку. Результати експертної оцінки виявилися наступними:

- для трансформаційних країн, що розвиваються, головні важелі або підсилювачі – це «якість інститутів», «макроекономічна стабільність», «інфраструктура», «ефективність ринку праці»;
- для моделі економічної реконструкції, що ґрунтується на знанняорієнтованій концепції, серед головних важелів названі «вища та професійна освіта», «ефективність ринку праці», «**охорона здоров'я та початкова освіта**», «розвиненість фінансового ринку»;
- для моделі «системних перетворень», в основі якої прагнення ефективності, як важелі виділені: «інновативність», «розвиненість фінансового ринку», «вища та професійна освіта», «ефективність ринку праці».

Звертають на себе увагу ті важелі або «підсилювачі», що частіше за інших збігаються при оцінці реалізації кожної з моделей економічного розвитку, це – «ефективність ринку праці» та «вища та професійна освіта».

Проведені дослідження переконливо свідчать про те, що набуття конкурентних переваг все більшою мірою залежить від запровадження заходів, спрямованих на досягнення ефективності праці, піднесення на новий рівень трудової діяльності і зміцнення конкурентних позицій на основі задоволення та розвитку людських потреб. Рівень конкурентоспроможності

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

країни в цілому як складної соціально-економічної системи повинен забезпечуватися й підтримуватися конкурентоспроможністю елементів цієї системи, до яких у першу чергу відносяться людські ресурси, робоча сила, соціальна сфера, соціально-трудові відносини, фактори продуктивності, бюджетна система, законодавча база, інвестиції в людський і фізичний капітал. У зв'язку з цим для України стратегічне значення мають наукові дослідження, спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності у трудовій сфері, зокрема зростання конкурентоспроможності національного ринку праці, робочої сили, конкурентоспроможності результатів праці на світових ринках, формування ефективних мотиваційних механізмів підвищення конкурентоспроможності працівників на підприємствах.

Оскільки конкуренція визначається як суперництво товарів, підприємств один з одним, зробити висновок про те, наскільки конкурентоспроможний об'єкт, можливо тільки у порівнянні його характеристик з іншими подібними об'єктами. Користуючись даною логікою, можна застосувати поняття конкурентоспроможності до трудової сфери, розглядаючи як її конкурентні складові ринок праці та робочу силу. Це стало можливим саме на сьогоднішньому етапі суспільного розвитку у зв'язку з розширенням поля ринкових відносин, коли в господарському обігу беруть участь не тільки товари та послуги, але й люди з їх вміннями та навичками, кваліфікацією, знаннями.

Виявлення сутнісних характеристик ринку праці як конкурентної складової трудової сфери забезпечується дослідженням існуючих в сучасній світовій та вітчизняній літературі підходів до визначення ринку праці, структури та принципів його формування. В результаті проведеного дослідження було встановлено, що підхід до ринку праці як до економічної категорії є неоднозначним.

Вітчизняними економістами ринок праці визначається як система обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих цінностей, необхідних для відтворення робочої сили що базується на економічних законах попиту і пропозиції, конкуренції, грошового обігу. Іншими вітчизняними вченими ринок праці характеризується як система економічних механізмів, норм та інститутів, які забезпечують відтворення робочої сили та її використання.

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Ф. Хаффнер визначає ринок праці як сукупність суспільних відносин, які регулюють рух робочої сили, використовуючи певні економічні, соціальні та організаційні засоби [7].

Особливість конкурентних трудових відносин на ринку праці полягає в тому, що його основні суб'єкти – покупці і продавці цього специфічного товару – водночас як носіями попиту, так і носіями пропозиції, а сама конкуренція, як набуває двох форм: конкуренція між виробниками-підприємцями за найкращих працівників необхідних професій, кваліфікацій, що відповідають специфікації робіт; конкуренція між працівниками за найкраще місце застосування своєї робочої сили [3].

На думку М. Семікіної, сутність конкуренції на ринку праці слід розглядати як систему понять: *по-перше*, це є боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту покупців трудових послуг, що ведеться особами, які шукають роботу на певних сегментах ринку праці; *по-друге*, це є суперництво між роботодавцями за відбір на ринку праці найбільш досвідчених працівників необхідних професій з певним рівнем кваліфікації на прийнятних умовах; *по-третьє*, це є суперництво між найманими працівниками за утримання такого місця роботи, яке дозволяє на вигідних умовах продажу своїх трудових послуг реалізувати свої знання, професійний досвід [4].

У найбільш загальному вигляді ринок праці – це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару «робоча сила». Крім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками.

Покупцем товару «робоча сила» на ринку виступає підприємець, який має все необхідне для ведення власного господарства. Крім своєї праці, підприємець залучає інших працівників за певну грошову винагороду. Відбувається обмін індивідуальної здатності до праці на засоби існування, необхідні для відтворення робочої сили, а також здійснюється розміщення працівників у системі суспільного поділу праці країни.

Розгляд конкурентоспроможності ринку праці доцільно проводити за допомогою показників чисельності зайнятих економічно активних і економічно неактивних осіб працездатного віку, рівнів зайнятості та економічної

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

активності населення, а також зайнятості та безробіття економічно активного населення.

В табл. 2, 3 наведено основні показники розвитку трудової сфери (за даними Держкомстату України) [5,6]. Наведені дані свідчать, що за 2004 – 2010 рр., відбулося незначне поліпшення показників розвитку трудової сфери: рівень зайнятості населення збільшився на 1%, що вже є позитивною динамікою. Протягом зазначеного періоду мало місце зменшення чисельності економічно активного населення. Однією з основних причин його скорочення було падіння економічної активності населення працездатного віку з 71,1 у 2004 р. до 70,9% у 2005 р. На відміну від вищезазначених тенденцій, у 2006 – 2008 роках ситуація на ринку праці набула позитивних ознак.

Економічна криза, яка розпочалася наприкінці 2008 р., призвела до загострення ситуації на ринку праці у 2009 р. Однією з найбільш серйозних проблем є скорочення обсягів зайнятості та зростання безробіття населення. Чисельність економічно активного населення працездатного віку у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. зменшилась на 1,7%. Слід зазначити, що сучасний ринок праці характеризується відносною інерційністю, негативні наслідки фінансово-економічної кризи відчуватимуться ще як мінімум 2 – 3 роки. Загалом відбулося стрімке зростання безробіття серед населення працездатного віку; рівень безробіття (за методологією МОП) в середньому за 2009 р. у порівнянні з 2008 р. зріс на 2,7%.

Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у 2009 р. у порівнянні з 2008 р. збільшилася на 533,7 тис. осіб, або на 37,5%, і становила 2,0 млн осіб. Серед безробітних майже три чверті склали мешканці міських поселень (1,5 млн осіб), решту – сільські жителі (502,0 тис. осіб). Загальне зростання кількості безробітного населення віком 15–70 років відбулося в основному завдяки особам працездатного віку (на 532,6 тис. осіб, або на 37,4%).

Основні тенденції, що були притаманні ринку праці у 2010 р. порівняно з 2009 р.:

- щодо економічної активності населення працездатного віку: збільшення рівня економічної активності з 71,6% до 72,0%; збільшення рівня зайнятості з 64,7% до 65,6%; зменшення рівня безробіття (за методологією МОП) з 9,6% до 8,8%; зменшення рівня зареєстрованого безробіття з 3,4% до 2,2%;

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Таблиця 2

Основні показники розвитку трудової сфери

Показник	Значення по роках							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Економічно активне населення, тис. осіб								
у віці 15–70 років	22202,4	22280,8	22245,4	22322,3	22397,4	22150,3	22051,6	
працездатного віку	20582,5	20481,7	20545,9	20606,2	20675,7	20321,6	20220,7	
Рівень економічної активності населення у % до населення відповідної вікової групи								
у віці 15–70 років	62,0	62,2	62,2	62,6	63,3	63,3	63,7	
працездатного віку	71,1	70,9	71,2	71,7	72,3	71,6	72,0	
Зайняте населення тис. осіб								
у віці 15–70 років	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266,0	
працездатного віку	18694,3	18886,5	19032,2	19189,5	19251,7	18365,0	18436,5	
Рівень зайнятості населення у % до населення відповідної вікової групи								
у віці 15–70 років	56,7	57,7	57,9	58,7	59,3	57,7	58,5	
працездатного віку	64,6	65,4	65,9	66,7	67,3	64,7	65,6	
Безробітне населення (за методологією МОП), тис. осіб								
у віці 15–70 років	1906,7	1600,8	1515,0	1417,6	1425,1	1958,8	1785,6	
працездатного віку	1888,2	1595,2	1513,7	1416,7	1424,0	1956,6	1784,2	

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), у % до економічно активного населення відповідної вікової групи							
у віці 15–70 років	8,6	7,2	6,8	6,4	6,4	8,8	8,1
працездатного віку	9,2	7,8	7,4	6,9	6,9	9,6	8,8
Безробітне населення працездатного віку, зареєстроване у державній службі зайнятості, тис. осіб	975,5	891,9	784,5	673,1	596,0	693,1	
Рівень зареєстрованого безробіття населення працездатного віку							
у % до економічно активного населення працездатного віку	4,7	4,4	3,8	3,3	2,9	3,4	
у % до населення працездатного віку	3,5	3,2	2,8	2,4	2,1	2,5	

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Таблиця 3

Безробіття на ринку праці України, 2000 – 2010рр.

	Безробітне населення працездатного віку зареєстроване у державній службі зайнятості		Кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості, в цілому за рік з них			Середня тривалість пошуку роботи		Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, на кінець року	Середній розмір допомоги по безробіттю в грудні			
	в середньому, тис. осіб	у % до населення працездатного віку	працевлаштовано	перебували на обліку на кінець року	місяців	осіб	грн		у %			
								тис. осіб	у % до тих, які перебували на обліку	до міні. зарплати	до попереднього середнього року	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2000	1178,7	5,6	4,2	2744,1	597,0	21,8	1188,0	10	17	59,39	50,3	119,2
2001	1063,2	5,1	3,8	2760,2	772,7	28,0	1028,8	10	11	85,23	72,2	143,5
2002	1028,1	5,0	3,7	2799,2	831,8	29,7	1055,2	9	9	105,98	64,2	124,3
2003	1024,2	5,0	3,6	2835,2	877,3	30,9	1003,7	9	7	118,32	57,7	111,6
2004	975,5	4,7	3,5	2900,6	984,2	33,9	998,9	8	6	146,37	61,8	123,7
2005	891,9	4,4	3,2	2887,7	1049,8	36,4	903,5	7	5	192,89	58,1	131,8

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2006	784,5	3,8	2,8	2 700,4	1 070,8	39,7	780,9	6	5	251,48	62,9	130,4
2007	673,1	3,3	2,4	2 419,7	1 098,6	45,4	660,3	6	4	339,27	73,8	134,9
2008	596,0	2,9	2,1	2 500,7	1 084,0	43,3	876,2	6	10	571,07	94,4	168,3
2009	693,1	3,4	2,5	2 143,3	702,7	32,8	542,8	6	8	655,56	88,1	114,8
2010	452,1	2,2	1,6	1 847,4	744,5	40,3	564,0	63,9	9	780,05	84,6	119,0

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

- зменшення серед безробітних (за методологією МОП) частки звільнених з економічних причин з 45,5% до 39,0%;
- зменшення кількості економічно неактивних осіб, зневірених у пошуку роботи на 6,6%;
- зменшення кількості вільних робочих місць на 3,0%;
- збільшення навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць, вакантних посад з 82 до 88 осіб;
- зростання рівня працевлаштування незайнятого населення за допомогою державної служби зайнятості з 32,8% до 40,3%;
- зростання рівня прийому робочої сили з 22,5% до 25,3% та зменшення рівня вибуття з 28,7% до 28,1% середньооблікової кількості штатних працівників;
- збільшення кількості працівників, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення виконання роботи), з 2,6% до 3,4%;
- зменшення кількості працівників, які працювали у режимі неповного робочого дня (тижня) з економічних причин, з 19,4% до 13,6%.

Взагалі вітчизняний ринок праці поступово запозичує загальносвітові характеристики конкурентоспроможності. Вже сьогодні принциповими інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг персоналу, дистанційну зайнятість, нестандартні графіки робочого часу тощо. Нової якості набуває гнучкість ринку праці у різноманітних її формах та проявах. Зазначені процеси у сфері зайнятості суттєво впливають на трудову сферу, адже під їх впливом змінюється як структура, так і зміст соціально-трудова відносин.

Загострення ситуації на ринку праці України обумовило зростання уваги до категорії «конкурентоспроможність робочої сили» як конкурентної складової трудової сфери.

На думку О. Грішнєвої, конкурентоспроможність – це «відповідність якості робочої сили вимогам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше, порівняно з іншими кандидатами, задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих якостей» [1]. Д. Богиня розуміє під конкурентоспроможністю робочої

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

сили сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців [8].

Конкурентоспроможність робочої сили на ринку праці часто розглядається як конкурентоспроможність працівника. Її визначають як здатність до індивідуальних трудових досягнень та внесок у досягнення організаційних цілей. Основу конкурентоспроможності при цьому становлять індивідуальні характеристики, такі як:

- фізичні здатності, здоров'я (біофізичний капітал);
- розумові, творчі здатності, знання й уміння, професійний досвід (інтелектуальний капітал);
- психологічні якості, моральні установки, стереотипи мислення (морально-психологічний капітал);
- комунікативні здатності (комунікативний капітал) і т. д.

Конкурентоспроможність робочої сили розуміється авторами дослідження як категорія ринкової економіки, що відображає ступінь розвиненості конкуренції на ринку праці з приводу якості робочої сили. Якість робочої сили включає такий набір характеристик, що визначає переваги їхнього носія в системі трудових відносин у порівнянні з іншими їх учасниками. Якості, які утворюють цей набір і виявляються переважнішими, ніж в інших їх носіїв (конкурентів), становлять конкурентні переваги.

Серед основних чинників, що обумовлюють рівень конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці, можна виділити такі: потреби ринку праці, співвідношення попиту та пропозиції робочої сили, кваліфікованість праці тощо. Розглянемо їх докладніше [5; 6].

Обсяги зазначеної підприємствами потреби в працівниках протягом 2002 – 2003 рр. зросли на 14,9 тис. осіб, за 2004 – 2005 рр. – ще на 20,1 тис. осіб, у 2006 – 2007 рр. потреба підприємств у працівниках трохи зменшилась і даний показник становив близько 170 тис. осіб, тоді як протягом 2008 – 2009 рр. необхідність у працівниках різко зменшилась і у 2008 р. становила 91,1 тис. осіб, а у 2009 р. – 65,8 тис. осіб (табл. 4).

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Таблиця 4

Потреба підприємств у працівниках за професійними групами, тис. осіб

Категорії працівників	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всього	138,9	166,5	186,6	170,5	169,7	91,1	65,8
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери	8,0	10,3	12,7	10,6	11,1	7,0	6,5
Професіонали	15,1	16,9	18,6	14,5	16,5	10,9	10,0
Фахівці	13,8	15,3	17,4	15,4	15,6	12,1	9,1
Технічні службовці	2,6	4,4	5,1	5,3	6,4	3,8	2,4
Працівники сфери торгівлі та послуг	7,5	9,9	12,4	14,5	15,1	8,4	8,0
Кваліфіковані робітники сільського і лісового господарства, рибальства	1,8	2,0	2,3	1,9	1,4	0,8	0,7
Кваліфіковані робітники з інструментом	48,8	53,6	56,0	50,7	48,8	20,1	11,4
Робітники з обслуговування устаткування та машин	30,4	38,0	39,6	33,4	31,7	14,4	7,7
Найпростіші професії	10,8	16,1	22,5	24,2	23,1	13,6	10,0

Протягом 2003 – 2007 рр. спостерігалась чітка тенденція до збільшення потреби підприємств у робочій силі взагалі, при цьому найбільш затребуваними були робітники, що працюють з інструментом, устаткуванням та машинами, а найменшу потребу у працівниках відчувало сільське господарство. Протягом 2008 – 2009 рр. попит на робочу силу різко зменшився на фоні кризового становища в країні, але вітчизняні підприємства все ще зазнавали найбільшої потреби у кваліфікованих робітниках з інструментом.

Щодо попиту і пропозиції на українському ринку праці, то слід зазначити, що протягом 2002 – 2007 рр. суттєво зменшилась чисельність зареєстрованого безробіття, а потреба підприємств у працівниках зросла, що більш-менш врівноважило ситуацію і зменшило соціальну напругу, при цьому навантаження на одне робоче місце у 2009 р. складало 8 осіб. Ситуація різко погіршувалась у 2008 р., коли пройшла хвиля скорочень, збільши-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

лась чисельність безробітних, різко зменшилась кількість вакансій і навантаження на одне місце складало 10 осіб (табл. 5).

Таблиця 5

Співвідношення попиту і пропозиції робочої сили у 2002 – 2009 рр.

Роки	Чисельність незайнятих громадян, зареєстрованих державною службою зайнятості, тис. осіб	Потреба підприємств у робітниках, тис. осіб	Навантаження на одну вакансію, осіб
2002	1055,2	123,9	9
2003	1003,7	138,8	7
2004	998,9	166,5	6
2005	903,5	186,6	5
2006	780,9	170,5	5
2007	660,3	169,7	4
2008	876,2	91,1	10
2009	542,8	65,8	8

У працях багатьох вчених наголошується на проблемі диспропорції на ринку праці. Наприклад, найбільшу питому вагу в підготовці фахівців у вищих навчальних закладах нині має такий напрям, як економіка (32%), а серед фахівців, які закінчили ці заклади і звернулись до Державної служби зайнятості України, найбільшу питому вагу має також економічний напрям підготовки (44%). Відомо, що проблема полягає не тільки в тому, що навчальні заклади не узгоджують обсяги і напрями професійної підготовки, а в тому, що певна частина спеціальностей нині не відповідає сучасним умовам економічного розвитку, зорієнтована на застарілу матеріально-технічну базу, технології тощо.

Досвід світового розвитку свідчить, що саме ефективне використання інтелектуальної та кваліфікаційної складової робочої сили дозволяє передовим країнам досягати конкурентних позицій на світовому ринку (табл. 6) [9].

До кваліфікованої робочої сили віднесені фахівці, що мають освіту не нижче «середньої спеціальної». Наприклад, Японія має всього 9% світового ресурсу КРС (проти 16% у Росії), але забезпечує при цьому в п'ять разів більш високий рівень ВВП у порівнянні з російським. Напрошується

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

висновок про неефективне використання кваліфікованої російської робочої сили. Це означає, що окрім характеристик робочої сили на рівень конкурентоспроможності впливає низка макроекономічних чинників зовнішнього середовища, які необхідно досліджувати та враховувати.

Таблиця 6

Залежність економічного розвитку від рівня кваліфікації робочої сили

Країна	Чисельність населення, млн осіб	ВВП, млрд дол.	Частка світового ресурсу кваліфікованої робочої сили, %	Рівень кваліфікації, %
США	275	9500	22	8
Японія	125	2500	9	7,2
Росія	145	450	16	11
Китай	1300	1500	10	0,8

Поліпшення ситуації на ринку праці і розвиток професійних кадрів, згідно з вимогами науково-технічного прогресу, відбувається, в першу чергу, за рахунок підвищення кваліфікації працівників і здобуття ними нових професій, навичок і умінь, адже саме наукові кадри вищої кваліфікації є головним резервом наукових знань.

Серед пріоритетів підвищення конкурентоспроможності трудової сфери слід виділити такі:

- забезпечення ефективної зайнятості, яке передбачає: працевлаштування випускників навчальних закладів; створення якісних інноваційних робочих місць; стимулювання становлення сегменту висококваліфікованої робочої сили;
- посилення інвестиційних та інноваційних вкладень в людські ресурси;
- стимулювання постійного підвищення конкурентного рівня робочої сили працівників, що забезпечує конкурентні переваги національної економіки в цілому;
- зростання якості освітніх послуг, збільшення частки витрат на науково-дослідні роботи, скорочення розриву між освітою і роботодавцями.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Результатом конкуренції на національному ринку повинна стати конкурентоспроможна трудова сфера, яка формується завдяки розвиненому конкурентному ринку праці та конкурентоспроможній робочій силі, що забезпечує можливість реалізувати конкурентні переваги і соціально-економічний розвиток в цілому.

Література

1. Грішнова О. А. Формування якості робочої сили та конкурентоспроможності працівника в процесі інвестування в людський капітал // Конкурентоспроможність у сфері праці: Зб. наук. пр. Серія «Економіка праці та соціальної сфери» – К.: Ін-т економіки НАН України. – 2001. – с. 117–126 с.

2. Колин К. К. Интеллектуальные ресурсы в развитии экономики и проблема обеспечения интеллектуальной безопасности России. – // Международный форум «Высокие технологии XXI века». – 2009.

3. Петрова І. Л. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання. – К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1997. – 298 с.

4. Семикіна М. В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці. – Кіровоград: ПЦ «Мавік», 2004. – 146 с.

5. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Вид-во «Консультант», 2011. – 567 с.

6. Статистичні дані. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua – Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

7. Статистичні дані. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home> – Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу.

8. Формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. наук. пр. Серія «Економіка праці та соціальної сфери» (під ред. Богині Д. П.). – К.: Ін-т економіки НАН України. – 2003. – 160 с.

3.5. ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ, СФОРМИРОВАННЫХ НА БАЗЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Криворотов В. В., доктор экон. наук, профессор

Калина А. В., кандидат экон. наук, доцент

Байраншин А. Ю., соискатель,

Уральский федеральный университет имени первого

Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург (Россия)

В современных условиях, характеризующихся процессами глобализации, обостряющейся конкуренцией не только в национальном, но и «наднациональном» масштабе, возрастанием роли государств в обеспечении экономического развития, образованием крупнейших транснациональных корпораций, деятельность которых, охватывая многие государства, оказывает на них существенное влияние, традиционные подходы к обеспечению конкурентоспособности, связанные, в первую очередь, с развитием конкурентных стратегий отдельных предприятий, постепенно отходят «на второй план», уступая место подходам, опирающимся на развитие конкурентоспособности крупных территориально-производственных объединений или «наднациональных структур». Например, ведущий мировой специалист в области конкурентоспособности М. Портер отмечает «... в соответствии с доминирующими ныне представлениями, самыми важными факторами, определяющими конкурентоспособность, выступают стоимость рабочей силы, процентные ставки, курсы валют и высокий уровень развития экономики. Сегодняшние лозунги компаний – слияние, создание альянсов, стратегическое партнерство, совместная работа и наднациональная глобализация деятельности» [1, с. 206].

Другими словами, можно сказать, что в современных условиях центральным объектом в исследовании конкурентоспособности экономики становятся территориально-производственные системы (ТПС), типо-

выми примерами которых являются кластеры¹ или территориально-производственные комплексы (ТПК)². Если говорить о развитых экономиках мира, то для них наиболее рациональной формой ТПС являются кластеры. Напротив, для российской экономики, которая, по мнению многих специалистов, находится в переходном состоянии, наиболее рациональной формой ТПС являются ТПК, созданные на рыночной основе и полноценными кластерами не являющиеся, поскольку конкурентные механизмы между их основными элементами практически отсутствуют.

Цель настоящего исследования вобрала в себя разработку методического инструментария и проведение оценки конкурентоспособности ТПК, сформированных на базе российских региональных нефтяных комплексов (ТПК НК), характеризующихся сравнительно небольшими запасами ископаемой нефти, высокой выработанностью существующих месторождений и расположенных в староосвоенных регионах страны. Для таких ТПК задачи выживания, повышения конкурентоспособности и будущего развития являются особенно актуальными. Для решения отмеченных задач, касающихся формирования направлений и стратегии развития подобных ком-

¹ Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу [1, с. 256].

² В стандартной трактовке территориально-производственный комплекс представляет собой взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание отраслей материального производства на определенной территории, представляющее собой часть хозяйственного комплекса всей страны или какого-либо экономического района. Именно в подобной интерпретации было введено в оборот понятие ТПК советским ученым Н. Колосовским [2, 3], которое получило развитие в трудах П. Алампиева [4, 5], Ю. Саушкина [6, 7], А. Минца [8, 9], О. Константинова, В. Покшишевского [10], А. Пробста [48] и многих других ученых. В современных условиях «советские подходы» к формированию и развитию ТПК утратили свою актуальность, уступив место рыночным подходам. Основой создания и развития новых ТПК стали крупные интегрированные структуры, образовавшиеся в российской экономике во второй половине 1990-х – начале 2000-х гг. В то же время, территориальные границы многих ТПК остались прежними.

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

плексов в перспективний період були отримані відповідні оцінки для вибраного кола об'єктів дослідження, якими виступили ТПК НК Удмуртської Республіки, Республіки Башкортостан і Пермського краю, являючися характерними типопредставителями вказаної групи ТПК. Центральним об'єктом вибраної сукупності став ТПК НК Удмуртської Республіки. Іменно на прикладі цього об'єкта були сформовані напрями і стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Обґрунтовуючи вибір відзначених вище об'єктів дослідження, необхідно зупинитися на наступних доводах (основаннях):

1. Во всіх трьох розглянутих суб'єктах Федерації нафтяний комплекс грає суттєву роль в економіці, воємною формуючи загальногосподарський результат, що, наприклад, підтверджується даними *табл. 1*.

Таблиця 1

Показатели, характеризующие долю нефтяного комплекса в структуре производства промышленной продукции в Удмуртской Республике, Республике Башкортостан и Пермском крае

Показатели	Удмуртская Республика		Республика Башкортостан		Пермский край	
	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Производство промышленной продукции*, млн руб.**	167731,9	190975,8	568052,2	767412,5	559639,0	679151,9
в % к итогу	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
Добыча полезных ископаемых, млн руб.***	53994,2	61868,1	68320,4	91158,7	86324,2	107341,2
в % к итогу	32,2	32,4	12,0	11,9	15,4	15,8
в том числе:						
Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа; извлечение фракций из нефтяного (попутного) газа, млн руб.	44602,4	50397,4	40319,0	31905,6	74640,5	93761,9

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
в % к итогу	26,6	26,4	7,1	4,2	13,3	13,8
Обрабатывающие производства, млн руб.	93049,3	106768,2	443875,3	607787,5	406122,4	494603,8
в % к итогу	55,5	55,9	78,1	79,2	72,6	72,8
в том числе:						
Производство нефтепродуктов, млн руб.	50,2	99,7	236362,4	347985,8	136740,2	168091,8
в % к итогу	0,0	0,1	41,6	45,3	24,4	24,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, млн руб.	20688,4	22339,5	55856,5	68466,3	67192,4	77206,9
в % к итогу	12,3	11,7	9,8	8,9	12,0	11,4
Итого предприятия нефтяного комплекса, млн руб.	44652,6	50497,1	276681,4	379891,4	211380,7	261853,7
в % к итогу	26,6	26,4	48,7	49,5	37,8	38,6

Примечания. * В связи с переходом на систему учета в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД), с 2005 г. в качестве объема промышленного производства рассматривается сумма объемов отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

** Данные приведены по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства, средняя численность работников которых превышает 15 человек.

*** Здесь и далее приведены данные по показателю «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей) по «чистым» видам деятельности.

Источник: Материалы Центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики (Раздел «Основные показатели деятельности отдельных отраслей экономики»). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

2. Рассматриваемые субъекты Федерации сопоставимы по масштабам добычи сырой нефти. Динамика добычи сырой нефти по Удмуртской Республике, Республике Башкортостан и Пермскому краю показана в *табл. 2*.

Таблица 2

Добыча нефти (включая газовый конденсат) в Удмуртской Республике, Республике Башкортостан и Пермском крае, тыс. т

Территория	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Удмуртская Республика	10226	10359	10400	10290	10514
Республика Башкортостан	11884	11769	11609	11557	13533
Пермский край	10888	11236	11609	12032	12543

3. Республика Башкортостан и Пермский край в отличие от Удмуртской Республики имеют в составе своего нефтяного комплекса нефтепереработку, а это, в свою очередь, дает возможность оценить дополнительные конкурентные преимущества, которые добавляет нефтяному комплексу наличие переработки нефти и производства нефтепродуктов, и позволяет выявить и обосновать дополнительные конкурентные преимущества от развития нефтепереработки в составе ТПК Удмуртской Республики в прогнозный период.
4. Рассматриваемые территории находятся, в свою очередь, на территории одного федерального округа и обладают сходными природно-географическими и климатическими показателями, что «уравнивает» их с точки зрения условий для ведения экономической деятельности и проживания населения.

В качестве методического инструментария использовалась разработанная авторами комплексная методика оценки конкурентоспособности территориально-производственного комплекса, основные положения которой представлены в [12; 13]. В рамках разработанного комплексного методического инструментария оценки конкурентоспособности ТПК определяется интегральный (сводный) индекс конкурентоспособности, объединяющий в себе различные срезы его деятельности. В соответствии с методикой было выделено девять укрупненных составляющих, образующих упомянутый интегральный показатель, а именно:

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

1. Показатель природно-ресурсного потенциала и обеспеченности территории собственными запасами полезных ископаемых ($K_{ТПК1}$).
2. Показатель рыночной потребности в профилирующих видах продукции, производимых в рамках территориально-производственного комплекса ($K_{ТПК2}$).
3. Показатель операционной эффективности основных предприятий территориально-производственного комплекса ($K_{ТПК3}$).
4. Показатель развитости инфраструктуры и сферы услуг ($K_{ТПК4}$).
5. Показатель производственно-финансового потенциала ($K_{ТПК5}$).
6. Показатель инновационной активности предприятий и уровня новизны производимой продукции ($K_{ТПК6}$).
7. Показатель состояния социальной среды и демографического потенциала территориально-производственного комплекса ($K_{ТПК7}$).
8. Показатель экологической и энергетической эффективности экономики ($K_{ТПК8}$).
9. Показатель ограничений и рисков в развитии ($K_{ТПК9}$).

Как видно из приведенного перечня, все показатели конкурентоспособности ТПК, учитываемые методикой, можно разделить на две большие группы:

- показатели конкурентоспособности производственного комплекса;
- показатели, характеризующие территориальную инфраструктуру, природно-географические условия, параметры качества и уровня жизни населения, территориальные институты и т. п.

С точки зрения развития производственного комплекса более значимыми являются показатели 1-й группы, поэтому при анализе основное внимание было уделено именно этой группе показателей.

Анализируя оценки по *показателю природно-ресурсного потенциала и обеспеченности территории собственными запасами полезных ископаемых* ($K_{ТПК1}$), следует отметить, что все сопоставляемые ТПК НК имеют средние значения уровня конкурентоспособности, близкие к единице, которая соответствует характеристике «базовой модели» (рис. 1).

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Оценка конкурентоспособности, отн. ед.

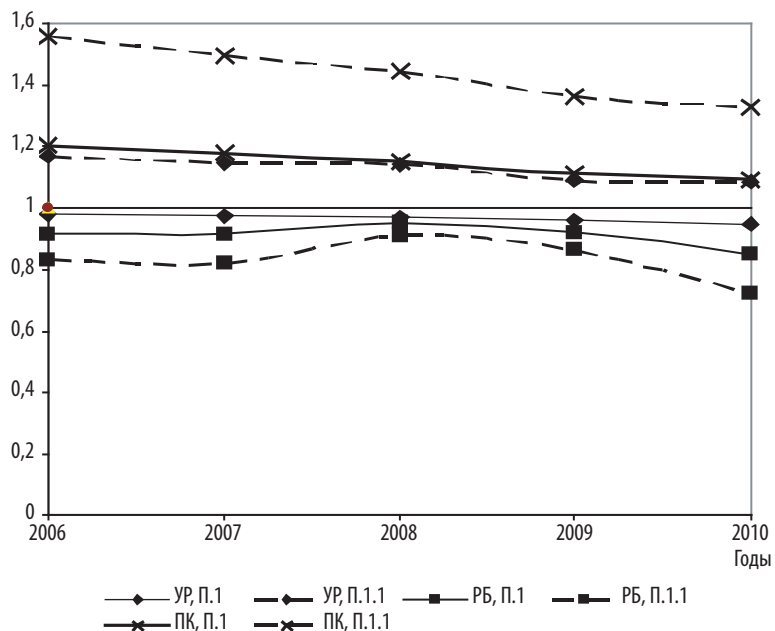


Рис. 1. Динамика оценки конкурентоспособности ТПК НК Удмуртской Республики, Республики Башкортостан и Пермского края по показателю природно-ресурсного потенциала и обеспеченности территории собственными запасами полезных ископаемых и его основным составляющим³

В первую очередь, такие оценки связаны со сравнительно невысокой обеспеченностью рассматриваемых ТПК разведанными запасами извлекаемой нефти (показатель 1.1). Так, в Удмуртской Республике и Республике Башкортостан эти запасы оцениваются на уровне 290 – 300 млн т; в Пермском крае – 500 млн т ископаемой нефти. Такие показатели являются достаточными для обеспечения нормальной работы нефтяных комплексов

³ Здесь и на последующих рисунках приняты следующие обозначения: УР – Удмуртская Республика, РБ – Республика Башкортостан, ПК – Пермский край, П – показатель (далее следует номер показателя согласно нумерации, принятой в методике).

только при существующих объемах добычи нефти. Любое существенное увеличение объемов приведет к быстрому «истощению» имеющихся запасов с последующим сокращением объемов добычи нефти и нарушением устойчивой работы предприятий нефтяного комплекса (а в ряде случаев – закрытием предприятий или их подразделений).

Поэтому с точки зрения развития рассматриваемых ТПК НК и роста их конкурентоспособности жизненно необходимым является увеличение минерально-сырьевой базы по нескольким направлениям:

- повышение интенсивности геологоразведочных работ, открытие (дооткрытие) новых месторождений с соответствующим вводом в эксплуатацию новых добывающих скважин;
- рост коэффициента извлечения ископаемой нефти и вовлечение в добычу низкодебитных скважин за счет внедрения новых технологий добычи. В настоящее время указанные процессы получают все большее развитие;
- вовлечение в разработку трудноизвлекаемых запасов нефти, вязкой нефти. Данное направление по аналогии с предыдущим, прежде всего, связано с внедрением новых технологий добычи. Вместе с тем, следует отметить, что сложность применения и апробации новых технологий в нефтяной отрасли связана с тем, что их положительный или отрицательный эффект может проявить себя только через несколько десятков лет [14];
- включение в разработку нераспределенного фонда нефтяных месторождений республики. Например, в ТПК НК Удмуртской Республики одним из наиболее перспективных проектов в этом направлении должен стать проект создания новой республиканской нефтедобывающей компании, которая в работе получила название «Удмуртская республиканская нефтяная компания» (УРНК).

Вместе с тем, ранее отмечалось, что месторождения нефти в рассматриваемых ТПК НК уже основательно выработаны и изучены, поэтому ввода в эксплуатацию крупных месторождений ожидать не следует. Также достаточно ограниченные пределы имеет рост добычи нефти за счет повышения эффективности эксплуатации существующих месторождений, поэтому даже в случае полномасштабной реализации приведенных выше на-

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

правлений увеличения добычи нефти в исследуемых ТПК НК ее рост будет носить ограниченный характер. С нашей точки зрения, в среднесрочной и долгосрочной перспективе будет достаточно проблематичным обеспечить 1,5 – 2-кратное увеличение добычи нефти (т. е. до 15 – 20 млн т в год). Наоборот, проблемой развития нефтяного комплекса республики последующих лет может стать «удержание» сегодняшних масштабов добычи.

В таких условиях одним из основных направлений развития нефтяного комплекса может стать диверсификация его деятельности. Для центрального объекта исследования – ТПК НК Удмуртской Республики – такая диверсификация, прежде всего, связана со строительством нефтеперерабатывающего завода (заводов) и развитием нефтеперерабатывающей отрасли на территории республики. При реализации в прогнозный период стратегии развития нефтепереработки в республике значение нефтяного комплекса существенно возрастет. К такому выводу подталкивают данные табл. 1, где видно, что доля нефтяного комплекса в промышленном производстве Республики Башкортостан и Пермского края (в составе ТПК НК которых есть нефтепереработка) составляет 40 – 50%, тогда как в Удмуртской Республике она чуть больше 25%. Кроме того, как показали расчеты по ТПК НК Республики Башкортостан и Пермского края, нефтепереработка, наряду с нефтедобычей, является одним из наиболее конкурентоспособных видов экономической деятельности. Это подтверждают и результаты оценки конкурентоспособности указанных ТПК НК.

О целесообразности, перспективности и прогрессивности развития нефтепереработки на территории Удмуртии свидетельствуют и данные, характеризующие состояние российских нефтеперерабатывающих заводов. Заметим, что их средний возраст – около 60 лет, и подавляющая их часть физически и морально устарела. Поэтому строительство нефтеперерабатывающего завода (заводов) с современными технологиями, безусловно, существенно усилит конкурентные позиции ТПК НК Удмуртской Республики.

Из других показателей, по которым проводилась оценка конкурентоспособности сравниваемых ТПК НК, остановимся на показателе *инновационной активности предприятий и уровня новизны производимой продукции* ($K_{ТПК6}$), который стал наиболее проблемным для всех рассматриваемых комплексов. Как видно из рис. 2, по этому показателю во всех

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ТПК НК произошел «провал» по всем без исключения составляющим, отражающим разные аспекты инновационной деятельности: от уровня ее финансирования и прогрессивности используемых технологических циклов до показателей, характеризующих результативность инновационной деятельности.

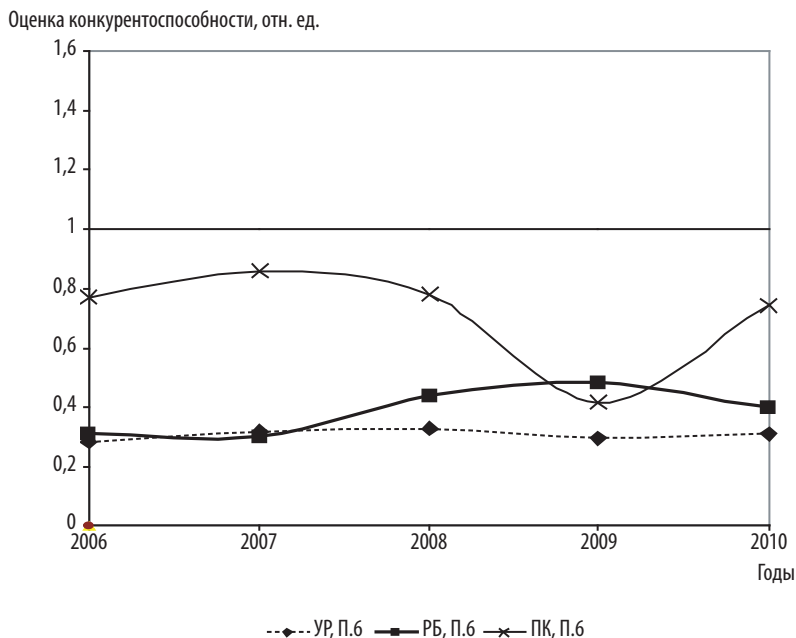


Рис. 2. Динамика оценки конкурентоспособности ТПК НК Удмуртской Республики, Республики Башкортостан и Пермского края по показателю инновационной активности предприятий и уровня новизны производимой продукции

Например, о проблемах, связанных с инновационным развитием и модернизацией основных фондов и производственных мощностей предприятий нефтяного комплекса Удмуртской Республики, свидетельствуют данные о состоянии основных фондов по виду экономической деятельности «Добыча сырой нефти», представленные в табл. 3. Из приведенных данных, а также полученных оценок видно, что техническая политика и значительные инвестиционные вложения в развитие и модернизацию производ-

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ НА НАЦИОНАЛЬНОМУ ТА РЕГИОНАЛЬНОМУ РІВНІ

ства должны стать одними из приоритетных направлений развития предприятий в нефтяном комплексе республики в ближайшей перспективе.

Таблица 3

Показатели, характеризующие состояние основных фондов по ВЭД «Добыча сырой нефти» в Удмуртской Республике (на конец года)

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.*
Степень износа основных фондов по ВЭД «Добыча сырой нефти», %	63,6	64,5	63,9	63,8	65,0
Удельный вес полностью изношенных основных фондов в их общем объеме по ВЭД «Добыча сырой нефти», %	28,0	30,0	32,3	35,6	35,0

Примечание. * Данные предварительные.

Результаты оценки *интегрального показателя конкурентоспособности* ($K_{ТПК}$) для ТПК НК Удмуртской Республики, Республики Башкортостан и Пермского края приведены на рис. 3.

В целом, подытоживая результаты проведенных оценок, можно сделать следующие основные выводы:

1. Проведенные расчеты показали возможность использования разработанной методики оценки конкурентоспособности ТПК для решения практических задач, связанных с выявлением и оценкой конкурентных преимуществ (недостатков) исследуемых ТПК и с отдельным вычленением их производственных комплексов; формированием и «адресной привязкой» мероприятий и программ перспективного развития производственного комплекса ТПК; оценкой долгосрочных стратегий развития производственных комплексов и выбором наилучших вариантов из множества альтернатив.
2. Несмотря на то, что нефтяной комплекс считается одним из высокодоходных и привлекательных производственных комплексов, полученные результаты показали, что рассматриваемые ТПК НК характеризуются невысокими уровнями конкурентоспособности (интегральный показатель для всех упомянутых ТПК НК на протяжении всего расчетного периода был ниже «1»). Основные причины такой

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Оценка конкурентоспособности, отн. ед.

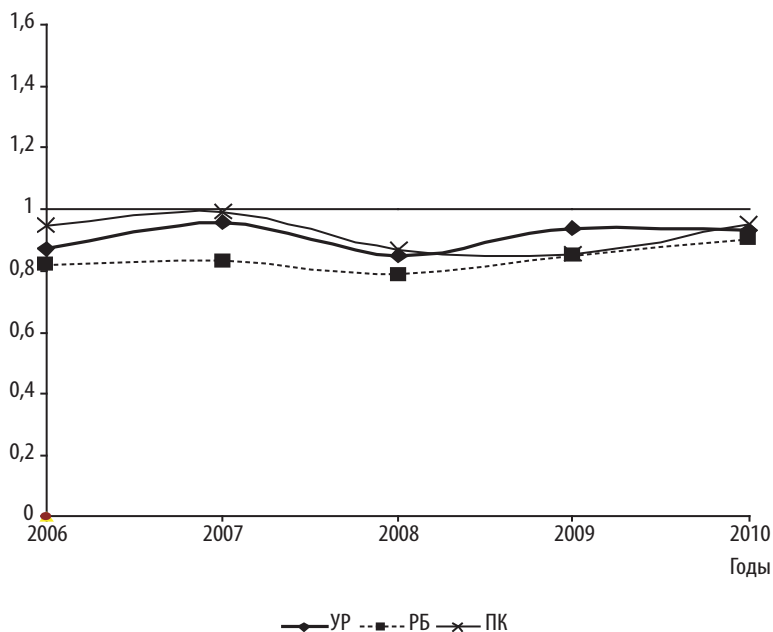


Рис. 3. Динамика интегрального показателя конкурентоспособности ТПК НК Удмуртской Республики, Республики Башкортостан и Пермского края

ситуации видятся в использовании устаревшего оборудования и технологий, низкой инвестиционной и инновационной активности предприятий, невысоких показателях эффективности их деятельности в сочетании с невысоким качеством, уровнем и условиями жизни населения на территориях базирования комплексов, недоразвитости объектов инфраструктуры, а в ряде случаев – неблагоприятных природно-географических и климатических условиях.

3. Одной из главных проблем развития рассмотренных нефтяных комплексов является невысокая обеспеченность их ископаемой нефтью, что представляется основным ограничивающим фактором развития нефтедобычи. Поэтому обязательные направления перспективного развития рассматриваемых ТПК НК должны быть связаны с по-

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

вышением интенсивности геологоразведочных работ и открытием (дооткрытием) новых месторождений, внедрением новых технологий добычи, вовлечением в разработку трудноизвлекаемых запасов нефти, вязкой нефти, включением в разработку нераспределенного фонда нефтяных месторождений.

4. Ключевой проблемой развития рассматриваемых нефтяных комплексов являются неудовлетворительное состояние производственных мощностей, использование устаревших технологических циклов, низкая инновационной активностью основных предприятий. Это, в свою очередь, обуславливает значительные инвестиционные вложения и проведение «агрессивной» технической политики, связанной с развитием и модернизацией производства, что должно стать приоритетным направлением развития предприятий в ближайшей перспективе.
5. Низкий уровень энергоемкости экономик выделенных субъектов Федерации, включая предприятия их нефтяных комплексов, обуславливает необходимость введения дополнительного критерия при проведении оценки и реализации проектов по модернизации и развитию производственных мощностей нефтяного комплекса. Указанный критерий должен характеризовать энергетическую эффективность предлагаемых к реализации проектов.
6. По ряду показателей рассмотренные нефтяные комплексы имеют существенные конкурентные преимущества в сравнении с другими производственными комплексами, а именно: по показателям рыночной потребности в профилирующих видах продукции, производимых в рамках ТПК, операционной эффективности основных предприятий ТПК, производительности труда в профилирующих видах экономической деятельности. Такая ситуация, в первую очередь, обусловлена главным конкурентным преимуществом ТПК НК – повышенным спросом на их продукцию в условиях дефицита нефтяного сырья в мире.

Полученные результаты позволили сформировать мероприятия и выдвинуть проекты по повышению конкурентоспособности нефтяного комплекса, связанные, прежде всего, с развитием самого нефтяного комплекса,

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

являющегося локомотивом развития всего ТПК. Основными принципами формирования мероприятий являются:

- безусловная привязка предлагаемых проектов, программ и мероприятий к результатам оценки конкурентоспособности;
- комплексный характер предлагаемых проектов;
- экономическая целесообразность и положительный экономический эффект, возникающий в результате реализации отдельных проектов;
- инновационная направленность реализуемых проектов и проводимых мероприятий;
- посценарный учет показателей реализации проектов в прогнозный период;
- оценка влияния проводимых мероприятий на показатели конкурентоспособности на различных этапах прогнозного периода;
- учет «прямых» и «обратных» связей от реализации того или иного мероприятия (проекта), влияющих на показатели конкурентоспособности и др.

На примере ТПК НК Удмуртской Республики выделены следующие 5 направлений формирования соответствующих мероприятий (проектов), которые приведены на *рис. 4*:

1. Сохранение и увеличение достигнутых объемов нефтедобычи.
2. Модернизация и техническое перевооружение основных фондов предприятий нефтяного комплекса.
3. Мероприятия и проекты, направленные на повышение экологической эффективности, промышленной и экологической безопасности.
4. Проекты диверсификации деятельности.
5. Направления совершенствования действующего законодательства.

В качестве «центральных» мероприятий предлагается проект создания новой республиканской нефтедобывающей компании с условным названием «Удмуртская республиканская нефтяная компания» (УРНК), деятельность которой основывается на вовлечении в разработку новых месторождений из нераспределенного фонда республики, а также проект

3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

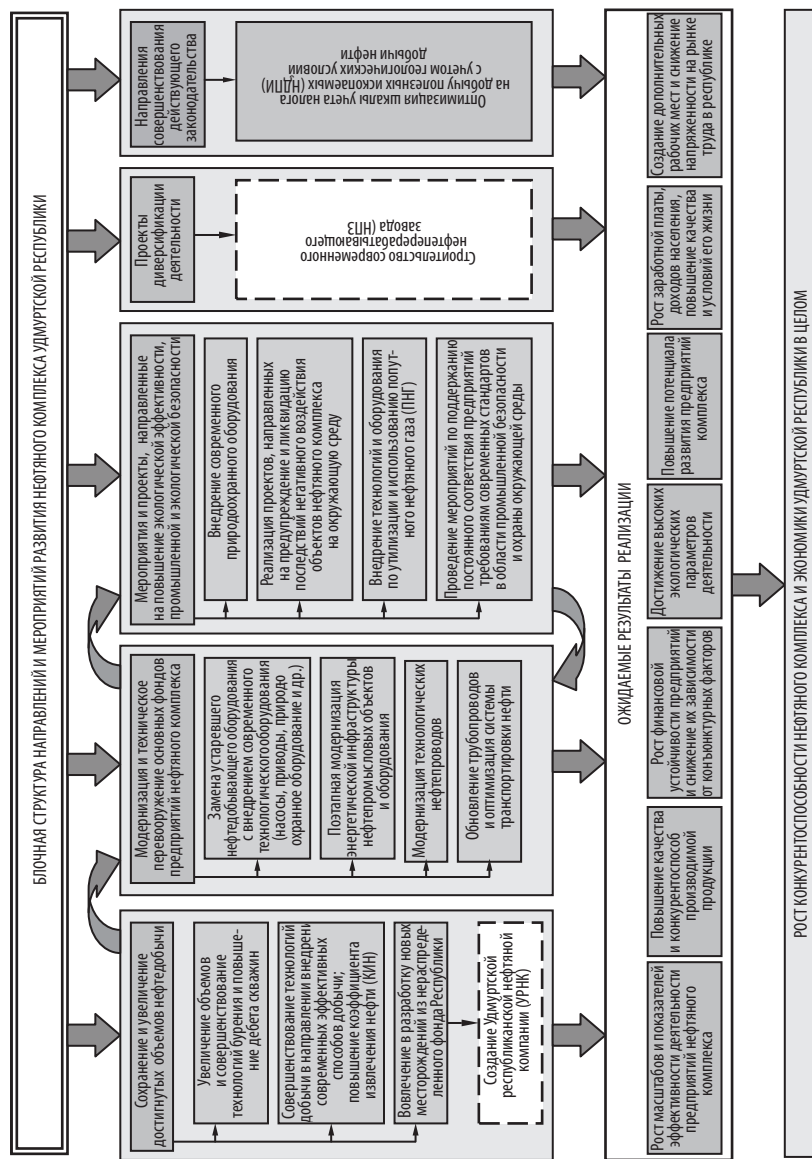


Рис. 4. Система направлений и мероприятий развития нефтяного комплекса Удмуртской Республики, нацеленных на повышение его конкурентоспособности

возможного строительства на территории республики современного нефтеперерабатывающего завода. Реализация указанных проектов, наряду с выполнением других мероприятий по приведенным выше направлениям, позволит обеспечить ощутимое повышение показателей конкурентоспособности ТПК НК Удмуртской Республики в прогнозный период.

Література

1. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования. – М., 1958.
3. Колосовский Н. Н. Теория экономического районирования. – М.: Мысль, 1969.
4. Алампиев П. М. Экономическое районирование СССР. Кн. 1. – М.: Госпланиздат, 1959.
5. Алампиев П. М. Экономическое районирование СССР. Кн. 2. – М.: Изд-во экон. литературы, 1963.
6. Саушкин Ю. Г. Экономическая география: история, теория, методы, практика. – М.: Мысль, 1973.
7. Саушкин Ю. Г. История и методология географической науки. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1976.
8. Минц А. А. Модели размещения производства. – М., 1975.
9. Минц А. А. Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. – Новосибирск, 1976.
10. Покшишевский В. В., Минц А. А., Константинов О. А. О новых на-правлениях в развитии советской экономической географии // Материалы V съезда Географического общества СССР. – Л., 1970.
11. Пробст А. Е. Вопросы размещения социалистической промышленности. – М., 1971.
12. Криворотов В. В., Калина А. В., Байраншин А. Ю. Методика оценки конкурентоспособности территориально-производственного комплекса // Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики: Монография / Под ред. В. С. Пономаренко, Н. А. Кизима, Е. В. Раевневой. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2011. – 280 с. – С. 141 – 153.
13. Криворотов В. В., Калина А. В., Байраншин А. Ю. Методический подход к оценке конкурентоспособности территориально-производственных комплексов // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2011. № 3. С. 81 – 91.
14. В Удмуртии еще могут быть открыты крупные месторождения нефти. Интервью с В. И. Кудиновым // Промышленная и экологическая безопасность. 2008. № 8. – С. 18 – 21.

4. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств

4.1. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У КОМПЛЕКСНОМУ ОШІНЮВАННІ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Пономаренко В. С., доктор екон. наук, професор, ректор

Гонтарева І. В., кандидат екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет

Оцінка якості рішень комплексних проблем, що супроводжують процеси функціонування та розвитку підприємства – найважливіше науково-практичне завдання, яке безпосередньо зачіпає інтереси всіх прямих і непрямих учасників господарської діяльності.

У даний час оцінка рівня розвитку підприємства досить часто здійснюється за допомогою різних показників конкурентоспроможності підприємства або його продукції. Однак при цьому виникає проблема співвідношення показників конкурентоспроможності та ефективності господарської діяльності. Події 2008–2010 рр. показали, що цілком конкурентоспроможні промислові підприємства таких відомих корпорацій як Дженерал Моторс, Форд, Хонда і деякі інших опинилися на та за межею банкрутства. Ця ж проблема гостро стоїть і перед українськими підприємствами.

Багато відомих закордонних і вітчизняних вчених займалися одночасно конкурентоспроможністю та ефективністю підприємства. До них можна віднести: В. Андріанова, Г. Азоєва, К. Беррі, А. Воронкову, В. Гейця, Д. Дея, Дж. Еткінсона, Ю. Іванова, Ж.-Ж. Ламбена, І. Ліпсица, А. Маршалла, М. Портера, А. Пулфорда, О. Тищенко, Р. Фатхутдінова, М. Яшина та інших.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

У той же час проблема співвідношення конкурентоспроможності та ефективності вирішена не повною мірою. Частково це пояснюється наступним. Конкурентоспроможність і ефективність – багатокомпонентні, складні властивості і їх не можна безпосередньо виміряти. Для одержання характеристик таких властивостей, їх необхідно: розділити (декомпозиувати) на більш прості властивості; виразити прості властивості через одиничні (часткові) показники, названі також параметрами. Потім у зворотному напрямку сформувати один або декілька комплексних показників складної властивості, що розраховуються за одиничними показниками. Увесь цей процес одержання комплексного показника будемо називати оцінюванням, а результат процесу – оцінкою. Для формування загальносистемного критерію якості управління потрібно згортання комплексних показників в один інтегральний. При цьому деякі часткові показники є базою розрахунку і конкурентоспроможності, і ефективності. Метою цієї роботи є аналіз взаємозв'язку між інтегральним показником системної ефективності розвитку підприємства та його конкурентоспроможністю.

Як було визначено у попередніх дослідженнях, під системною ефективністю автори розуміють ступінь функціональної організованості довгострокового стійкого відтворення цілеспрямованого результату діяльності соціально-економічної системи, що дозволяє їй максимально використовувати й розвивати свій потенціал в активній взаємодії із зовнішнім середовищем. Параметрами системної ефективності є результативність і організованість функціонування, економічність і якість потенціалу, а також оперативність як характеристика динаміки процесів. Які в свою чергу складаються з ряду менш складних показників (рис. 1).

Основна складова як ефективності, так і конкурентоспроможності, – це результативність – відношення отриманих результатів до об'єктивно необхідних для розширеного відтворення. Згідно з теорією функціональних систем результат діяльності виступає основним системотворчим фактором для системи будь-якого рівня. У соціально-економічних системах результат має життєвий цикл і проходить три фази: а) бажаний результат діяльності – ціль; б) проміжний результат, у тому числі обсяги використаних ресурсів; в) кінцевий результат. Взаємозв'язок між метою, проміжними та кінцевими результатами описується за допомогою методу побудови й розрахунків сільових графіків виконання робіт.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

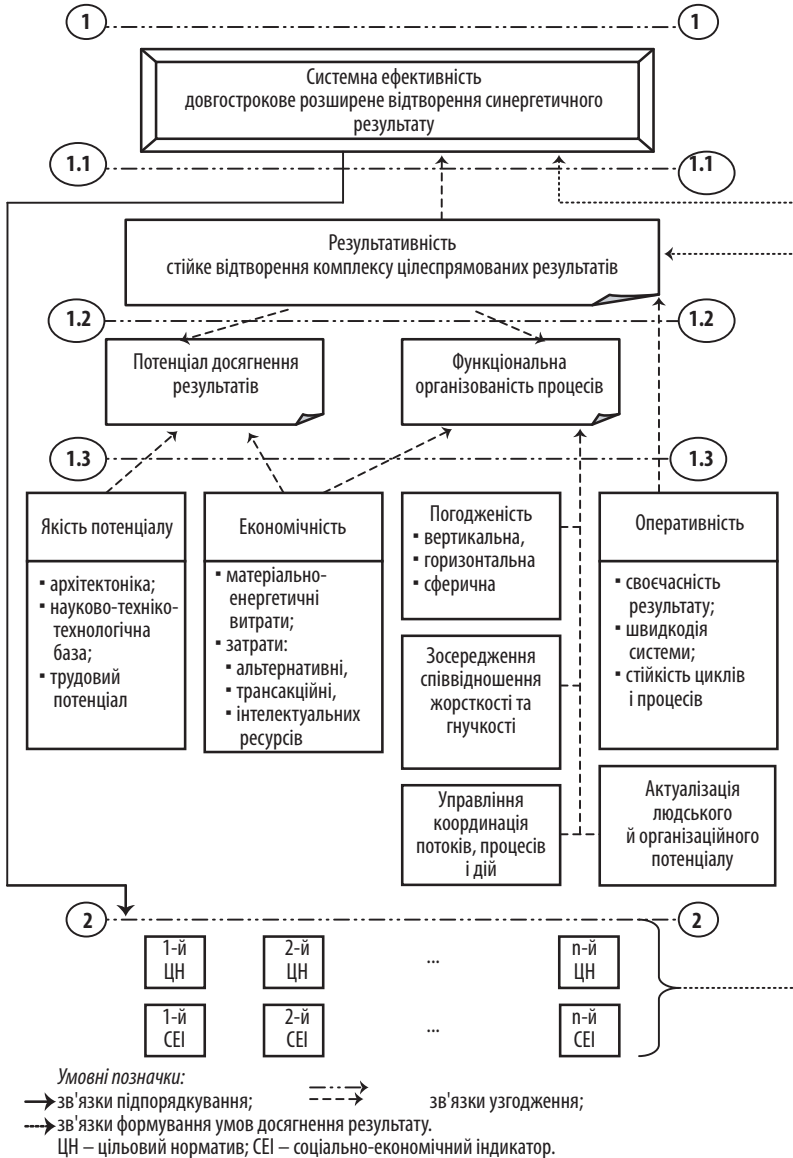


Рис. 1. Структура рівнів ієрархії системної ефективності функціонування й розвитку підприємства

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

У вузькому значенні, результативність визначає рівень відповідності можливого (розрахункового) або отриманого результату поставленим цілям, тобто ступінь досягнення цілей функціонування й розвитку підприємства. Але тому, що і кінцевий результат, і мета пов'язані із задоволенням певної потреби, то в широкому значенні, результативність оцінює якість результату. Тобто відношення стейкхолдерів до споживчих властивостей конкретних продуктів (благ) господарської діяльності підприємства і в цьому значенні їх конкурентоспроможність.

Виходячи з того, що результат діяльності повинен забезпечити тривале та стійке задоволення домінуючої внутрішньої потреби системи можна припустити, що: а) параметри результату господарської діяльності повинні базуватися на параметрах відтворювального циклу підприємства; б) опис результату разом з динамікою продуктивних сил повинен містити в собі параметри динаміки виробничих відносин; в) для забезпечення керованості результатом його головні показники повинні відповідати функціональним обов'язкам основних структурних підрозділів – постачання, збут і маркетинг, виробництво, організація і координація (заводууправління). Цим вимогам відповідає збалансована система оцінок, запропонована Р. Нортоном та Д. Капланом.

У цій методиці рекомендується вибрати три-чотири показники, що описують результат з кожного боку господарської діяльності: праця та засоби праці, споживачі та фінансові потоки між постачальниками, виробниками та споживачами. Конкретний перелік показників і їх значення вибираються для кожного підприємства індивідуально. На думку авторів монографії, ці три-чотири показники насправді є презентативними (симптомними, початковими) точками, з яких починається повноцінний аналіз будь-якого аспекту господарської діяльності. Такі показники, з *одного боку*, повинні мати строго визначений економічний зміст і використовуватися при плануванні практичної діяльності; з *іншого боку* – найбільш комплексно описувати розглянуту область, щоб із подальшого аналізу не випали важливі деталі. Дотримати обох умов для кожного показника досить складно, тому авторами рекомендується, щоб у групі два-три показники були досить простими й отриманими на підставі бухгалтерського обліку, а, принаймні, один – комплексний, пов'язаний з управлінським обліком і розрахунками ефективності.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Аналіз діяльності планово-економічних служб дев'яти великих і середніх машинобудівних підприємств м. Харкова, а також авторські розробки щодо методологічних підходів оцінки ефективності окремих параметрів господарської діяльності, дозволили зробити наступні висновки по вибору показників, що описують кінцеві результати діяльності (табл. 1).

Господарська діяльність, так чи інакше, пов'язана зі споживанням ресурсів. Сучасна економічна теорія виходить із рідкості використаних матеріальних ресурсів, можливостей їх альтернативного використання й ураховує затрати нематеріальних ресурсів, зокрема трансакційні, та людського капіталу. Згідно з концепцією факторів, що визначають обсяг витрат, у них включаються якість робочої сили, ефективність планування, наявність і якість взаємодії з постачальниками та споживачами [2, с.18–19]. Так, І. Лакіза, Л. Торхов, О. Хворост у повні затрати включають операційні, екологічні, соціальні й інституціональні витрати. При цьому *екологічні* затрати пов'язуються з виснаженням природних ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, *соціальні* – з необхідністю підтримки якісних умов праці, а *інституціональні* – із суспільними зусиллями по організації функціонування ринків факторів виробництва та готової продукції [9, с. 65–70, с. 83–85]. Реальні витрати на використання будь-якого ресурсу, виміряні з погляду упущеної вигоди, включають суспільно необхідні витрати або в іншій термінології непереборні затрати та додаткові, альтернативні затрати через не використання цього ресурсу найкращим, оптимальним шляхом [3, с.172; 10].

У випадку порушення умови оптимальності виникають альтернативні затрати. У зв'язку зі складністю визначення оптимального рівня витрат, альтернативні затрати часто визначаються порівнянням декількох відомих варіантів рішень, тобто альтернативних затрат. Такі затрати є базовими для більшості оцінок конкурентоспроможності. Частково альтернативні затрати враховуються за допомогою коефіцієнтів дисконтування (або компаундування), але проблема значно ускладнюється, якщо потрібно оцінити так звані трансакційні затрати, розглянуті в теорії інститутів, і затрати інтелектуального ресурсу, концепції якого розвиваються в теорії людського капіталу.

Оперативність господарської діяльності характеризується витратами часу необхідного для досягнення поставлених цілей. У загальному випадку,

Таблиця 1

Показники, рекомендовані для включення в опис господарської діяльності машинобудівних підприємств

Найменування групи та часткового показника	Розрахункова формула	Умовні позначки
1	2	3
1. Фінансові показники		
1.1. Об'єм продажу по видах продукції (V_j)		
1.2. Прибуток (Π)	$\Pi = \sum_{i=1}^n (Ц_i - C_i) \times O_i,$	C_i – ціна i -го виду продукції, грн; C_j – собівартість i -го виду продукції, грн; O_j – об'єм виробництва у натуральних одиницях.
Економічна рентабельність продаж (R_n)	$R_n = \frac{RI}{V},$ $RI = \text{НОРАТ} - \text{ІАСС} \times \text{ІС}$	RI – економічний прибуток, грн; V – об'єм продажу, грн; НОРАТ – чистий операційний прибуток за вирахуванням податків, отриманий по бухгалтерському обліку, грн; ІС – інвестований капітал, грн; ІАСС – середньозважена ціна капіталу
2. Споживачі		
2.1. Частка на ринку збуту продукції (ДР)	$DR = \frac{V}{EP}$	EP – ємність ринку
2.2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{об}$)	$K_{об} = \frac{V}{ДЗ}$	$ДЗ$ – сума дебіторської заборгованості

1	2	3
2.3. Аналіз анкет опитування споживачів		
3. Якість внутрішніх бізнес-процесів		
3.1. Коефіцієнт використання виробничої потужності ($K_{вп}$)	$K_{вп} = \frac{O}{O_{max}}$	O – об'єм виробництва, грн; O_{max} – об'єм виробництва відповідно наявних потужностей, грн
3.2. Надійність постачання сировини ($H_{пост}$)	$H_{пост} = \frac{КП_с}{КП}$	$КП_с$ – кількість постачань в строк; $КП$ – загальна кількість постачань
3.3. Коефіцієнт прогресивності техніко-технологічної бази ($КПТБ$)	$КПТБ = \sqrt[3]{УМА \times КГ \times КО \times М \times ОН \times \Phi}$	$УМА$ – рівень механізації і автоматизації; $КГ$ – коефіцієнт придатності основних засобів; $КО$ – коефіцієнт оновлення техніко-технологічної бази; $М$ – питома матеріаломісткість; $ОН$ – оборотність незавершеного виробництва; Φ – фондвідача
4. Персонал		
4.1. Продуктивність праці персоналу підприємства ($ПРТ$)	$ПРТ = \frac{O}{\Phi_y}$	Φ_y – фактична чисельність промислово-виробничих працівників підприємства.
4.2. Коефіцієнт фондоозброєності ($КФВ$)	$КФВ = \frac{\Phi B_n}{\Phi B_z}$	ΦB_n – фондоозброєність на підприємстві; ΦB_z – фондоозброєність в даній галузі по країні (регіону).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 1

1	2	3
<p>4.3. Коефіцієнт якості трудового потенціалу підприємства (ККТП)</p>	$ККТП = \sqrt[n]{K_k \times СВ \times K_{ск} \times P_{\partial n} \times C3_n \times КС \times OX_n \times ППК \times ПКС_n}$	<p>K_k – коефіцієнт середньорічної кількості працівників підприємства; $СВ$ – статевовіковий склад працівників підприємства; $K_{ск}$ – коефіцієнт стабільності кадрів на підприємстві; $P_{\partial n}$ – рівень доходів працівників підприємства; $C3_n$ – стан здоров'я працівників підприємства; $КС$ – кадровий склад підприємства; OX_n – характеристики рівня освіти працівників підприємства; $ППК$ – підготовка і перепідготовка кадрів; $ПКС_n$ – професійно-кваліфікаційний склад працівників підприємства; n – кількість представлених показників у формулі</p>

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

час – такий самий витрачаємий ресурс як матеріальний або трудовий. Проте, функціональна значимість часу при дослідженні процесів вимагає його виділення та самостійного розгляду. На думку авторів, це пояснюється наступним: а) будь-який процес включає таку характеристику як час і практично будь-який економічний ефект може бути зведений до економії часу; б) час є на даному етапі розвитку суспільства формально безкоштовним, але абсолютно не поновлюваним ресурсом, його не можна накопичувати та зберігати; в) операційний час елемента господарської системи, у загальному випадку визначається не тільки абсолютним значенням часу, але і відношенням періодів різних циклічних процесів.

Соціально-економічним системам властиво поступально-циклічне функціонування, при якому спрямований рух до цілей розвитку об'єднується з повторюваністю окремих процесів і їх складових частин (стадій). Під циклом автори розуміють закінчений, у значенні одержання результату діяльності, та знову повторюваний, упорядкований по стадіях, процес, у ході якого здійснюється системогенетичний зв'язок між послідовністю результатів [11, с. 58]. Для підприємства функціонування пов'язане із внутрішніми (ендогенними) циклами відтворення товарно-грошової маси та продуктивних сил і зовнішніми (екзогенними) циклами економічної кон'юнктури, науково-технічного прогресу та соціального розвитку [6, с. 75–78; 12, с. 26–64; 15, с. 144–155]. За рахунок різної тривалості циклічних процесів, етапи та фази функціонування елементів можуть не співпадати, викликаючи затримки в загальній послідовності дій.

Виходячи із цих особливостей термін «оперативність», крім витрат часу, відображає також такі аспекти, як своєчасність результату, швидкодія системи, стабільність циклів і процесів. Своєчасність передбачає отримання необхідного результату в нормативно заданий термін або в ритмі об'єктивної потреби в ньому, викликаній виробничими циклами або процесами зовнішнього середовища. Швидкодія пов'язана з тривалістю реакції соціально-економічної системи на управляючі або обурюючі впливи. Стабільність забезпечує або динамічну стабільність результатів, або підтримку спрямованого руху до нового стану, що дозволяє підприємству ефективно працювати в умовах зовнішніх впливів і внутрішніх збурень. Усі три складові взаємодоповнюють один одного: а) своєчасність можлива тільки при достатній швидкодії; б) швидкодія не повинна порушувати стабільності

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

функціонування; в) стабільність можлива тільки при своєчасності результатів [4].

Спроможність довгострокового успішного функціонування та розвитку підприємства пов'язане з величиною та властивостями його потенціалу. Потенціал: а) визначає можливості досягнення необхідного результату в ході господарської діяльності; б) характеризує здатність до стійкого розширеного відтворення; в) часто виступає метою соціально-економічного розвитку.

Існує досить багато робіт з оцінки потенціалу підприємства й окремих його складових. Вчені розглядають це питання, ґрунтуючись на ресурсному, факторному або результативному підході, виходячи із завдань оцінювання: вартість бізнесу, розробка стратегій розвитку, конкурентоспроможність підприємства і т. д. Однак існуючи методики оцінки потенціалу підприємства (метод грошової оцінки елементів потенціалу, індексний метод, ресурсно-регресійний метод, метод пріоритетної оцінки ресурсів і ін.) дозволяють визначати деякою мірою лише об'ємні міри. Виходячи з того, що економіка – це поєднання кількості, якості та міри, треба аналізувати й аспекти, що безпосередньо стосуються характеристик якості таких підсистем потенціалу, які забезпечують ефективність функціонування й розвитку підприємства. Це: а) сумарна компетентність та професіоналізм персоналу (трудовий потенціал); б) техніко-економічний рівень техніко-технологічної бази підприємства; в) архітектоніка (побудова) продуктивних сил діючих на підприємстві [5; 16, с. 186].

Елементи продуктивних сил підприємства різні по своїй сутності та функціональному призначенню. Одні з них визначають її виробничо-технічну структуру, інші – соціально-економічну. Кожна з них утворюється та розвивається за зовсім різними законами. Однак, формуючи систему, що поєднує в просторі та часі в необхідних пропорціях різні ресурси, необхідно, щоб усі елементи взаємодіяли між собою, утворюючи єдність функціональних характеристик за рахунок певної організації. При цьому по загальносистемному принципу функціональності ефективно реалізована функція повинна мати пріоритет по відношенню як до структур, так і процесів.

Надалі під організованістю (організацією) буде розумітися цілеспрямоване забезпечення погодженої взаємодії структурно впорядкованих

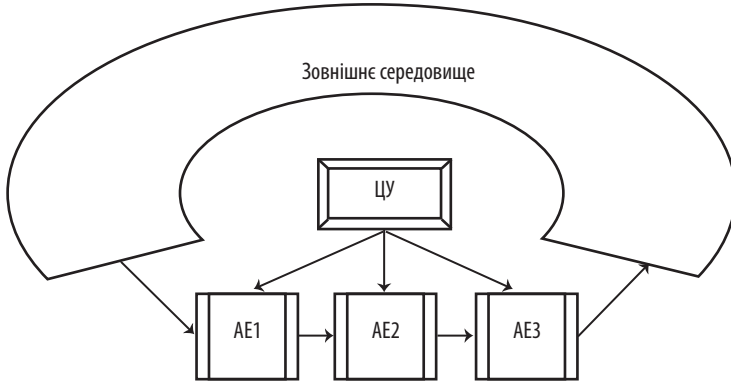
4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

елементів системи в процесі її функціонування як єдиного цілого для зовнішнього оточення [7, с. 217]. З визначення випливає, що організованість характеризує впорядкованість розподілу зв'язків і елементів у часі та просторі стосовно функціонального призначення системи. Вона проявляється в зниженні ентропії (ступені невизначеності) системи в порівнянні з ентропією утворюючих її елементів і їх зв'язків. У той же час у роботах, пов'язаних з теорією організації і синергетикою, підкреслюється, що слід розрізняти впорядкованість і тверду регламентованість поведінки системи. О. Пригожин довів, що якщо в складній системі поведінка елементів повністю односпрямована та позбавлена додаткових ступенів свободи, то така система не буде еволюціонувати та в остаточному підсумку зруйнується [14]. Це особливо актуально для соціально-економічних систем, де системотворчим і організуючим фактором є спільна праця. Вона пов'яже працюючих на підприємстві людей між собою, а також із засобами та предметами праці. Виходячи зі складності у формалізації людської поведінки, у роботі Ю. Гусарова [8, с. 36–37] вказується на відсутність «простого виміру рівня організації соціально-економічної системи в одиницях ентропії». Тим більше, що значення ентропії залежить лише від розподілу ймовірностей випадкових значень і характеристик процесів, а не від самих значень величин. Більш важливим є те, що узагальнена міра упорядкованості соціально-економічної системи повинна бути пов'язана з її найбільш істотними характеристиками, виявляти відносно стійкі й ефективні внутрішні та зовнішні зв'язки.

Організованість функціонування підприємства забезпечується повнотою та погодженістю його головної функції, що визначає призначення та сутність існування об'єкта в цілому, і основними функціями, які забезпечують працездатність об'єкта по здійсненню головної функції. Вважається, що для господарської системи її діяльність може бути зведена до обмеженого переліку основних функцій, що становлять замкнений цикл алгоритму функціонування підприємства. Зміст цих функцій може коливатися залежно від галузевої приналежності підприємства, його розмірів, складності продукції і технологічних особливостей, але укрупнений склад функцій залишається багато в чому постійним. У число таких функцій звичайно включають: а) постачання необхідних ресурсів у відповідних об'ємах; б) виробничу діяльність; в) збут готової продукції; г) управління.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Структура зв'язків між цими функціями формує дворівневу організаційно-функціональну структуру з активними елементами [1, с. 103–105], що наведена на рис. 2 і є базою для рис. 1.



Умовні позначки:

ЦУ – функція й орган централізованого управління на рівні підприємства;
АЕ1 – перший активний елемент: функція та підрозділ постачання;
АЕ2 – другий активний елемент: функція та підрозділ виробництва;
АЕ3 – третій активний елемент: функція та підрозділ збуту

Рис. 2. Дворівнева організаційно-функціональна структура підприємства

Активність елементів укладається в певній свободі вибору станів і відносин з іншими елементами. У свою чергу, основні функції розділяються на ряд підфункцій. Так, управління включає планування (стратегічне, оперативне та тактичне), координацію та контроль усіх процесів функціонування й розвитку підприємства, формування комунікацій, професіоналізму та стимулювання трудової діяльності персоналу. Втрата однієї з них, а також систематичне недотримання відтворювальних функціональних пропорцій або ритму у взаємодії елементів призводить до деградації підприємства.

Організованість виникає при дотриманні низки умов (принципів): сумісність елементів і актуалізація функцій; зосередження та лабіалізація функцій; усунення дисфункцій (управління) [13, с. 80–81]. Досягнутий рівень виконання наведених умов характеризує організованість, а, отже, і ефективність функціонування систем.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Важливим аспектом розуміння функціональної організованості, як для ефективності, так і для конкурентоспроможності, є характер взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем. Підприємство є відкритою системою, що одержує із зовнішнього середовища всі необхідні ресурси для свого існування та виявляє вплив на своє оточення продуктами власної діяльності. Підприємство реагує на вплив навколишнього середовища, еволюціонує під цим впливом, але одночасно активно впливає на середовище, формуючи його певну частину (споживачі, постачальники, конкуренти) у довгостроковій перспективі. Так, проводячи систематичні модернізації своєї продукції, підприємство провокує аналогічні дії з боку своїх конкурентів, привчає до цього споживачів. А потім – повинно відповідати правилам конкуренції, у створенні яких воно взяло безпосередню участь.

Незважаючи на численні зв'язки із зовнішнім середовищем, підприємство як цілісна система повинно мати відносну незалежність від навколишнього середовища, зберігати свою якісну визначеність і властивості, що відрізняють його від інших підприємств. Повна залежність підприємства від одного споживача, одного постачальника не гарантує позитивних зв'язків із середовищем і робить підприємство погано управляємим.

У цілому якість сферичних зовнішніх зв'язків може бути визначена рівнем ризику господарської діяльності підприємства. У самому загальному значенні під ризиком розуміється діяльність в умовах небезпеки, яка може виражатися в загрозі здоров'ю людини, втраті фінансової вигоди, знищенні майна. З погляду менеджменту ця небезпека виражається в можливому недосягненні поставлених цілей або додаткових, непередбачених видатках ресурсів для їх досягнення, тобто зниженні ефективності.

Згідно з рекомендаціями Всесвітнього банку, оцінка ризику здійснюється шляхом збільшення дисконтної ставки в розрахунках майбутніх доходів для підприємств із підвищеним рівнем ризику. Найпоширенішим підходом розрахунків виправлень до стандартної величини ставки дисконту є модель оцінки капітальних активів (САРМ – capital asset pricing model), яка також називається моделлю β -коефіцієнтів.

Сутність моделі оцінки капітальних активів можна представити таким чином:

$$R_{camp} = R_{\beta p} + \beta \times (R_{cp} - R_{\beta p}) + E, \quad (1)$$

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

де R_{capm} – розрахункова ставка дисконту по моделі CAPM;

R_{bp} – прибутковість безризикових інвестицій;

R_{cp} – середньоринкова ставка доходу;

β – коефіцієнт, який ураховує міру систематичного ризику;

E – збільшення ставки дисконту, обумовлене несистематичним ризиком.

Різниця між середньоринковою ставкою доходу та прибутковістю безризикових інвестицій має назву «премія за ризик». Ставку премії з урахуванням моделі середньозваженої вартості капіталу можна обчислити за формулою:

$$\Delta E_{wacc} = E_{wacc\ oмп} - r_c \times q_c + (1 - \gamma \times \max\left[\frac{k}{r_c}, 1\right]) \times r_3 \times q_3, \quad (2)$$

де ΔE_{wacc} – ринкова премія за ризик, пов'язана з різницею структури задіяного капіталу від середньогалузевої (відхилення в будь-яку сторону надалі використовується зі знаком плюс);

$E_{wacc\ oмп}$ – середньогалузева вартість капіталу;

r_c – вартість власного капіталу у відсотках виплачуваних дивідендів;

r_3 – вартість позикового капіталу (ставка відсотка по позиції);

q_c, q_3 – частки власного та позикового капіталу в загальному капіталі підприємства;

γ – ставка податку на прибуток;

k – ставка, у межах якої відсотки по позиції можуть відніматися з оподаткованого прибутку.

При оцінці системної ефективності згортання часткових показників у комплексні, а потім в інтегральний, може здійснюватися за допомогою трьох груп методів: а) методи теорії корисності, що базуються на перевагах особи, що приймає рішення, щодо безлічі можливих векторних оцінок функціонування системи; б) методи векторної оптимізації, що включають вирішення багатокритеріальних завдань виходячи із принципу Парето, підходи до скаляризації векторного критерію (виділення головного критерію шляхом послідовних поступків, аддитивне та мультиплікативне згортання), градієнтні методи пошуку оптимуму; в) методи ситуаційного управління та моделювання, у яких проблема вибору альтернативної форми згортання формалізується у вигляді логіко-функціональної моделі.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізувавши переваги та недоліки трьох груп методів, автори вважають, що метод аналізу ієрархій превалює над іншими у завданні комплексного оцінювання ефективності, тому що дозволяє: а) визначити глобальні пріоритети розвитку підприємства; б) здійснити вибір програми дій щодо усунення недоліків у функціонуванні та розвитку підприємства; в) визначити сценарій розвитку підприємства; г) досить легко реалізувати на підприємстві при мінімальних витратах ресурсів та часу.

Метод аналізу ієрархій припускає прямий і зворотний процеси планування. У першому випадку процес рухається від поточного стану до можливого результату. У другій послідовності (зворотний процес) – від бажаного результату до оцінки необхідних ресурсів. Загальний вигляд процедури, що реалізує метод Сааті при аналізі та плануванні системної ефективності наведений на *рис. 3*. Ієрархія прямого і зворотнього процесів консолідації часткових та комплексних показників при оцінці інтегральної системної ефективності подані на *рис. 4–5*.

Матриці процесу консолідації показників системної ефективності було побудовано в результаті опитування керівництва середнього машинобудівного підприємства м. Харкова. Результати глобальних альтернатив першого прямого процесу показують, що ступінь важливості збутових акторів щодо факторів, які впливають на системну ефективність розвитку машинобудівного підприємства, є найбільш пріоритетними 42,4 %. Це говорить про те, що від роботи відділу збуту більшою мірою залежить рівень системної ефективності розвитку підприємства. Щодо ступеня важливості цілей акторів найбільш пріоритетними є: а) управління – 19,0%; б) транзакційні витрати – 10,2 %; в) своєчасність – 9,5 %; г) актуалізація – 8,6 %. Отже, щоб досягти системної ефективності необхідно ефективне управління діяльністю, найбільш важливою функцією управління виділена мотивація. Облік витрат, пов'язаних з узгодженням умов поставок продукції споживачам, поставок матеріалів і своєчасністю відтворювальних процесів, є також пріоритетним параметром для підприємства. Оптимальний сценарій результативності обраний найпріоритетнішим для машинобудівного підприємства (49,0 %). Але погодженість оцінок між акторами була незначна.

Для покращення якості рішення був проведений перший зворотний процес, який дав наступні результати. Ступінь важливості сценаріїв результативності щодо цілей акторів, які впливають на науково-технічний рівень

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

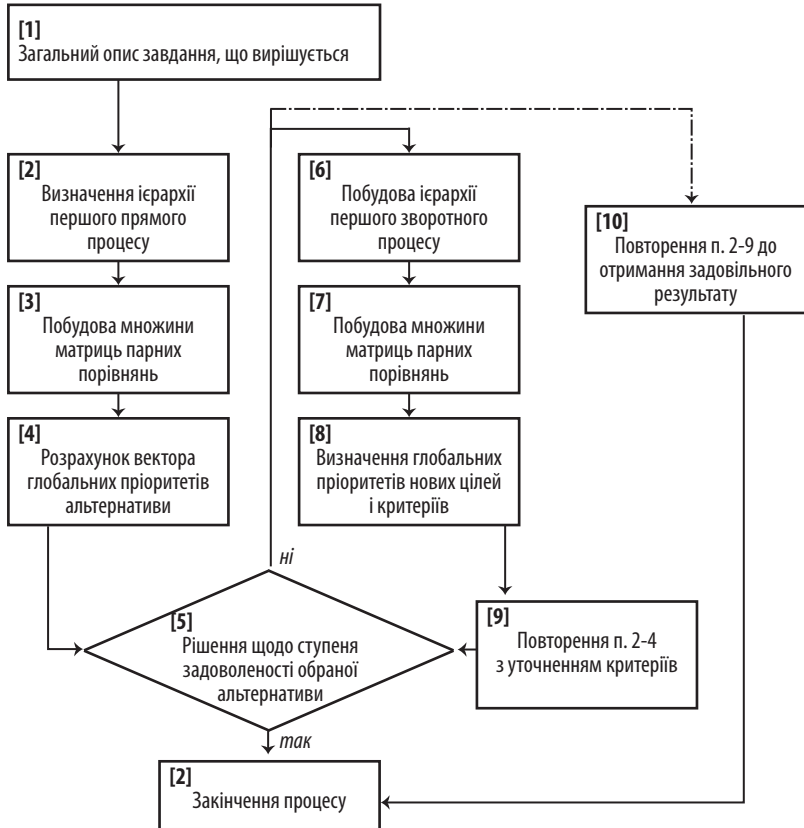


Рис. 3. Загальний вигляд процедури реалізації МАІ при оцінці системної ефективності розвитку підприємства

розвитку підприємства: а) управління – 18,2 %; б) інтелектуальні затрати – 12,9 %; в) своєчасність – 11,0 %; г) актуалізація – 8,9 %. Управління залишається найпріоритетнішим фактором. Інтелектуальні затрати, що раніше не були самими пріоритетними, при зміні фокуса на науково-технічний рівень розвитку підприємства стали другими по значимості. Своєчасність відтворювальних процесів і актуалізація функцій також є значимими факторами. Ступінь важливості цілей акторів змінюється у бік заводу управління (40,0 %), тобто менеджерів верхнього та середнього рівня, фінансових і планових підрозділів.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

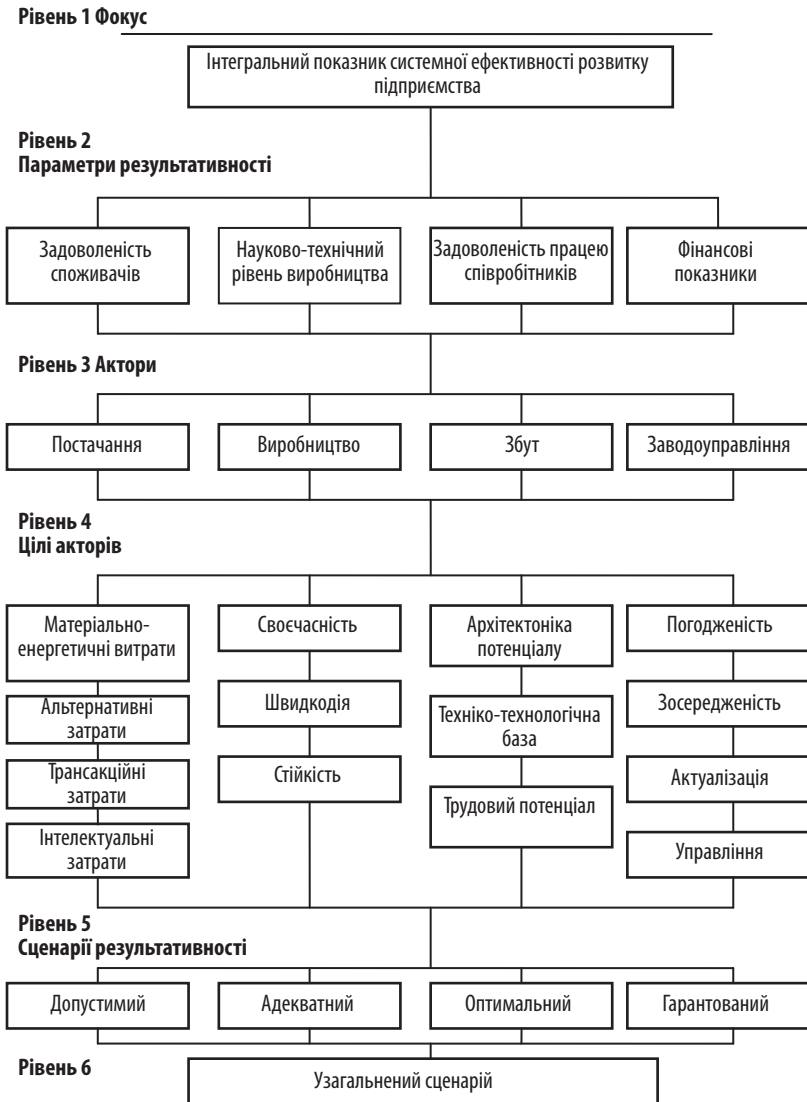


Рис. 4. Ієрархія першого прямого процесу консолідації показників системної ефективності розвитку підприємства

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

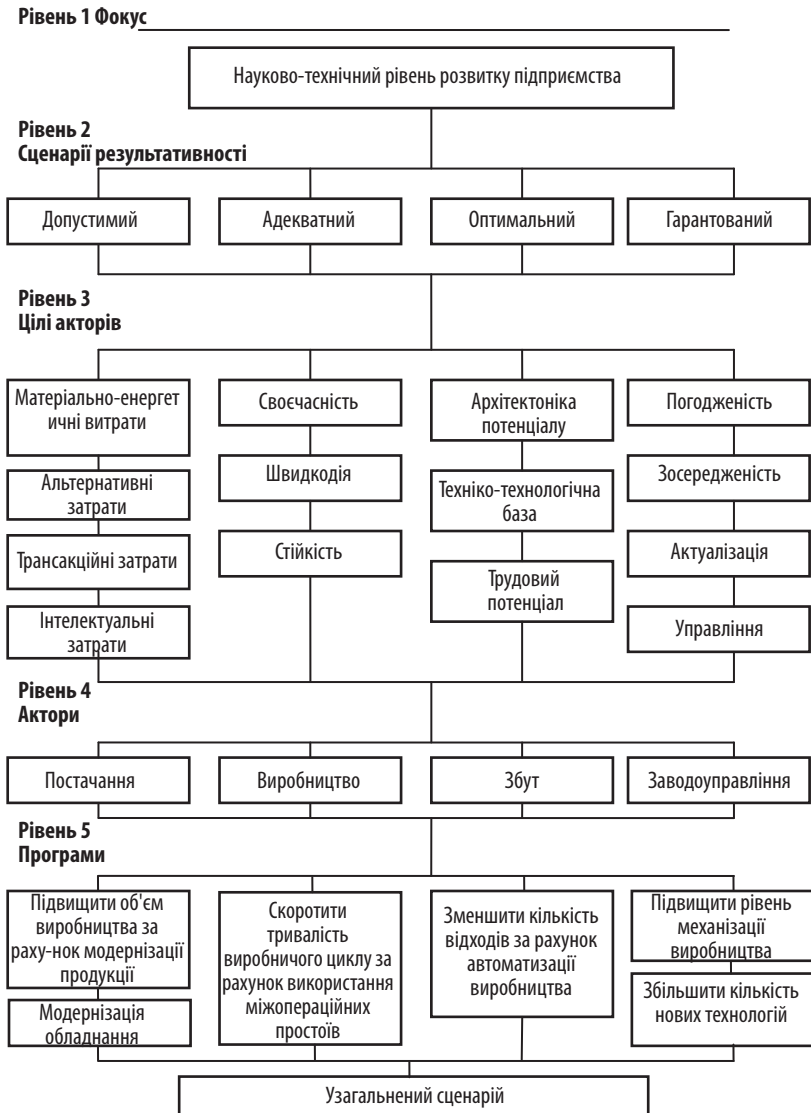


Рис. 5. Ієрархія першого зворотного процесу консолідації показників системної ефективності розвитку підприємства

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Домінуючою програмою дій для підвищення науково-технічного рівня розвитку підприємства є збільшення кількості нових технологій 25,2 %, можливо з модернізацією встаткування, тому що ступінь важливості цієї програми становить 22,7 %. Можливий ефект від програм дій, що одержали найбільший пріоритет, урахується акторами при проведенні повторного прямого процесу.

В результаті проведення другого прямого процесу ступінь важливості акторів відділу збуту щодо факторів, які впливають на системну ефективність розвитку підприємства становить 42,4 %.

Ступінь важливості цілей акторів: а) управління – 12,1 %; б) своєчасність – 12,1 %; в) погодженість – 10,5 %. Найбільш важливими факторами системної ефективності розвитку підприємства є функціональна організованість (управління, погодженість циклів і процесів) та оперативність (своєчасність відтворювальних процесів). Домінуючим сценарієм результативності є адекватний сценарій (46,6 %).

Оцінка очікування акторами зміни параметрів стану результату діяльності та параметрів ефективності представлена в *табл. 2*.

Таблиця 2

Повторна оцінка очікування акторами зміни параметрів стану результату діяльності та параметрів системної ефективності

Сценарії стану результативності	0,188	0,466	0,238	0,109	Узагальнені ваги
Параметри стану результату й актори	Допустимий	Адекватний	Оптимальний	Гарантований	
1	2	3	4	5	6
А. Постачання					
1) задоволеність споживачів	7	7	7	6	6,891
2) науково-технічний рівень виробництва	2	7	4	-2	4,37
3) задоволеність працею співробітників	5	6	5	5	5,466
4) фінансові показники	6	7	8	5	6,833
Б. Виробництво					
1) задоволеність споживачів	7	8	8	6	7,595

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
2) науково-технічний рівень виробництва	-1	6	8	-4	4,077
3) задоволеність працею співробітників	6	7	5	6	6,227
4) фінансові показники	5	6	8	4	6,071
В. Збут					
1) задоволеність споживачів	7	8	8	6	7,595
2) науково-технічний рівень виробництва	3	6	6	-6	4,134
3) задоволеність працею співробітників	6	6	5	4	5,545
4) фінансові показники	6	7	8	5	6,833
Г. Заводуправління					
1) задоволеність споживачів	7	8	8	6	7,595
2) науково-технічний рівень виробництва	-2	7	6	-6	3,661
3) задоволеність працею співробітників	4	6	8	-2	5,232
4) фінансові показники	6	7	8	5	6,833

Усі параметри стану результату діяльності машинобудівного підприємства узгоджені, тому що середньоквадратичне відхилення знаходиться у межах 0,51–0,74.

Описаний метод аналізу ієрархій забезпечує первісний експертний вимір взаємозалежності дій різних акторів на результативність господарської діяльності підприємства для досягнення задовільного результату. У результаті дослідження визначено, що негативно на системну ефективність функціонування підприємства впливає науково-технічний рівень розвитку виробництва. Для зміни ситуації при використанні зворотного процесу МАІ була обрана програма збільшення кількості нових технологій, з можливою модернізацією устаткування. Провівши експертне оцінювання в другому прямому процесі, найбільш пріоритетними факторами системної ефектив-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ності розвитку машинобудівного підприємства є управління, своєчасність і погодженість.

Загальний висновок. Ефективність є одночасно і найбільш загальною властивістю будь-якої цілеспрямованої діяльності, і визначальною умовою господарської діяльності, і мірою її успішності. А конкурентоспроможність є складовою частиною системної ефективності підприємства. Це не зменшує актуальності проблеми оцінювання конкурентоспроможності, але накладає певні обмеження на використання цієї оцінки на промислових підприємствах.

Література

1. Бурков В. Н. Модели и методы управления организационными системами / В. Н. Бурков, В. А. Ириков. – М. : Наука, 1994. – 270 с.

2. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.

3. Гиг Дж. ван Прикладная общая теория систем / Дж. ван Гиг; пер. с англ; в двух книгах. – М. : Мир, 1981. – Т. 1. – 336 с.

4. Гонtareва И. В. Временные факторы системной эффективности деятельности предприятия / И. В. Гонtareва // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2009. – Вып. 1(31). – 262 с. – С. 216–221.

5. Гонtareва И. В. Качество потенциала в структуре оценки системной эффективности предприятия / И. В. Гонtareва // Вісник Донецького національного університету. Науковий журнал. – Донецьк: 2010. – серія В № 1/2010. – С. 212–215.

6. Гонtareва І. В. Оцінка системної ефективності підприємства / І. В. Гонtareва // Управління проектами та розвиток виробництва. – Луганськ : Східноукраїнський університет ім. Володимира Даля. – №3(19) – 2006 – С. 73–81.

7. Гонtareва І. В. Функціональна організованість як фактор оцінки системної ефективності підприємства / І. В. Гонtareва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Сер. Проблеми економіки і управління: збірник наукових праць. – Львів: 2010. – № 683. – С. 216–223.

8. Гусаров Ю. В. Управление: динамика неравновесности / Ю. В. Гусаров. – М. : Экономика, 2003. – 382 с.

9. Лакіза І. О. Гнучкий розвиток підприємства на основі оптимізації повних витрат: монографія / І. О. Лакіза, П. В. Тархов, О. О. Хворост. – Суми : СумДУ, 2009. – 169 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

10. Мицкевич А. Экономические затраты и прибыль в современном управленческом учете (Kit & EVA). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.inesnet.ru/magazine/top10/?mode=show_news&id=2625

11. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства: монографія / І. П. Отенко. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 180 с.

12. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Харків : Основа, 1999. – 620 с.

13. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Трідід. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2002. – 640 с.

14. Пригожин А. И. Методы развития организации / А. И. Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.

15. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

16. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / Іванов Ю. Б., Тищенко О. М., Назарова Г. В. та ін.; під загальною ред. д.е.н., професора Іванова Ю. Б., д.е.н., професора Тищенко О. М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.

4.2. МАТРИЧНЫЕ МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Тищенко А. Н., доктор экон. наук, профессор

Зинченко В. А., кандидат экон. наук, ст. науч. сотрудник

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (г. Харьков)

«Конкурентоспособность» [2; 5; 9] – понятие, имеющее несколько трактовок. Ряд основных подходов к определению понятия «конкурентоспособности» субъектов хозяйствования, основаны на конкурентоспособности продукции, конкурентных преимуществах, потенциале предприятия, эффективности производственно-хозяйственной деятельности, способности вести конкурентную борьбу или представляющие комбинацию подходов. Все они так или иначе характеризуют конкурентную борьбу субъектов хозяйствования. Неоднозначность существующих методических подходов к исследованию конкурентоспособности предопределяет множественность используемых методов ее оценки, которые объединяют в следующие девять групп [4; 16]:

- базирующиеся на теории равновесия предприятия и отрасли;
- на анализе сравнительных преимуществ;
- построенные на основе теории эффективной конкуренции;
- на теории качества товара;
- на сравнении с эталоном;
- матричные методы оценки конкурентоспособности;
- интегральный метод;
- метод, основанный на теории мультипликатора;
- метод определения позиции в конкуренции с точки зрения стратегического потенциала субъекта хозяйствования.

Сущность экономических аспектов конкурентоспособности заключается в ответе на вопрос, какая стратегия хозяйствующего субъекта по-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

зволяет захватить лидерство в конкурентной борьбе. Одна из основных задач, решаемых в ходе стратегического планирования, – формирование оптимального товарного портфеля. Предполагается, что портфель предприятия (совокупность относительно самостоятельных стратегических единиц бизнеса, принадлежащих одному владельцу) должен быть сбалансирован, то есть заключать правильное сочетание подразделений, испытывающих потребность в капитале для обеспечения роста, с хозяйственными единицами, располагающими избытком капитала. Портфельный анализ позволяет оценить относительную привлекательность рынков и конкурентоспособность предприятия на каждом из этих рынков, определить наиболее перспективные направления вложения средств и необходимость прекращения инвестиций в неэффективные проекты [4; 8]. Для портфельного анализа используются матричные и экономико-математические методы. Данные методы апеллируют к различным источникам конкурентоспособности предприятия на рынке, используют разные критерии оптимальности, базируются на собственной системе анализируемых параметров и имеют свою форму представления результатов. Матричные методы являются наиболее популярными благодаря своей наглядности. Матрица – это модель, которая может быть построена на основе любых показателей, характеризующих, в данном случае, конкурентные позиции предприятия в конкурентной среде. В качестве анализируемых показателей матричные методы прямо или опосредованно используют основные агрегативные параметры: привлекательность рынка и конкурентные позиции на нем [7]. В моделях разных авторов и предприятий используются различные наборы переменных. Наибольшее распространение получили «двухмерные» матрицы, с помощью которых предприятия или продукция могут сравниваться друг с другом по таким критериям, как темп роста продаж, относительная конкурентная позиция, стадия жизненного цикла, доля рынка, привлекательность отрасли и др. Началом возникновения матричного анализа и появления многих базисных или «классических» матриц можно считать вторую половину XX в., когда усилилась роль и значение стратегического аспекта в деятельности предприятия (рис. 1).

Кроме формирования оптимального портфеля предприятия, матрицы могут решать множество других задач по диагностике и оценке конкурен-

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

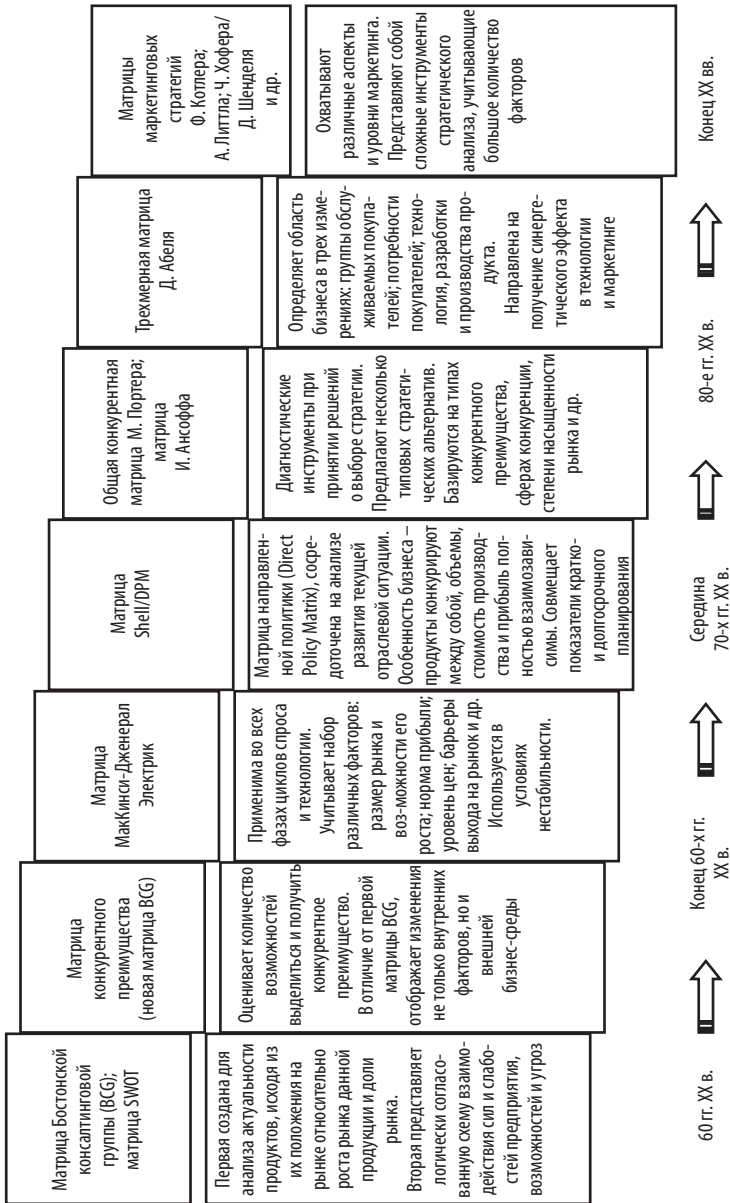


Рис. 1. Генезис матричного подхода в XXв.

тоспособности предприятия. В настоящее время теория и практика стратегии насчитывает десятки распространенных матриц, которые могут быть объединены в группы (типы) в зависимости от классификационного признака. Систематизация матриц привела к достаточно широкому перечню их типов в научной литературе. Так, в работах [1; 19] предлагается классификация по трем признакам:

1. Классификация по количеству исследуемых ячеек. К первой группе относятся матрицы, состоящие из четырех ячеек. Во второй группе находятся матрицы, состоящие из девяти ячеек, в третьей – из шестнадцати, в четвертой – более шестнадцати ячеек;
2. Классификация по объекту изучения делит матрицы на группы в зависимости от изучаемого объекта. В матрице «Осведомленность-отношение» объектом изучения является персонал, другим объектом исследования выступает портфель компании. В этой группе примерами могут служить матрицы Shell/DPM, BCG;
3. Классификация по получаемой информации. Данная классификация разделяет матрицы на две группы по получаемой информации: либо количественной, либо логической. Примером матрицы первой группы может служить матрица вектора экономического состояния предприятия, второй – матрица основных форм объединений [1; 19].

Другие авторы [22; 30; 32] существенно расширяют этот перечень, группируя матрицы по анализируемым параметрам, уровню стратегического планирования и др. В *табл.1* приведены возможные типы классификации матриц.

В первой классификации выделяют три уровня: корпорации, бизнес-уровень, функциональный. На каждом из них матричный анализ имеет свою специфику. Матрицы, применяемые на этих уровнях, подчинены выполнению определенных задач стратегического планирования. На уровне корпорации осуществляется анализ входящего в корпорацию бизнеса, а также анализ ситуации в корпорации в целом. Результатом такого анализа является стратегическое направление относительно отдельных подразделений (развитие, поддержка, «сбор урожая», ликвидация) и соответствующие этому направления инвестирования. На бизнес-уровне

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

применяются матрицы, имеющие отношение к отдельной бизнес-единице и одному продукту. Они служат для детализации корпоративной стратегии. Матрицы функционального уровня исследуют факторы, влияющие на функциональные сферы предприятия, из которых в последнее время наиболее важными признаны маркетинг и управление персоналом. В табл. 2 представлены особенности применения существующих матриц в данной классификации [19; 30].

Таблица 1

Типы классификации матриц

Классификационный признак	Разновидность признака
1	2
1.Уровень стратегического планирования	Корпоративный
	Бизнес-уровень стратегических хозяйственных подразделов предприятия
	Функциональный (функциональных подразделов)
2.Объект изучения	Конкурентная позиция предприятия
	Портфель предприятия
	Конкурентная стратегия предприятия
3. Факторы формирования	Товары предприятия (существующие и новые)
	Рынки предприятия (существующие и новые)
	Темпы роста рынков сбыта предприятия
	Относительная рыночная доля предприятия на целевых рынках
	Привлекательность рынка сбыта предприятия
	Конкурентоспособность предприятия на целевых рынках
	Степень привлекательности целевых рынков для предприятия
	Конкурентные преимущества предприятия на целевых рынках
	Стадия жизненного цикла товара предприятия
	Конкурентные позиции предприятия на целевых рынках
	Источник конкурентных преимуществ
	Стратегическая ориентация предприятия (на весь рынок или отдельный сегмент)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Окончание табл. 1

1	2
4. Степень детализации позиции	4 квадранта
	9 квадрантов
	15 (16) квадрантов
	Более 15 (16) квадрантов
5. Получаемая информация	Количественная
	Логическая
6. Этап стратегического планирования	Первичный анализ
	Анализ рынка/области
	Анализ дифференциации
	Анализ качества
	Анализ стратегии
	Анализ управления «руководство / персонал»
7. Стратегическая школа происхождения	Школы: дизайна; обучения; конфигурации; планирования; культуры; позиционирования; внешней среды

Классификация по объекту исследования делит матрицы на группы в зависимости от целей. Так, например, объектом изучения в матрице «оценка успешности стратегии» является конкурентная стратегия предприятия, в матрице «уровень технологических возможностей» – уровень стратегического потенциала [30], портфель предприятия. В этой группе примерами могут служить матрицы Shell/DPM, BCG. На рис. 2 представлены варианты распределения некоторых известных матриц в зависимости от изучаемого объекта.

Принцип матричного моделирования основан на получении необходимой информации при изучении взаимодействия избранных факторов, то есть влияния характера и степени их взаимодействия на формирование стратегии. Это позволяет при их построении исследовать стороны деятельности предприятия, представляющиеся наиболее важными для выбора стратегии. В этом аспекте существующие матрицы можно классифицировать по следующей схеме (табл. 3).

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

Таблица 2

Особенности матричного анализа для классификации по уровню стратегического планирования

Уровень стратегического планирования	Основная задача портфельного анализа	Разновидность матрицы
1	2	3
Корпоративный	Сформировать оптимальный, гармонизованный бизнес-портфель	<p>Матрица BCG (темпы роста рынков сбыта предприятия, относительная рыночная частица предприятия на целевых рынках)</p> <p>Матрица МСС (цели – возможности предприятия)</p> <p>Матрица «соответствие целям и возможностям предприятия»</p> <p>Матрица SWOT (сильные и слабые стороны бизнеса, возможности и угрозы)</p> <p>Матрица McKinsey-DE (позиции в конкуренции, привлекательность стратегических зон хозяйствования)</p> <p>Матрица Shell/DPM (перспективы области бизнеса, конкурентоспособность бизнеса)</p> <p>Матрица ADL (стадии жизненного цикла области, относительное положение на рынке)</p> <p>Матрица основных форм объединений (производственная кооперация, наличие общей собственности)</p> <p>Матрица вектора экономического состояния предприятия (основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия за год)</p> <p>Матрица Томпсона–Стрикленда (темпы роста рынка, конкурентная позиция)</p>
Бизнес-уровень стратегических хозяйственных подразделов предприятия	Сформировать оптимальные конкурентные стратегии для каждой разновидности бизнеса	<p>Матрица улучшения конкурентной позиции (охват рынка, дифференциация)</p> <p>Матрица дифференциации – относительная эффективность затрат</p> <p>Матрица эластичности конкурентной реакции на рынке (стадии развития области, стратегическое положение предприятия)</p>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Окончание табл. 2

1	2	3
		<p>Матрица альтернативных стратегий ценообразования (определяет качество товара в зависимости от цены)</p> <p>Матрица производительность – инновации / дифференциации</p> <p>Матрица группировки товара (соответствующая реакция сбыта, маржа валовой прибыли)</p> <p>Матрица качество – ресурсоемкость (зависимость качества от ресурсоемкости продукта)</p> <p>Матрица М. Макдональда (конкурентоспособность бизнеса, привлекательность рынка)</p> <p>Матрица Hofer / Schendel (стадия жизненного цикла товара предприятия, конкурентные позиции предприятия на целевых рынках)</p> <p>Матрица М. Портера (область конкуренции, стратегические преимущества)</p> <p>Матрица «воздействие – неопределенность»</p>
Функциональный (функциональных подразделов)	Сформировать оптимальные стратегии для каждого элемента соответствующего функционального отдела	<p>Матрица стратегии расширения марочных сообществ (отличительные преимущества, сегменты целевого рынка)</p> <p>Матрица «осведомленность» – отношение к марке товара (степень осведомленности, отношение к марке)</p> <p>Матрица маркетинговых каналов (темпы развития рынка, ценность)</p> <p>Матрица контакт-уровень приспособления услуг (степень контакта персонала с клиентом, уровень приспособления услуг к требованиям клиентов)</p> <p>Матрица диагностики маркетинга (осуществление стратегии, стратегия (верная, неверная))</p> <p>Матрица типов покупательского поведения (степень вовлечения покупателей, степень рациональности)</p> <p>Матрица эволюции конкурентной стратегии (инновации, производительность)</p> <p>Матрица «важность - выполнение работы»</p> <p>Матрица Блейка-Моутона «управленческая решетка»</p>

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ



Рис. 2. Распределение матриц по объекту исследования

Степень детализации позиции в применяемой матрице позволяет усложнить анализ и получить более полную информацию. В этом аспекте применяют распределение матриц на четыре группы. К первой группе относят матрицы, состоящие из четырех квадрантов, ко второй – из девяти, в четвертой – из пятнадцати (у некоторых авторов – шестнадцати), к пятой – имеющие более пятнадцати квадрантов (табл. 4).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблица 3

Классификация матриц по применяемым факторам

Разновидность матрицы	Применяемые факторы
И. Ансоффа «товар-рынок»	<ul style="list-style-type: none">- товары предприятия (существующие и новые)- рынки предприятия (существующие и новые)
BCG	<ul style="list-style-type: none">- темпы роста рынков сбыта предприятия,- относительная рыночная частица предприятия на целевых рынках
Дж.Николса (МСС)	<ul style="list-style-type: none">- цели (проекты) предприятия /ресурсы предприятия
Многокритериальные матрицы: McKinsey-GE, Shell / DPM, Г. Дея, Д. Мониесона, Мак-Нейма, Хекса - Меджлафа	<ul style="list-style-type: none">- привлекательность рынка сбыта предприятия,- конкурентоспособность предприятия на целевых рынках
М. Мак-Дональда	<ul style="list-style-type: none">- степень привлекательности целевых рынков для предприятия,- конкурентные преимущества предприятия на целевых рынках
А. Д. Литтла (ADL), Браунлая-Барта, Hofer/Schendel	<ul style="list-style-type: none">- стадия жизненного цикла товара предприятия,- конкурентные позиции предприятия на целевых рынках
Конкурентных стратегий М. Портера	<ul style="list-style-type: none">- источник конкурентных преимуществ,- стратегическая ориентация предприятия (на весь рынок или отдельный сегмент)

Таблица 4

Классификация матриц по степени детализации анализа

Число квадрантов	Разновидности матриц	Характерные особенности
1	2	3
4 квадранта	Матрица BCG, усовершенствованная BCG, матрица И. Ансоффа	Наглядно показывают реальности рынка по отношению к предприятию, просты в использовании, однако имеют ограничения по количеству исследуемых характеристик

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

Закінчення табл. 4

1	2	3
9 квадрантов	McKinsey -GE, Shell/DPM, «уровень технических возможностей – уровень стратегии предприятия»	Включают в рассмотрение существенно больше данных, чем матрицы 2×2, что позволяет получить углубленный анализ, в особенности по угловым квадрантам матриц
12 квадрантов	Матрица «оценки положения предприятия на рынке» 3×4	Структурируют сложные обстоятельства реальности, синтезируя возможности предыдущих матриц; позволяют провести детальный анализ положения предприятия как в краткосрочной, так и в отдаленной перспективе. Дают возможность изучения характерных проблем, присутствующих данному предприятию
15 квадрантов	Матрица Hofer/Schendel	
Более 15 квадрантов	Матрица «вектор экономического состояния предприятия»	

Исторически первой была матрица BCG, построенная с использованием двух показателей (и четырех квадрантов), один из которых представляет собой функцию времени [17,18,20,24,27]. В основе матрицы BCG, по мнению исследователей [22], лежат две гипотезы:

- первая основана на эффекте опыта и предполагает, что существенная доля рынка означает наличие конкурентного преимущества, связанного с уровнем издержек производства. Из этой гипотезы следует, что самый крупный конкурент имеет наибольшую рентабельность при продаже по рыночным ценам и для него финансовые потоки максимальны;
- вторая основана на модели жизненного цикла товара и предполагает, что присутствие на растущем рынке означает повышенную потребность в финансовых средствах для обновления и расширения производства, проведения интенсивной рекламы и т. д. Если темп роста рынка невелик (зрелый или стагнирующий рынок), то товар не нуждается в значительном финансировании.

Матрица BCG даёт возможность определить:

- в *вертикальном направлении* – финансовые параметры предприятия;

- в *горизонтальном направлении* – рентабельность определённых направлений деятельности с учётом текущего состояния и перспектив относительно формирования или потребления финансовых ресурсов предприятия [25].

Возникновение «многокритериальных» матриц было обусловлено попытками ученых создать инструменты анализа, включающие, кроме темпов роста и относительной доли рынка, и другие факторы, также отражающие привлекательность отрасли и конкурентоспособность предприятия. Сущность таких матриц в том, что их основу образуют комплексные факторы, то есть такие, которые содержат несколько критериев. Исторически первой многокритериальной матрицей (3×3) была матрица MC-GE, или матрица «привлекательность – конкурентоспособность», представляющая более детальный вариант матрицы BCG. Показатели роста рынка трансформировались в данной модели в понятия фактора «привлекательность рынка (области), а показатели доли рынка – в стратегическое положение (конкурентные позиции). Стратегическое положение предприятия рекомендуется оценивать по следующим показателям: относительный размер; рост; доля рынка; позиция; сравнительная рентабельность; чистый доход; образ (реальность воспринимаемая извне); руководство и люди [31]. Основными показателями, которые используются для оценки привлекательности отрасли, являются: размер рынка; темпы роста; конкурентная ситуация; уровень цен; прибыльность; технологический уровень; государственное регулирование; влияние на окружающую среду [26]. К категории многокритериальных можно отнести и матрицу Д. Абеля [30], который предложил определять область бизнеса в трех измерениях: обслуживаемые группы покупателей; потребности покупателей; технология, используемая при разработке и производстве продукта. Важнейшим критерием оценки по матрице Д. Абеля является соответствие рассматриваемой отрасли общему направлению деятельности предприятия, с тем, чтобы использовать синергетический эффект в технологии и маркетинге. Другими критериями выбора являются привлекательность отрасли и «сила» бизнеса (конкурентоспособность). Многокритериальные матрицы синтезируют возможности более простых, позволяют провести детальный анализ положения предприятия как в краткосрочной, так и в отдаленной перспективе, дают возможность изучения характерных проблем, присущих данному предприятию. Однако

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

из-за роста количества факторов более сложной проблемой становится их измерение. Стремление аналитиков ввести в исследовательскую программу большое количество критериев усиливает объективность оценки, но усложняет и удлинняет обработку данных и обоснование результатов.

Классификация по зависимости от вида получаемой информации разделяет матрицы на две группы: с точки зрения количества информации и в аспекте ее качества. Примером матрицы, образованной за счет информации в виде количества, может служить матрица вектора экономического состояния предприятия [32], а образованной за счет логической информации (информации иного качества) – матрица основных форм объединений (рис. 3).

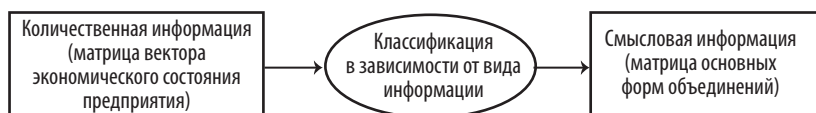


Рис. 3. Классификация матриц в зависимости от вида получаемой информации

В табл. 5 представлен взгляд на место отдельных разновидностей матриц в процессе матричного анализа с точки зрения задач, решаемых на каждом из этапов [19; 30].

Таблица 5

Матричный инструментарий в процессе планирования деятельности предприятия

Равные решения задач	Матрица	Основные характеристики	Источник
1	2	3	4
Первичный анализ	Матрица SWOT К. Эндрюса	Анализ сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз	[41]
	Матрица МСС Дж. Николлса	Анализ соответствия миссии предприятия и его основных возможностей	[37]
Первичный анализ	Матрица «вектора экономического развития предприятия»	Анализ статистических данных	[11]

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Продовження табл. 5

1	2	3	4	
Аналіз ринка / області	Рынок	Матрица BCG	Аналіз темпов роста и доли рынка	[35]
		Матрица McKinsey-GE	Аналіз сравнительной привлекательности рынка и конкурентоспособности	[36]
		Матрица ADL	Аналіз жизненного цикла области и относительного положения на рынке	[12]
		Матрица Hofer/Schendel	Аналіз положения среди конкурентов в области и стадии развития рынка	[13]
		Матрица И. Ансоффа «рынок-продукт»	Аналіз стратегии относительно рынков и продуктов	[33]
		Матрица М. Портера	Аналіз стратегических перспектив развития бизнеса	[38]
		Матрица эластичности конкурентной реакции на рынке	Аналіз действия предприятия по факторам конкурентоспособности товара в зависимости от эластичности реакции приоритетного конкурента товара	[11]
		Матрица группировки товара	Аналіз группировки товара	[11]
		Матрица «влияние – неопределенность»	Аналіз уровня влияния и степени неопределенности при выходе на новый рынок	[34]
Область	Область	Матрица Купера	Аналіз привлекательности области и силы бизнеса	[22]
		Матрица Shell / DPM	Аналіз привлекательности ресурсоемкости области в зависимости от конкурентоспособности	[15]
		Матрица стратегий бизнеса, переживающего спад	Аналіз конкурентных преимуществ в отраслевом окружении	[22]
		Матрица основных форм объединений	Аналіз объединения в отраслевом окружении	[22]

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПИДПРИЄМСТВ

Продолжение табл.5

1	2	3	4	
Анализ дифференциации	Матрица улучшения конкурентной позиции	Анализ дифференциации и охват рынка	[11]	
	Матрица «дифференциация/ относительная эффективность затрат»	Анализ дифференциации и относительной эффективности затрат	[31]	
	Матрица «продуктивность инновации / дифференциация»	Анализ инноваций/ дифференциации и производительности	[31]	
Анализ качества	Матрица «цена – качество»	Позиционирование продукта в зависимости от качества и цены	[6]	
	Матрица «качество-ресурсоемкость»	Анализ зависимости качества от ресурсоемкости	[6]	
Анализ стратегии	Матрица стратегии расширения марочных семейств	Анализ зависимости отличительных преимуществ и сегментации целевого рынка	[21]	
	Матрица «информированность – отношение к марке товара»	Анализ зависимости маржи валовой прибыли и соответствующей реакции сбыта	[21]	
	Матрица маркетинговых каналов	Анализ зависимости темпов развития рынка и ценности, которая добавляется каналом	[21]	
	Матрица «контакт – уровень приспособления услуг»	Анализ зависимости уровня приспособления услуг к требованиям клиентов от степени контакта с клиентом	[21]	
	Матрица «диагностика маркетинга»	Анализ зависимости стратегии от осуществления стратегии	[21]	
Анализ управления	Руководство	Матрица способов стратегического управления	Анализ зависимости стратегии и влияния планирования	[23]
		Матрица модели стратегического менеджмента	Анализ зависимости модели менеджмента от типа изменений	[23]

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Окончание табл.5

1	2	3	4	
Анализ управления	Руководство	Матрица Херси – Бланшара	Анализ ситуативной модели руководства	[23]
		Матрица «комбинации стилей управления» университета Огайо	Анализ комбинаций стилей управления	[23]
		Матрица «управленческая решетка»	Анализ типов руководства	[23]
	Персонал	Матрица «изменение – сопротивление в организации»	Анализ зависимости изменений, которые происходят на предприятии и сопротивления этим изменениям	[6]
		Матрица влияния оплаты на взаимоотношения в группе	Анализ зависимости взаимоотношений в группе от дифференциации оплаты	[6]
		Матрица типов включения человека в группу	Анализ отношений к ценностям предприятия и к нормам поведения в организации	[6]
		Матрица «Основные деловые способности»	Анализ рынка и основных деловых способностей	[23]
		Матрица «Важность -выполнение работы»	Анализ зависимости выполнения работы от важности	[39]
	Анализ управления	Персонал	Матрица существующих формальных систем критерия качества работы	Анализ существующих формальных систем критерия качества работы
Матрица результатов управления критериями качества работы			Анализ результатов управления критериями качества работы	[42]
Матрица Блейка – Моутона			Анализ зависимости выполнения работы от количества людей и от количества задач	[21]
Матрица Мак-Дональда			Анализ производительности	[21]

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

Распределение матриц в зависимости от стратегической школы происхождения, конфигурации и направлений стратегического исследования представлено в табл. 6.

Таблица 6

Классификация матриц в зависимости от школы происхождения и направлений исследования

По направлению стратегических исследований				
1	2	3	4	5
По происхождению	Матричные модели	Классические модели стратегического анализа и планирования среды	Модели и методы анализа и оценки экономической среды	Модели и методы разработки стратегии промышленного предприятия
	Школа дизайна	–	Метод SWOT; Метод формирования профиля среды; Модель финансовой оценки экономической среды	Модель И. Ансоффа; Модель «продукт-рынок»; Модель разработки стратегии с учетом рыночных преимуществ; Трехмерная модель Д. Абея
	Школа обучения	–	Метод «кривой опыта»	–
	Школа конфигурации	Модель ADL/LC; Модель Hofer/ Schendel	–	–
	Школа планирования	–	Метод стратегических окон	Двухфакторная модель стратегического планирования; Модель COPE; Модель отбрасывания; Иллюстративная модель разработки стратегии; Метод GAP
	Школа культуры	–	Метод «LOTS»	Метод «цепь ценностей»
	Школа позиционирования	Модель BCG; Модель McKinsey -GE;	Модель PIMS;	Общая стратегическая модель М. Портера;

1	2	3	4	5
		Модель BCG; Модель McKinsey-GE; Модель Дея; Модель Мониесона; Модель Shell /DPM	Стратегическая модель «покупатель-продавец»	Матрица Томпсона -Стрикленда; Модель исследования содержания стратегий
	Школа внешней среды	Модель SPASE	Модель Браудела-Вилсона; Метод кластерного анализа; Метод PEST-анализа; Модель конкурентного анализа окружения	Модель создания и поддержки конкурентоспособности предприятия; Модель создания имиджа предприятия

Модели и методы матричного моделирования и оценки конкурентоспособности, при адаптации их для определенных целей и потребностей предприятия, открывают широчайший простор для исследователя. Авторы работы [19] предлагают осуществлять поэтапное практическое применение матриц в стратегическом планировании, отводя каждой из известных матриц свою роль (табл. 5). Однако такой подход представляется несколько ограниченным. По-видимому, процесс пошагового внедрения матричного метода не должен быть скован рамками уже известных матриц, в поэтапной схеме возможно появление новых, взаимодействующих и дополняющих друг друга моделей, с помощью которых возможно получение требуемого результата. В зависимости от того, в какой комбинации будут сочетаться модели, могут быть обнаружены отдельные закономерности и аспекты, имеющие решающее стратегическое значение для анализируемого бизнеса.

Литература

- Алимов М. Ш. Матричные методы стратегического планирования деятельности предприятия/ М. Ш. Алимов, Н. С.Гичиев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rpre.ru/wp-content/uploads/2008/10/alimov-ms-gichiev-ns.pdf>
- Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питерком, 1999. – 416 с.
- Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПИДПРИЄМСТВ

4. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
5. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
6. Виханский О. С. Стратегическое планирование. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
7. Воронкова А. Э. Организационное обеспечение поддержания и повышения конкурентоспособности предприятия // Прометей. Рег. сб. науч. труд. по экономике. – Донецк: ООО «Китис», 1999. – 376 с.
8. Гельвановский М. Конкурентоспособность в глобальной системе координат / М. Гельвановский, В. Жуковская // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – №7 – С. 146 – 152.
9. Господарський кодекс України. – Х.: ТОВ «Одіссей», 2004. – 248 с.
10. Грейд Д. К победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Д. Грейд, Ф. Крюгер, С. Зайзель: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
11. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biznesbooks.com/2010-01-07-17-39-54/798-2010-05-24-04-10-26>
12. Ефремов В. С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель ADL/LC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/klassicheskie-modeli-strategicheskogo-analiza-i-planirovaniya-model-adllc>
13. Ефремов В. С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель Hofer/Schendel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intalev.ru/index.php?id=3959>
14. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с.
15. Ефремов В. С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель Shell/DPM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insapov.ru/model-shell-dpm.html>
16. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: научное издание / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Головки. – Х.: Изд. ХГЭУ, 2004. – 256 с.
17. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми: монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 245 с.
18. Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: пер. с англ. / под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
19. Логинов Г. В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Г. В. Логинов, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №2. – С. 21–24.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

20. Мазур И. И. Эффективный менеджмент: учеб. пособ. / И. И. Мазур, Е. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
21. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб.: Питер, 2000. – 227с.
22. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М –Сибирское соглашение, 2001. – 288 с.
23. Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ./ М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.: – М.: «Дело», 1992. – 702 с.
24. Моисеева Н. К. Конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Т. 1/ Н. К. Моисеева, Ю. П. Анискин. – М.: Внешторгиздат, 1993. – 456 с.
25. Налівайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розитку : монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
26. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 559 с.
27. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія/ В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тридід. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2003. – 328 с.
28. Портер М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
29. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей конкурентов: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
30. Стратегія підприємства: підручник/ Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі, О. В. Ревенко. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 560 с.
31. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. – М.: Дело, 2001. – 448 с.
32. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / под общ. ред. А. Н. Тищенко. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 376 с.
33. Ansoff I. H. Strategies for Diversification //Harvard Business Review. – 1957. – Vol.35.Sept.- Oct.- PP. 113 – 124.
34. Bock F., Hellweg M., Lube M.M. A Strategy for Supporting Innovation and Growth inTimes of High Uncertainty – Arthur D. Little, 1998. – 299 p.
35. Boston Consulting Group, Perspectives on Expirience. – Boston, Mass.: The Boston Consulting Group, 1972. – 72 p.
36. Hussey D.E. Portfolio Analysis: Practical Expirience with the the Directional Policy Matrix // Long Range Planning. – 1978. – Vol.11. Aug. – PP. 2 – 8.
37. Nicholls, J. The MCC Decision Matrix: a Tool for Applying Strategic Logic to Everyday Activity// Management Decision. –1995. – Vol. 33. – № 6. – PP. 4 –10.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

38. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – N.Y: The Free Press, 1980. – PP. 34 – 46.

39. Slack N.- The Importance-Performance Matrix as a Determinant of Improvement Priority// Int. J. of operations and production Management. – 1994. – Vol. 14. – No. 5. – PP. 59 – 75.

40. Levitt T. Export the product life cycle// Harvard Business Review. – 1965. – November. – PP. 81–94.

41. Thompson A. J., Strickland A. J. Strategic Management: Concepts and Cases, 3 ed. Plano. – Tex.: Business Publications, 1984. – 227 p.

42. Weber J., Schäffer P. On the Way to Active Management of Performance Measures D.// The Journal of Knowledge Management . – 1995. – №5 (1). – PP. 33 – 42.

4.3. ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кузьмін О. Є., доктор екон. наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

Мельник О. Г., доктор екон. наук, професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

На сучасному етапі національна економіка характеризується активним становленням ринкових відносин, інтеграційними та глобалізаційними прагненнями, що зумовлює загострення конкурентної боротьби між суб'єктами господарської діяльності. Високого рівня конкурентоспроможності країни можна досягнути лише на засадах ефективного використання усього ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможних виробництв у різних галузях економіки. На думку експертів, концепція конкурентоспроможності країни може стати національною ідеєю для України, як свого часу це відбулось у США, Великобританії, Швеції, Сінгапурі та інших розвинутих країнах. Проте, на сьогодні згідно з Глобальним рейтингом конкурентоспроможності Україна посідає 72 позицію, натомість Росія – 51 позицію, Польща – 53, Угорщина – 62 [1, с. 6]. В Україні існує необхідність у підвищенні ефективності національного господарства загалом та суб'єктів господарювання окремих галузей зокрема. Варто зауважити, що у переважній більшості високорозвинутих країн, машинобудівні підприємства, які характеризуються складним технологічним циклом, наявністю потужних основних фондів, значними масштабами виробничо-господарської діяльності тощо, формують базу національної економіки. На сучасному етапі розвитку економіки України переважна більшість машинобудівних підприємств характеризується слабкими позиціями на ринку, застарілістю технології виробництва та технічного складу, нераціональним використанням наявних виробничих потужностей, нестійким фінансовим станом (близько 50% машинобудівних підприємств є збитковими, нерен-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

табельним є випуск понад 60% найменувань основної номенклатури продукції машинобудування тощо). Збереження збитковості господарської діяльності галузі свідчить про наявність ознак кризи, розбалансування внутрішнього механізму саморегуляції підприємств та потребу їх фінансового оздоровлення. Доцільно зазначити, що нестача капітальних вкладень не сприяє оновленню основних фондів машинобудівних підприємств, що зумовлює катастрофічне зниження конкурентоспроможності продукції. Зношення основних виробничих фондів у галузі за останні 15 років значно збільшилось та перевищило 60%; рівень використання виробничих потужностей з випуску основних видів продукції через низький рівень її конкурентоспроможності є надзвичайно низьким та коливається в межах від 1,9% до 33% [3]. З огляду на це виникає необхідність у виявленні сильних та слабких сторін вітчизняних машинобудівних підприємств, у забезпечення комплексної діагностики їх конкурентоспроможності.

Як свідчать виконані дослідження, у теорії та на практиці здійснювати діагностику конкурентоспроможності підприємства вкрай складно через низку причин, а саме:

- відсутність єдності у трактуванні та розумінні поняття «конкурентоспроможність підприємства», що надалі зумовлює застосування різних підходів до діагностики, а це своєю чергою призводить до отримання неспіввимірних та непорівняльних результатів;
- у літературі існує значний спектр методів діагностики конкурентоспроможності підприємств, переважна частина з яких є не репрезентативними, не відображають реальний стан конкурентних переваг, ґрунтуються на складних економіко-математичних розрахунках, що значно знижує прикладну цінність означених методів оцінювання;
- значна частина методів діагностики не передбачає оцінювання конкурентоспроможності підприємства у комплексі за усіма істотними складовими, які можуть утворювати та формувати конкурентні переваги, а базується на врахуванні лише окремих аспектів функціонування (продукції, виробництва, збуту, інновацій тощо);
- за існуючими методами діагностики вкрай рідко використовують обґрунтований підхід до добору діагностичних індикаторів, адже, як правило, акцентується увага на фінансових показниках та окремих додат-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

кових економічних показниках, що не дає змоги забезпечити системний підхід до діагностики конкурентоспроможності підприємства.

Що ж стосується поняття «конкурентоспроможність підприємства», то як свідчить аналізування літературних джерел [3 – 11] у цій сфері спостерігаються істотні розбіжності. Зокрема, поширеною є позиція, за якою під конкурентоспроможністю підприємства розглядається його здатність закріпитись на певному ринку, що є необхідною умовою досягнення конкурентоспроможності, але не єдиною, з огляду на це таке трактування є дещо вузьким. За іншим підходом під конкурентоспроможністю підприємства розглядають сукупність конкурентних переваг підприємства порівняно з конкурентами на відповідному ринку. Цей підхід є доволі статичним, адже конкурентні переваги можуть швидко змінюватись, втрачатись чи набувати нових характеристик, при цьому не розглядаються потенційні можливості підприємства. Окрім того, конкурентоспроможність є наслідком вдалої реалізації конкурентних переваг, а не першопричиною. Значною когортою науковців та практиків ототожнюється конкурентоспроможність підприємства та його продукції, що не відповідає дійсності, адже продукція може бути конкурентоспроможна на відповідному ринку за рахунок своєї унікальності, масовості попиту на неї, відсутності інших товарів-конкурентів тощо, і підприємство цілком може бути неконкурентоспроможним з огляду на застарілість технологічного забезпечення, недостатню кваліфікацію кадрового складу, проблеми в системі менеджменту (прикладом такої ситуації є ЗАТ «Автовантажувач», продукція якого користується попитом та експортується до багатьох країн пострадянського простору і Азії, при цьому підприємство використовує застарілі технології виробництва, характеризується зношеною виробничою базою тощо). Поширеною також є позиція, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства розглядається як здатність підприємства ефективно розпоряджатись власними й позиковими ресурсами, що є необхідною умовою формування конкурентоспроможності, але знову ж таки не достатньою, оскільки враховується лише фінансовий аспект управління організацією. У теорії та на практиці також можна зустріти трактування конкурентоспроможності підприємства з доволі вузьких позицій, коли акцентується увага на наявності однієї із порівняльних переваг (низькі ціни, висока якість, ексклюзивність продукції, сучасні технології тощо), що знову ж таки не забезпечує комплексне бачення цієї категорії. На підставі аналізування значного спектра літе-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ратурних джерел за проблемами конкурентоспроможності підприємства [3 – 11] пропонується під цим поняттям розуміти синтетичний відносний просторово-часовий параметр, який відображає характеристики продукції та ефективність функціонування підприємства, що дають змогу йому посісти відповідні позиції на ринку певного рівня концентрованості.

На підставі чинного інструментарію діагностики конкурентоспроможності можна виокремити дві групи методів, які застосовуються у цій сфері:

- часткові: методи, які передбачають діагностику конкурентоспроможності підприємства на підставі оцінювання однієї або декількох складових функціонування;
- комплексні: методи, спрямовані на одночасне оцінювання максимального спектра сфер та ланок функціонування підприємства.

У *табл. 1* наведено узагальнену характеристику існуючих методів діагностики конкурентоспроможності підприємств, а також виокремлено переваги та недоліки їхнього використання.

Результати аналізування літературних джерел [3–11] свідчать про значне різноманіття систем діагностики конкурентоспроможності підприємств, які ґрунтуються на виокремленні різного складу, структури, переліку індикаторів, що характеризують різні сфери функціонування підприємств. Незважаючи на це, вищезапропоновані методи є доволі складними у розрахунку, налічують дублювання показників, не враховують важливі групи індикаторів, не завжди обґрунтовано включають ті, а не інші індикатори. З огляду на це виникає необхідність у формуванні комплексного підходу до діагностики конкурентоспроможності машинобудівних підприємств з урахуванням галузевих особливостей та науково обґрунтованого добору діагностичних індикаторів з урахуванням їхнього змістового та репрезентативного навантаження.

Як свідчать результати дослідження вітчизняного машинобудівного ринку, найбільш важливими складовими діагностики конкурентоспроможності машинобудівних підприємств є такі:

- конкурентоспроможність продукції підприємства;
- ефективність функціонування підприємства;
- концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблиця 1

Характеристика методів діагностики конкурентоспроможності підприємства*

Методи діагностики	Коротка характеристика	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
ЧАСТКОВІ			
Метод, що базується на діагностиці конкурентоспроможності продукції	Базується на твердженні, що конкурентоспроможність продукції забезпечує і конкурентоспроможність підприємства. Передбачає оцінювання споживчих та економічних параметрів продукції, виявлення співвідношення між ними	Базується на врахуванні ключового критерію конкурентоспроможності підприємства – параметрів його продукції	Невиправданий в усіх виробничо-господарських ситуаціях та на усіх ринках. Окрім цього, не враховує значний спектр інших конкурентних переваг підприємства, є достатньо вузькоспрямованим
Матричний метод	Передбачає діагностику конкурентної позиції підприємства, а зазвичай його позиювання залежно від певних критеріїв (наприклад, частки ринку, темпів зростання ринку, рентабельності продукції, стадії життєвого циклу тощо)	Передбачає діагностику конкурентоспроможності підприємства за двома або більше ключовими критеріями, дає змогу відстежувати зміну позиції у динаміці та досліджувати траєкторію руху, створює розлогі ідентифікаційні можливості	Є занадто спрощеним, не відображає системного погляду на діагностику конкурентоспроможності. Як правило, критерії матричного методу є доволі відносними та неконкретними, що не створює умов для отримання об'єктивного результату
Метод, що базується на теорії рівноваги підприємства та галузі	Критерієм конкурентоспроможності за цим методом є наявність у виробника таких чинників виробництва, котрі можуть бути використані більш ефективно у порівнянні з конкурентами. При цьому під рівновагою	Враховує галузеві особливості діяльності та загальноекономічні засади розвитку підприємства	Акцентує надмірну увагу на вартісні аспекти забезпечення виробничо-господарської діяльності, не враховує значний спектр внутрішніх чинників функціонування, передбачає збір спеціальної інформації про

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Продовження табл. 1

1	2	3	4
	мається на увазі такий стан, коли у виробника відсутні стимули для переходу на новий якісний рівень. За основу беруться показники: ставки за кредитами, вартість устаткування, рівень заробітної плати, вартість матеріальних ресурсів. Чим нижчі показники відносної вартості чинників виробництва у підприємства порівняно з конкурентами, тим вищий рівень його конкурентоспроможності		конкурентів та ринок. Метод націлений на використання в певних ідеальних умовах (досконалої конкуренції), що ускладнює його використання в сучасних реаліях
Метод, що базується на теорії мультипликатора	Базується на діагностиці кумулятивного ефекту, який виник під впливом первинних ефектів внаслідок розширення обсягів та структури інвестування, та вторинних ефектів, що зумовлені первинними, та базуються на структурних зрушеннях у діяльності підприємства	Дозволяє оцінити рівень ефективності функціонування підприємства, його гнучкість та адаптивність під впливом інвестиційних впливів у порівнянні з конкурентами	Повинен враховувати інвестиції, які спрямовуються на структурні перетворення
Метод, що базується на узгодженні стратегій покупця та виробника	Передбачає використання теорії ігор з метою оптимального узгодження стратегій покупця та виробника на засадах отриманих вигравіш	Базується на врахуванні потреб підприємства та його споживачів, дає змогу оцінити вигравіш учасників ринку	Передбачає використання складного математичного апарату, не враховує вплив конкурентів
Метод, що базується на оцінюванні інтенсифікації підприємства	Базується на розрахунку показників використання виробничих та фінансових ресурсів з подальшою їх аналітичною обробкою	Враховує показники інтенсивного та екстенсивного розвитку підприємства	Не враховує порівняння із конкурентами, а лише вивчення динаміки визначених показників у часі

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Метод, що базується на розрахунку критерію ринкових можливостей	Полягає у використанні кореляційно-регресійної моделі для визначення критерію ринкових можливостей, який залежить від витрат виробництва, рентабельності, продуктивності праці, платоспроможності, ліквідності підприємства та показника затовареності готовою продукцією	Є достатньо простим у використанні та розрахунках	Не передбачає порівняння із критеріями ринкових можливостей конкурентів, базується на врахуванні взаємопов'язаних, мультиколінеарних показників, не розглядає галузевий аспект
КОМПЛЕКСНІ			
Метод, що базується на попарному аналізованні порівняльних переваг	Базується на використанні законів розподілу та спеціалізації праці. Передбачає попарне порівняння із конкурентами відносних переваг за виробничою ефективністю, ціновими та якісними параметрами, обсягами збуту тощо	Є доволі простим у використанні, логічним та обґрунтованим, дозволяє виявити сильні та слабкі позиції підприємства у порівнянні з конкурентами	Не передбачає розрахунку інтегрального показника, тобто не дає змоги сформувати комплексного уявлення про рівень конкуренто-спроможності підприємства
Метод, який базується на теорії ефективної конкуренції	Передбачає порівняння параметрів функціонування підприємства із основними конкурентами та середньогалузевими показниками в цілому. При цьому діагностика, як правило, базується на використанні показників, що характеризують збуту, виробничу діяльність підприємства та його фінансовий стан	Дає змогу виявити прогалини у ефективності різних сфер функціонування підприємства у порівнянні з конкурентами та середньогалузевим рівнем	Передбачає значний спектр проміжних розрахунків, не враховує вплив різноманітних чинників на формування конкурентоспроможності підприємства
Інтегральний метод	Базується на розрахунку інтегрального показника, що відображає рівень конкурентоспроможності підприємства та охоплює значний спектр аналітичних часткових діагностичних	Є репрезентативним, формує базу для рейтингування підприємств, надає синтетичну інформацію стосовно рівня	Базується на наявності значної кількості проміжних розрахунків. Кінцевий результат залежить від обраної моделі інтегрування показників

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Продовження табл. 1

1	2	3	4
	показників, які демонструють найбільш істотні складові функціонування підприємства	конкурентоспроможності підприємства	
Графічний метод	Передбачає побудову багатукутника (многокутника) конкурентоспроможності підприємства, згідно з яким обирається перелік істотних параметрів, які переводяться у єдину розмірну шкалу, на підставі чого наочно демонструються переваги або відставання підприємства за окремими сферами діяльності	Простота у використанні, високий рівень наочності	Складність у виборі параметрів функціонування, які б оцінювались за ідентичною шкалою
Метод самодіагностики	Передбачає комплексну діагностику конкурентоспроможності підприємства у порівнянні із минулими періодами, а не з конкурентами	Дає змогу оцінити динаміку рівня конкурентоспроможності підприємства, формує базу для прийняття адекватних управлінських рішень	Не враховує зміни у діяльності конкурентів та на ринку
Метод, що базується на діагностиці потенціалу підприємства	Базується на розгляді конкурентоспроможності не у поточному розрізі, а як здатності підприємства розвиватись у стратегічній площині та створювати нові конкурентні переваги	Спрамований на виявлення перспектив функціонування підприємства, оцінювання динаміки його конкурентоспроможності, виявлення загроз та перешкод у цій сфері.	Потребує ґрунтовного аналізування перспектив функціонування підприємства, формування прогнозів розвитку не лише підприємства, але й конкурентів, що потребує значного інформаційного забезпечення та використання якісного аналітичного інструментарію

Окончання табл. 1

1	2	3	4
Метод еталонного підприємства	Використовується для діагностики конкурентоспроможності підприємств, які на певному ринку займають монополієне становище. У такому випадку параметри їхнього функціонування порівнюються із ідеальними параметрами еталонного підприємства	Створює можливість для оцінювання рівня ефективності функціонування підприємства в різних сферах у порівнянні із максимальними можливостями	Як правило, застосовується рідко, оскільки підприємства-монополісти здатні диктувати свої умови на ринку, таким чином підвищуючи власну конкурентоспроможність

*Примітка: сформовано на підставі джерел [3; 11]

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Інформаційною базою для діагностики конкурентоспроможності машинобудівних підприємств є інформація про параметри продукції (власної та конкурентів), ціни на продукцію на ринку, фінансово-економічні показники функціонування підприємства з даних різних видів обліку, характеристики ринкової привабливості, акумульовані на підставі спеціальних маркетингових досліджень. Як правило, машинобудівні підприємства здійснюють самодіагностику конкурентоспроможності з метою прийняття подальших управлінських рішень у різних сферах функціонування.

Будь-яке машинобудівне підприємство репрезентує себе на ринку за допомогою продукції, яку воно виготовляє. Класично під конкурентоспроможністю продукції розглядають сукупність її якісних і вартісних характеристик, що забезпечують відповідність продукції (товарів, робіт, послуг) вимогам ринку в певний період часу.

Конкурентоспроможність машинобудівної продукції характеризується певними особливостями, а саме: тривалою пов'язаністю з конкретним ринком і часовим періодом; суб'єктивністю, оскільки кожен покупець (інституційний чи фізичний) послуговується індивідуальними критеріями оцінки товарів та задоволення власних потреб; можливістю бути визначеною лише порівняно з іншими подібними товарами, товаром-зразком чи ідеальним зразком лише за тими властивостями, які цікавлять споживача; безперервністю і систематичністю вивчення з урахуванням фаз життєвого циклу товару.

Конкурентоспроможність товару є багатоаспектним інтегральним поняттям, яке відображає вирішальний фактор його успіху на ринку. Діагностика конкурентоспроможності продукції здійснюється на підставі оцінювання визначеної номенклатури параметрів оцінювання.

Усі параметри продукції класично поділяються на споживчі, економічні та маркетингові. Споживчі параметри оцінювання товару відображають його змістове та функціональне наповнення, їх поділяють на «жорсткі» і «м'які». «Жорсткі» параметри характеризують функції товару з урахуванням його призначення. У зв'язку з цим стосовно машинобудівної продукції запропоновано їх класифікувати на технічні, ергономічні, експлуатаційні, ресурсоекономічні та нормативно-регламентні. Технічні параметри (класифікаційні, технічної ефективності, конструктивні) характеризують

сфери застосування продукції та функції, які вона повинна виконувати. Послугуючись ними, аналізують корисний ефект від використання продукції в конкретних умовах споживання. Ергономічні параметри характеризують відповідність продукції властивостям людського організму, які здійснюються при виконанні використання машинобудівної продукції. Нормативно-регламентні параметри (патентно-правові, безпеки) відображають властивості продукції, регламентовані обов'язковими нормами, стандартами і законодавством держави, на ринку якої цю продукцію продають. Експлуатаційні параметри відображають характер та можливості експлуатації машинобудівної продукції. Ресурсоекономічні параметри націлені на оцінювання ресурсоспоживання використання продукції. «М'які» параметри характеризують естетику товару, тобто інформаційну виразність, раціональність форми, досконалість. Вони формують зовнішнє сприйняття товару й відображають найважливіші для споживача його зовнішні ознаки. Останнім часом помітна тенденція до зростання значення «м'яких» параметрів і у машинобудуванні. Економічні параметри (цінові) оцінювання товарів характеризуються вартісними властивостями товару – витратами на його придбання і використання впродовж періоду експлуатації чи споживання. Маркетингові параметри оцінювання товару відображаються у цінових знижках, умовах платежу і постачання, комплектності поставок, термінах й умовах гарантій, розвитку сервісу, привабливості реклами для споживачів, стимулюванні збуту, організуванні розпродажів тощо. Наявність та якість цих елементів істотно впливають на вибір споживачів. Результати досліджень систем діагностики 33 машинобудівних підприємств Львівської області свідчать, що при діагностиці конкурентоспроможності продукції усі 100% підприємств враховують цінові параметри, 76% – технічні, 58% – експлуатаційні, 39% – нормативно-регламентні, 23% – ресурсоекономічні, 18% – ергономічні, 12% – естетичні, 8% – маркетингові [2]. Отримані результати досліджень дають змогу оцінити вагомість кожної групи параметрів (табл. 2). Логічно, що кожен вид продукції характеризуватиметься лише властивими їй параметрами, які необхідно обґрунтовано ідентифікувати згідно з ключовими потребами та запитамі споживачів. Можлива узагальнена деталізація груп параметрів машинобудівної продукції наведена у табл. 3.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 2

Вагомість відповідних груп параметрів машинобудівної продукції*

Параметри машинобудівної продукції	Вагомість вказаних груп параметрів
1. Економічні (цінові) параметри	0,29
2. Маркетингові параметри	0,02
3. Споживчі параметри:	0,69
3.1. «Жорсткі» параметри:	0,65
3.1.1. Технічні параметри	0,24
3.1.2. Експлуатаційні параметри	0,17
3.1.3. Ресурсоекономні параметри	0,07
3.1.4. Нормативно-регламентні параметри	0,12
3.1.5. Ергономічні параметри	0,05
3.2. «М'які» параметри	0,04
3.2.1. Естетичні параметри	0,04
Сума	1,00

*Примітка: розраховано на підставі результатів аналізування параметрів систем діагностики підприємств Львівщини

Таблиця 3

Характеристика параметрів машинобудівної продукції*

Параметри машинобудівної продукції (Pi)	Вагомість параметрів, gi
1	2
1. Економічні (цінові) параметри (P^e) – ціна споживання продукції (P₂):	0,29
1.1. Роздрібна ціна продажу продукції	
1.2. Витрати на транспортування товару	
1.3. Витрати на встановлення	
1.4. Витрати на страхування	
1.5. Витрати на замитнення, розмитнення	

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Продовження табл. 3

1	2
1.6. Податкові платежі	
1.7. Витрати на підготовку до експлуатації	
1.8. Витрати на гарантійний ремонт	
1.9. Інші	
2. Маркетингові параметри (P^m):	0,02
2.1. Наявність цінових знижок	
2.2. Можливість відтермінування платежів	
2.3. Відома торгівельна марка та знак	
2.4. Наявність безкоштовного гарантійного обслуговування	
2.5. Розвиненість сервісної мережі	
2.6. Інші	
3. Споживчі параметри (P^s):	0,69
3.1. «Жорсткі» параметри:	0,65
3.1.1. Технічні параметри:	0,24
довжина;	
ширина;	
повна маса;	
інші	
3.1.2. Експлуатаційні параметри:	0,17
швидкість руху;	
амортизаційна стійкість;	
маневреність;	
швидкість розгону;	
наявність гідропідсилювача керма;	
інші	
3.1.3. Ресурсоекономні параметри:	0,07
витрати палива;	
витрати електроенергії;	
витрати паливно-мастильних матеріалів;	

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Закінчення табл. 3

1	2
витрати допоміжних обслуговуючих матеріалів;	
інші	
3.1.4. Нормативно-регламентні параметри:	0,12
наявність патенту на виготовлення продукції;	
наявність ліцензії на виготовлення продукції;	
безпечність використання;	
відсутність у складі шкідливих речовин;	
відповідність санітарним нормам;	
пожежозахисність;	
інші	
3.1.5. Ергономічні параметри	0,05
об'єм салону;	
зручність у використанні;	
конструктивність сидінь;	
інші	
3.2. «М'які параметри»	0,04
3.2.1. Естетичні параметри	0,04
зовнішній вигляд;	
сучасний дизайн;	
колір;	
тактильні відчуття;	
інші	

*Примітка: деталізовано з урахуванням особливостей продукції машинобудування

У табл. 3 наведено вагові коефіцієнти відповідних груп параметрів, які сформовані на засадах результатів дослідження машинобудівних підприємств Львівщини, надалі їх необхідно деталізувати за конкретними складовими параметрами, котрі на підприємстві включають у номенклатуру оцінювальних параметрів. Для оцінювання рівня параметрів пропонується

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

використовувати експертний спосіб бальних оцінок, за яким оцінювальна шкала має вигляд:

$$P_i = \begin{cases} \text{від } 0 \text{ до } 0,5 & - \text{ якщо параметр гірший від конкурентного;} \\ 0,5 & - \text{ якщо параметр повністю ідентичний із конкурентним;} \\ \text{від } 0,5 \text{ до } 1,0 & - \text{ якщо параметр перевищує конкурентний.} \end{cases} \quad (1)$$

Відповідно інтегральний рівень конкурентоспроможності продукції (K_t) підприємства визначатиметься за формулою:

$$K_t = \sum_{i=1}^n (P_i \cdot g_i), \quad (2)$$

де n – кількість параметрів продукції, за якими здійснюється діагностика;

P_i – бальна оцінка відповідного параметра продукції;

g_i – вагомість відповідного параметра продукції.

Вищезазначений підхід доцільно використовувати і стосовно оцінювання параметрів продукції у кожній номенклатурній групі.

За отриманими результатами, якщо K_t перевищує межу 0,5, то продукція є конкурентоспроможною порівняно з продукцією конкурентів, якщо ж цей показник наближається до 1, то продукцію можна ідентифікувати як висококонкурентну. Якщо ж K_t менше межі 0,5, то це свідчить про не конкурентоспроможність продукції на відповідному ринку.

Наступною складовою діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є оцінювання ефективності його функціонування за складовими: фінансово-економічна ефективність, виробнича ефективність та комерційна ефективність. Фінансово-економічну ефективність підприємства пропонується оцінювати за вибраними, найбільш репрезентативними індикаторами фінансового стану, зокрема: коефіцієнтами рентабельності активів, загальної ліквідності, автономії, фінансового левериджу, капіталовіддачею. Вищевказані показники дають змогу ідентифікувати прибутковість та інтенсивність використання капіталу підприємства, структуру капіталу і платоспроможність. Оцінювання виробничої ефективності пропонується здійснювати за відносними показниками фондоддачі, матеріаловіддачі, продуктивності, рентабельності виробництва

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

продукції та часткою браку у товарній продукції. Це дає змогу визначити рівень ресурсовіддачі виробництва, прибутковість та якість виготовленої продукції. З метою діагностики комерційної ефективності пропонується керуватись такими показниками, як коефіцієнт рентабельності реалізації продукції, рівень надійності поставок, рівень затоварення складів готовою продукцією, середні терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Вищевказані індикатори дають змогу оцінити прибутковість реалізації продукції, якість збутової діяльності та роботи із споживачами підприємства. Складові та параметри діагностики ефективності функціонування підприємства наведені на *рис. 1* [2; 12–14].

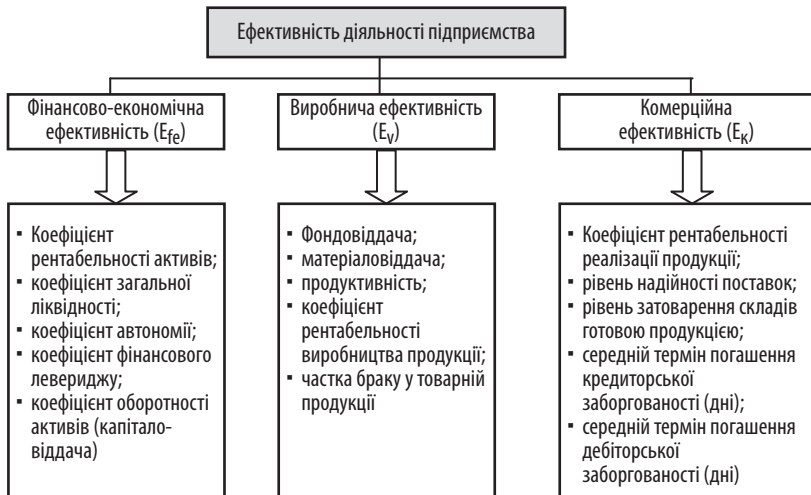


Рис. 1. Складові та ключові індикатори діагностики ефективності діяльності підприємства

Для формування інтегрального рівня ефективності функціонування підприємства виникає необхідність у переведенні показників у відносні величини за розробленою шкалою:

$$X_i = \begin{cases} \text{від } 0 \text{ до } 0,5 & \text{– якщо показник гірший, ніж базовий;} \\ 0,5 & \text{– якщо показник повністю ідентичний базовому;} \\ \text{від } 0,5 \text{ до } 1,0 & \text{– якщо показник перевищує базовий.} \end{cases} \quad (4)$$

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Варто зауважити, що за базові необхідно брати середньогалузеві або середньоринкові показники. За відзначеною експертною шкалою вищенаведені показники переводять у бальні оцінки, їм також надають вагові значення, що дає змогу отримати інтегральні рівні різних складових ефективності функціонування підприємства. На підставі узагальнення значень цих рівнів з використанням середньої геометричної визначається інтегральний рівень ефективності функціонування підприємства (E_p):

$$E_p = \sqrt[3]{E_{fe} \cdot E_v \cdot E_k}. \quad (5)$$

Інтерпретація отриманих результатів здійснюється аналогічно: якщо E_p перевищує значення 0,5 та наближається до 1, то ми можемо говорити про високий рівень ефективності функціонування підприємства та перевищення за цим параметром середньогалузевого або середньоринкового рівня, якщо $E_p = 0,5$, то це свідчить про повну відповідність стандартам ефективності, що сформовані у галузі, якщо ж E_p менше від межі 0,5, то це демонструє значно гірші параметри ефективності функціонування підприємства порівняно з конкурентами.

Важливою складовою діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є врахування рівня концентрації ринку, адже якщо ринок є високо монополізованим, то навіть за наявності якісної та недорогої продукції й високого рівня ефективності функціонування підприємство не зможе на ньому закріпитись. Для оцінювання рівня концентрованості ринку у літературі та на практиці використовують значний перелік показників: коефіцієнти Герфіндаля-Гіршмана, Розенблюта, Холла-Тайдмана тощо. З огляду на те, що цей показник у нашому методі за своїм змістом є корегувальним, то ми для його розрахунку скористаємось коефіцієнтом Герфіндаля-Гіршмана (I_k) [6]:

$$I_k = \sum_{l=1}^c q_l^2, \quad (6)$$

де q_l – частка ринку l -го підприємства галузі;

c – кількість підприємств на ринку.

Якщо I_k наближається до 0, то це свідчить про неконцентрованість ринку та його конкурентність; якщо ж I_k наближається до 1, то йдеться про високомонополізований ринок.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Для використання цього показника надалі експертним чином переведемо його у обернену відносну шкалу (рис. 2).

Шкала Херфіндаля- Хіршмана Обернена експертна шкала	Конкуренція	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	Монополізм
	Конкуренція	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0	Монополізм

Рис. 2. Чинна та обернена шкала Герфіндаля-Гіршмана

На підставі вищевикладеного розрахуємо інтегральний рівень конкурентоспроможності продукції підприємства без урахування концентрованості ринку за формулою:

$$K_{kp} = \sqrt{E_p \cdot K_t}. \quad (7)$$

Якщо K_{kp} перевищує значення 0,5 та наближається до 1, то ми можемо говорити про високий рівень конкурентоспроможності підприємства, якщо $K_{kp} = 0,5$, то це свідчить про рівноцінність підприємств, якщо ж K_{kp} менше від межі 0,5, то це демонструє неконкурентоспроможність підприємства у порівнянні із конкурентами.

Якщо ми рівень конкурентоспроможності підприємства скорегуємо з урахуванням концентрованості ринку, то результати будуть істотно іншими, а саме, коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства з урахуванням концентрованості ринку визначатиметься за формулою:

$$K_{kp}^k = I_k^m \cdot \sqrt{E_p \cdot K_t}, \quad (8)$$

де I_k^m – індекс Герфіндаля-Гіршмана за модифікованою шкалою (результати розрахунку подаються за оберненою шкалою, наведеною на рис. 2).

На підставі результатів розрахунку ми отримаємо комплексний рівень конкурентоспроможності підприємства. Якщо K_{kp}^k наближається до 1, то це свідчить про високий рівень конкурентоспроможності підприємства, якщо дорівнює 0,5, то підприємство є рівноцінним із конкурентом, якщо ж K_{kp}^k менше 0,5 та наближається до 0, то підприємство є неконкурентоспроможним.

На *рис. 3* наведено узагальнену модель комплексної діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства за ключовими напрямками оцінювання, яка формує базу розвинутого методу діагностики [2; 12–15].

Вищезапропонований комплексний підхід дає змогу врахувати усі істотні параметри, які формують конкурентоспроможність машинобудівного підприємства: продукцію, ефективність функціонування та концентрованість ринку функціонування. Насамперед підхід призначений для самодіагностики конкурентоспроможності підприємства, оскільки значною мірою ґрунтується на експертному оцінюванні фахівцями підприємства власних конкурентних переваг, аналізуванні параметрів власної продукції, використанні розрахунково-аналітичних методів при формуванні інтегрального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Коваль Н. В. Інвестиційна привабливість України в міжнародних рейтингових оцінках / Н. В. Коваль // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №17. – С. 3–10.
2. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
3. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / Світлана Хамініч // Економіст. – 2006. – №10. – С. 59–61.
4. Воронкова А. Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А. Е. Воронкова, В. П. Пономарьов, Г. І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
5. Михайлик Г. В. Конкурентні переваги та шляхи їх формування на машинобудівних підприємствах України / Г. В. Михайлик // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1 (89). – С. 130–136.
6. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління [монографія] / Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
7. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / за заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
8. Цобер І. Ю. Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств / І. Ю. Цобер // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6(96). – С. 151–155.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

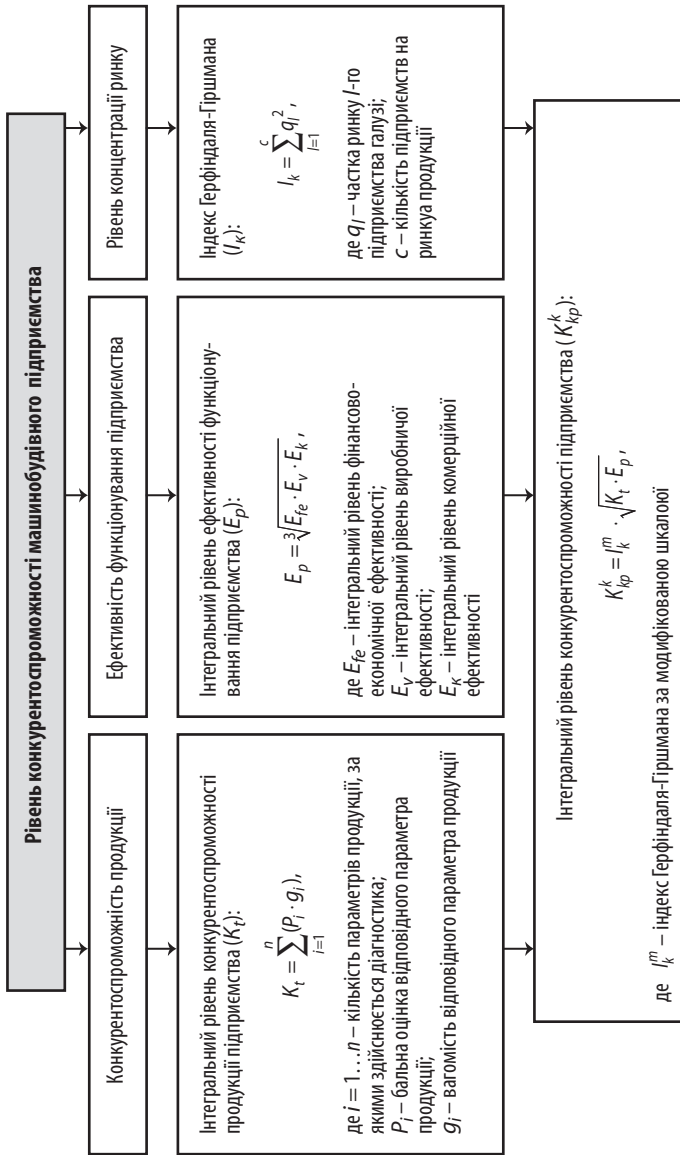


Рис. 3. Модель комплексної полікритеріальної діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

9. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / [за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової]. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 448 с.

10. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: [монография]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.

11. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570.

12. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: [монографія] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О. Є. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.

13. Кузьмін О. Є. Теоретико-методичні засади діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Випуск 25. – С. 14–22.

14. Мельник О. Г. Полікритеріальна діагностика конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / О. Г. Мельник // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2011. – Вип. 2 (квітень-червень). – С. 102–113.

15. Мельник О. Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2009. – 188 с.

4.4. РАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Отенко І. П., доктор екон. наук, професор

Отенко В. І., доктор екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет

Динамічність розвитку економіки України, її схильність до кризових явищ вимагає компетентних дій щодо управління діяльністю суб'єктів господарювання. Промислові підприємства, які спроможні визначати стратегічні пріоритети, адаптуватися до змін, формують стійкість та конкурентоспроможність економіки країни. Однак загальноекономічна ситуація, соціальні напруги зміни законодавчої системи хоча й не мають характеру цілеспрямованих дій на конкретні підприємства, негативно позначаються на їх стані, впливають на їх конкурентоспроможність. У цих умовах важливим є становлення й реалізація відповідної системи стратегічного управління конкурентоспроможністю, методичного інструментарію прийняття стратегічних рішень.

Теоретичні, методологічні та загальнометодичні питання глобальної конкуренції, факторів конкурентних переваг і конкурентної поведінки, аналізу та виміру конкурентоспроможності виробу, компанії, галузі знайшли відображення в працях зарубіжних учених – засновників наукових шкіл США, Японії та Європи (Р. Акофф, І. Ансофф, В. Бурр, Г. Мінцберг, І. Нонака, Г. Пізано, М. Портер, К. Прахалад, Г. Саймон, Д. Тіс, Г. Томас, А. А. Томпсон-мол., Д. О'Ніл, Х. Такеучі, А. Хін, Р. Холл, Г. Хеміл, А. Шуен та ін). У працях українських і російських науковців: Г. Л. Азоева, І. М. Акімової, В. О. Винокурова, А. Е. Воронкової, В. Г. Герасимчука, А. П. Градова, П. В. Забеліна, Ю. Б. Іванова, Г. Б. Клейнера, Г. В. Козаченко, М. О. Кизи́ма, А. П. Наливайка, В. С. Пономаренка, Є. В. Попова, Р. А. Фатхутдінова розглядаються фундаментальні та прикладні проблеми стратегічного управління розвитком і конкурентоспроможністю підприємства. Однак

необхідно відмітити недостатню розробленість методології досліджень, присвячених процесам прийняття стратегічних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства та виділені стратегічного вибору як ключового чинника таких процесів. У цьому аспекті недостатньо уваги приділено формуванню аналітичного інструментарію раціонального вибору пріоритетів розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Становлення та розвиток теорії прийняття стратегічних рішень формуються за віссю «раціональність-ірраціональність» – від представників неокласичної теорії, що заснована на принципах раціональності, до представників, праці яких зосереджені на факторах ірраціональності – інтуїції особи, що приймає рішення. Основна ідея концепції раціональності/ірраціональності в прийнятті рішень базується на людській природі особи, враховує її особливості вибору. Рухаючись за віссю раціональність – ірраціональність від максимального до мінімального значення раціональності рішення, можна відзначити складові концепції – концептуальні моделі прийняття рішень за ознаками: раціональність, передбачувана раціональність (сутнісна, процедурна), обмежена раціональність (когнітивна, локальна) та ірраціональність (рис. 1). Кожна із зазначених моделей передбачає певну технологію здійснення вибору й ґрунтується на дуалізмі, що існує між запрограмованими, шаблонними рішеннями, в яких використовується запланована послідовність дій, і незапрограмованими, нестандартними рішеннями, в яких використовується ітераційний процес. Моделі процедурної та обмеженої раціональності підходять для незапрограмованих рішень, у той же час раціональна модель – для запрограмованих рішень. Раціональність запрограмованих рішень веде до використання процедур, спрямованих на широкий пошук, що дозволяє досліджувати всі можливі варіанти рішень, і після застосування чітких правил обґрунтувати та прийняти вибір. Процедурна та обмежена раціональність незапрограмованих рішень веде до пошуків в умовах невизначеності, при цьому відчувається потреба в альтернативах та наявності готових рішень, а також використанні евристичних методів прийняття вибору. Модель ірраціональності в здійсненні вибору покладається на інтуїцію та досвід особи, що приймає рішення (ОПР). Таким чином, дотримання концепції раціональності/ірраціональності прийняття рішення виділяє аспект мінімізації ірраціональності стратегічного вибору шляхом пошуку інформації та набуття знань для подолання невизначенос-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ті щодо результатів та засобів дій в прийнятті та реалізації стратегічного вибору.

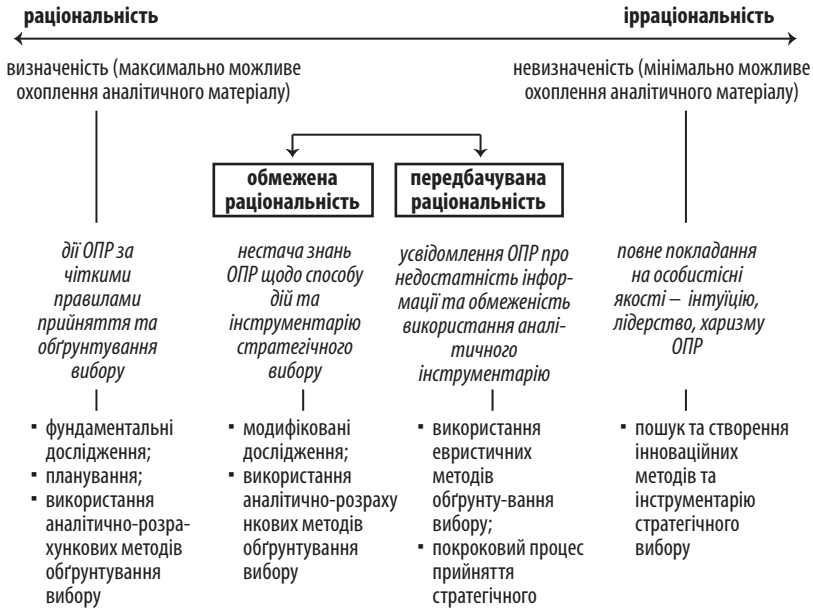


Рис. 1. Складові концепції раціональності / іраціональності у прийнятті стратегічного вибору

Раціональний підхід до розробки стратегії розглядає її як процес по-свідомого, планомірного пошуку оптимальних рішень (моделі) проблем, що піддаються визначенню, а стратегічне управління – як «практичну реалізацію моделі гранично формально – майже на грані автоматизму». Цей підхід іноді також називають «лінійним» або «синоптичним».

Основні принципи раціонального підходу [1–4] такі: встановлення чітких стратегічних цілей, що розрізняються для різних організаційних рівнів; аналіз стратегічної ситуації, у якій перебуває підприємство (такий аналіз припускає використання методів дослідження факторів розвитку зовнішнього середовища, і в тому числі конкурентного, прогнозування змін його елементів та ін.); прийняття стратегічного рішення, виходячи з альтернатив

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

можливого розвитку (критерії оцінки стратегічних альтернатив надають можливість визначати оптимальне рішення досягнення цілей з мінімальними витратами й за оптимальний час з обліком сильних і слабких сторін підприємства); стратегії становлять стратегічний план, що охоплює всі рівні організації підприємства – від корпоративного до операційного; наявність розроблених заходів щодо реалізації стратегії та оцінки можливого опору стратегічним змінам, необхідності перетворення структури й культури корпорації; наявність системи контролю (системи індикаторів) для управління й здійснення зворотного зв'язку; скоординована багаторівнева діяльність з реалізації стратегії: на вищому рівні здійснюється прийняття стратегічних рішень, на нижчих – приймаються рішення з досягнення цілей, що становлять елементи декомпозиції головної стратегічної мети або місії.

Раціональна модель має низку переваг: чіткість і доступність у розумінні для більшості співробітників підприємства, можливість у визначенні й забезпеченні засобів для прийняття рішень на всіх рівнях управління підприємством. В основі підходу лежать формалізовані припущення: стратегічне управління є раціональним і аналітичним процесом; раціональний аналіз і оцінка забезпечать прийняття доцільних стратегічних рішень; аналіз змін приведе до раціонального пошуку стратегій; раціональний вибір стратегії призведе до змін у стратегії.

Недоліком раціонального підходу є його орієнтація на мінімізацію ризику, недооцінка значення організаційних експериментів (саме «авантюрні» рішення забезпечують єдність можливого виходу з непередбаченої ситуації). Однак знання про виникнення можливих ситуацій і виходу з них не перешкодить, а тільки підсилить здатності менеджерів приймати доцільні рішення в невизначених ситуаціях.

Процедура класифікації стратегій припускає, насамперед, виділення класифікаційної ознаки визначення спрямованості управління конкурентними перевагами підприємства. Найбільш часто в літературі виділяють вид стратегії за організаційним рівнем управління підприємством: корпоративна, ділова, функціональна й оперативна.

Для вузькопрофільних підприємств виділяють, звичайно, ділову, функціональну й операційну стратегії (виключається корпоративна стратегія) [5–9]. При цьому зазначено, що корпоративна стратегія формується ви-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

щим керівництвом і охоплює сукупність намірів і цілей підприємства. Вона показує, як диверсифіковане підприємство затверджує свої ділові принципи в різних сферах і проектах. У сучасних умовах господарювання для підприємств не характерна диверсифікованість діяльності. Залежно від виду діяльності вітчизняні підприємства поділяють на: промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні, торговельні, виробничо-торговельні, торгово-посередницькі, інноваційні, лізингові, страхові, банки, туристичні й ін.

Ділова стратегія становить сукупність дій і підходів, спрямованих на забезпечення ефективної діяльності в одній конкретній сфері бізнесу. Ділова стратегія конкретизує окремі деталі у плані розвитку підприємства й спрямована на підтримку його конкурентоспроможності.

Функціональна стратегія належить до управлінського плану дій окремого підрозділу, зайнятого конкретною сферою діяльності на підприємстві. Підприємство має потребу в такій стратегії для кожної основної виробничої одиниці: науково-дослідні розробки, виробництво, маркетинг і т. п. Відповідальність за формування функціональних стратегій, звичайно, покладається на керівників підрозділів. Функціональні стратегії підприємства розробляються методами стратегічного планування. Розроблені функціональні стратегії використовуються як основа для організації процесу управління конкретними підсистемами й елементами підприємства, наприклад, для управління конкурентними перевагами підприємства.

Оперативна (діюча) стратегія визначає локальні й специфічні підходи (кроки), спрямовані на підтримку функціональної й ділової стратегії й виконання стратегічно важливих оперативних завдань (закупівлі, управління запасами, ремонту, транспорту, реклами й т. д.). Головна відповідальність за розробку оперативних стратегій лягає на керівників середньої ланки управління, пропозиції яких має бути розглянуто й прийнято вищим керівництвом.

У сучасній науковій літературі широко використовуються поняття «стратегія конкуренції» й «конкурентна стратегія». На думку авторів роботи [5], конкурентна стратегія підприємства ототожнюється з корпоративною стратегією і «становить детально сформовану концепцію досягнення підприємством успіху на певному ринку або в наміченій сфері діяль-

ності за рахунок розробки і впровадження різних інвестиційних проектів, які мають, як правило, інноваційну спрямованість» [5, с. 149].

У великому економічному словнику [10, с. 1027] під конкурентною стратегією розуміються «довгострокові заходи наступального й оборонного характеру, які покликано зміцнювати положення підприємства з урахуванням факторів інтенсивності конкуренції. Розрізняють кілька типів стратегій, в основі яких можуть лежати прагнення домогтися переваг у витратах виробництва й збуті, диференціації продукції або концентрації на певних видах діяльності з метою досягнення економії на масштабах виробництва».

А. А. Томпсон-мол. визначає, що «поняття конкурентної стратегії вужче, ніж поняття ділової стратегії, тому що останнє містить у собі дії й плани керівництва для вирішення всього спектра стратегічних завдань». Далі визначається, що «стратегія конкуренції – це набір методик і ініціатив, спрямованих на залучення й задоволення клієнтів, протистояння конкурентам і зміцнення позиції на ринку» [11, с. 164–165].

З розвитком ринкових відносин і формуванням ринку змінювалися й стратегії конкуренції. На початку ери масового виробництва на всіх ринках спостерігалось різке зростання попиту виробничих товарів, продукція була слабо диференційованою. Панувала цінова конкуренція, у якій виграв виробник, що мав мінімальні витрати. Таким чином, однією з основних стратегій конкуренції була максимізація частки ринку за допомогою зменшення цін. У середині ХХ ст. форми й методи конкуренції значно ускладнилися: на багатьох ринках відбулося насичення, почалася диференціація продуктів. Посилення конкуренції призвело до зменшення частки ринку більших виробників. У результаті максимізація ринкової частки стала лише однією з можливих стратегій успіху, вона перетворилася на складову частину конкурентної стратегії підприємства.

На думку М. Портера [12], всі стратегії створення стійких конкурентних переваг укладаються в три типових варіанти: мінімізувати виробничі витрати, диференціювати продукт, сконцентруватися на певному сегменті ринку. Вважаючи ці типові стратегії універсальними, життєздатними й такими, що дають реальну можливість підвищити доходи від інвестицій, М. Портер вважав за необхідне обирати тільки одну з них, щоб не розпо-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

рошувати ресурси. Для правильного вибору він рекомендував вивчити ланцюжок створення фірмою споживчих цінностей, певну ланку якої варто зробити ключовою, тобто такою, що утворює конкурентні переваги.

Однак у реальній діяльності підприємств на ринку було доведено, що стратегії формування й розвитку конкурентних переваг є синтезом функціональних стратегій і стратегій конкуренції [13]. Наприклад, орієнтація підприємства в конкурентній боротьбі на інноваційні процеси приводить до створення продуктових і процесних інновацій, які матеріалізуються у вигляді об'єктів інтелектуальної власності; у сфері виробництва продуктових інновацій у підприємства виникає необхідність використання технологічного устаткування з високим рівнем автоматизації й гнучкості й т. ін. Таким чином, у процесах функціонування й розвитку підприємств виникає необхідність у формуванні системи інновацій, що охоплювала б практично всі функціональні стратегії підприємства. Це зумовлює наявність у системі управління підприємством відповідних механізмів зворотного зв'язку. З теорії систем відомо, що використання механізмів зворотного зв'язку, з одного боку, підсилює стійкість системи управління підприємством у процесі його функціонування, з іншого – збільшує витрати на управління. У системі управління конкурентними перевагами підприємства інструментарієм механізму зворотного зв'язку виступають параметри оцінки процесів їх формування й розвитку.

Упровадження певної стратегії формування й розвитку конкурентних переваг припускає оцінку альтернативних варіантів. На підставі результатів дослідження процесів формування й розвитку конкурентних переваг керівництво підприємства обирає з можливих варіантів той, котрий у найбільшій мірі відповідає умовам зовнішнього й внутрішнього середовища, а також поставленим цілям підприємства. Обрану стратегію необхідно оцінювати з позиції її складності й доцільності. Вибір доцільної в конкретній ситуації стратегії конкуренції залежить від впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства.

Формалізований опис цього алгоритму припускає розробку опису кожного i -го фактора внутрішньої й зовнішньої інфраструктури виробничої системи, тобто формування функції F_i опису i -го фактора:

$$F_i = f_i(x_{ij}), \quad i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

де x_{ij} – функція опису j -м параметром i -го фактора; $j = \overline{1, m}$;

n – загальна кількість факторів опису внутрішньої і зовнішньої інфраструктур;

m_i – загальна кількість параметрів, що впливають на i -й фактор.

Як фактори пропонується розглядати множину показників обсягів виробництва й реалізації продукції, виробничого й технологічного потенціалів, фінансово-економічного стану підприємства, стану ринкового середовища, що включає характеристики постачальників, споживачів і конкурентів. При цьому необхідно проводити ранжування всіх факторів з метою обліку їх вагомості у моделі.

Напрямами процесу стратегічного управління є критерії управління й різного роду обмеження на ресурси (сировинні, виробничі, часу, фінансові й т. п.).

При стратегії зниження собівартості як критерій оптимізації приймаються затрати S при виробництві необхідної кількості продукції:

$$S = \sum_{i=1}^n S_i(N_i, C_i) \rightarrow \min, \quad (2)$$

де $S_i(N_i, C_i)$ – затрати на виготовлення i -го виду продукції в об'ємі N_i за ціною C_i ;

n – загальна кількість видів номенклатури продукції, що реалізується підприємством.

Необхідно визначити N_p при якому функція (2) при низці обмежень приймає мінімальне значення:

а) обмеження на сировинні й виробничі ресурси, які використовуються:

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} N_i \leq M_j, \quad j = \overline{1, m}, \quad (3)$$

де a_{ij} – норма витрат сировинного чи виробничого ресурсу j -го виду на виробництво продукції i -го виду; $i = \overline{1, n}$; $j = \overline{1, m}$;

m – загальна кількість видів сировинних і виробничих ресурсів, які використовуються;

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

M_j – кількість ресурсів j -го виду, які маютьсся на підприємстві;

б) обмеження на суму прибутку, яка очікується від реалізації нового виду продукції:

$$\Pi_i' \leq \Pi_i, \quad \Pi = \sum_{i=1}^n \Pi_i, \quad (4)$$

де Π_i', Π_i – прибуток від реалізації i -го виду продукції, відповідно існуюча і запланована.

Вихід на нові ринки збуту тут не враховується, тому прибуток визначається як

$$\Pi = \sum_{i=1}^n N_i \Pi_i - \sum_{i=1}^n N_i S_i. \quad (5)$$

Якщо при впровадженні стратегії зниження собівартості провідним аспектом є кількісний аспект, то як критерій оптимізації пропонується приймати обсяг реалізації продукції N в умовних одиницях виміру:

$$N = \sum_{i=1}^n N_i (\Pi_i, S_i) \rightarrow \max, \quad (6)$$

Необхідно визначити N_p при якому функція (6) при низці обмежень приймає максимальне значення:

а) обмеження (3);

$$\text{б) } S_i' \geq S_i; \quad S = \sum_{i=1}^n S_i, \quad (7)$$

де S_i', S_i – собівартість виробництва одиниці i -го виду продукції, відповідно фактична і запланована.

За впровадження стратегії фокусування як критерій оптимізації приймається прибуток Z від реалізації продукції:

$$Z = \sum_{i=1}^n Z_i (N_i, \Pi_i) \rightarrow \max. \quad (8)$$

Необхідно визначити N_p при якому функція (8) при низці обмежень приймає максимальне значення. При визначенні системи обмежень необхідно розглядати два можливих варіанти:

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

- підприємство орієнтується на специфічний сегмент ринку, на якому через низькі ціни на продукцію спостерігається великий збут;
- підприємство завдяки унікальності своєї продукції має визначений ринок збуту.

У першому випадку обмеженнями являються:

а) обмеження на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються (формула (3));

б) умови збільшення обсягів реалізації продукції та розширення ринків збуту:

$$N'_{ik} + \Delta N_{ik} \leq N_{ik}, \quad k = \overline{1, K}; \quad (9)$$

$$0 \leq N_{ik_1}; \quad k = \overline{1, K}; \quad (10)$$

$$N_i = \sum_{k=1}^K N_{ik} + \sum_{k_1=1}^K N_{ik_1}, \quad (11)$$

де N'_{ik}, N_{ik} – обсяги збуту i -го виду продукції на k -му ринку збуту відповідно, які маютьесь і які плануються для досягнення;

ΔN_{ik} – заплановане збільшення обсягів реалізації i -го виду продукції на k -му ринку збуту;

$k = \overline{1, K}, K$ – існуюча кількість ринків збуту;

N_{ik_1} – обсяги збуту i -го виду продукції на новому k_1 -му ринку збуту;

$k_1 = \overline{1, K_1}, K_1$ – загальна кількість нових ринків збуту, які плануються до освоєння.

в) обмеження на ціни:

$$P_i \geq P_i, \quad (12)$$

де P_i, P_i – ціна i -го виду продукції відповідно фактична і планована.

У другому випадку обмеженнями являються (3), (9), (10). При цьому розглядаються додаткові обмеження на кількість видів i номенклатури продукції, що випускається, тобто необхідно вибрати таку номенклатуру $i = \overline{1, n_0}$ (де n_0 – кількість видів унікальної продукції), яка є унікальною. Визначення унікальності продукції здійснюється у відповідності до:

$$P_{iq}(N_i) \rightarrow 0; i = \overline{1, n}; q = \overline{1, Q}, \quad (13)$$

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

де $P_{iq}(N_i)$ – вірогідність появи продукції виду i від виробника q , тобто конкурента по випуску продукції виду i ;

Q – кількість конкурентів по випуску продукції виду i .

При стратегії розширення ринку як критерій оптимізації приймаються затрати на післяпродажне обслуговування продукції S_n при виробництві необхідної її кількості:

$$S_n = \sum_{i=1}^n S_{ni}(N_i, \Pi_{ni}) \rightarrow \min, \quad (14)$$

де S_{ni} – витрати підприємства, пов'язані з подальшим обслуговуванням i -го виду продукції після її придбання споживачем.

Необхідно визначити N_p , яке мінімізує цільову функцію при таких обмеженнях:

- а) обмеження на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються (формула (3));
- б) умови збільшення обсягів реалізації продукції та розширення ринків збуту (формули (9), (10));
- в) обмеження, яке відображує розширення збуту продукції з точки зору збільшення споживачів:

$$N_i^{np} - N_i \rightarrow 0, \quad (15)$$

де N_i^{np} – прогнозований збут продукції на всьому споживчому ринку.

Це обмеження слід розглядати як збільшення обсягів реалізації шляхом залучення споживачів конкурентів;

- г) обмеження на ціну продукції:

$$S_{ni} < \Pi_i. \quad (16)$$

При розробці стратегії диференціації як критерій оптимізації приймається максимум розширення ринків збуту продукції.

Як цільова функція приймається обсяг реалізованої продукції:

$$N = \sum_{i=1}^n N_i(\Pi_i, R_i) \rightarrow \max, \quad (17)$$

де R_i – сукупність ринків збуту для i -го виду продукції:

$$R_i = \{r_{1i}, \dots, r_{qi}, \dots, r_{Gi}\}, \quad (18)$$

де r_{qi} – окремо взятий ринок збуту продукції виду i ; може визначатися за різними характеристиками;

$g = \overline{1, G}, G$ – загальна кількість ринків збуту, що розглядаються.

Таким чином, необхідно визначити N_p яке максимізує цільову функцію (17) при таких обмеженнях:

а) обмеження на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються (формула (3));

б) умова збільшення ринків збуту:

$$G_i \geq G_i^0; i = \overline{1, n}, \quad (19)$$

де G_i, G_i^0 – кількість ринків збуту за i -м видом продукції, відповідно заплановані та існуючі;

в) умова збільшення видів продукції з поліпшеними характеристиками по відношенню до середньоринкових:

$$n - n_k \rightarrow 0, \quad (20)$$

де n_k – запланована кількість видів продукції з поліпшеними характеристиками по відношенню до середньоринкових.

Якщо при стратегії диференціації провідним аспектом виділено розвиток підприємства, то як критерій оптимізації приймається сумарний прибуток (15) від реалізації продукції. Обмеженню підлягають:

а) ресурси, які використані (3);

б) збільшення обсягів інвестування:

$$\sum_{j=1}^d U_j \geq \sum_{j=1}^d U_j^0; U_j \geq U_j^0, \quad (21)$$

де U_j, U_j^0 – обсяги інвестицій в j -ї області інвестування, відповідно заплановані і фактичні;

d – кількість областей інвестування;

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

в) збільшення видів продукції з поліпшеними характеристиками по відношенню до середньоринкових (формула (20)).

При стратегії розробки нової продукції як критерій оптимізації приймається прибуток від реалізації нових видів продукції:

$$Z = \sum_{i=1}^{\omega} Z_i(N_i, C_i) \rightarrow \max, \quad (22)$$

де ω – кількість нових видів продукції, які реалізуються на споживчому ринку.

У випадку якісного аспекту вибір нових видів продукції здійснюється за критерієм максимального значення ймовірності реалізації того чи іншого виду продукції. Для цього визначаються значення ймовірностей $P_i(N_i^{np})$ реалізації прогнозованих обсягів N_i^{np} продукції виду i . Потім вони ранжуються і, в залежності від ресурсів, які мають, поступово плануються до виробництва.

Необхідно визначити значення N_i і відповідне C_i , які максимізують функцію Z при обмеженнях:

$$\sum_{i=1}^{\omega} \alpha_{ij} N_i \leq M_j; \quad j = \overline{1, m}, \quad (23)$$

де M_j – кількість j -го виду ресурсу, виділеного на виробництво нових видів продукції;

$$N_i \leq N_i^{np}, \quad i = \overline{1, \omega}, \quad (24)$$

де N_i^{np} – прогнозовані обсяги збуту нової продукції i -го виду.

Якщо при формуванні стратегії розробки нової продукції провідним аспектом являється розвиток підприємства, то як цільову функцію слід приймати також прибуток від реалізації нових видів продукції.

У випадку аспекту розвитку підприємства при визначенні сукупності $\{\omega\}$ слід мати на увазі, що тут до планування приймається весь перелік нових видів продукції.

Класифікацію стратегій формування та розвитку конкурентних переваг підприємства і їх формалізацію подано у *табл. 1*.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблиця 1

Формалізація базових стратегій формування та розвитку конкурентних переваг підприємства

Стратегія формування та розвитку КПП	Ключовий функціональний підрозділ підприємства	Критерій оптимізації	Обмеження
1	2	3	4
Стратегія зниження собівартості	Виробничий	1) мінімізація затрат при виробництві необхідної кількості продукції, (2);	а) на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються, (3); б) на суму прибутку, яка очікується від реалізації нового виду продукції, 4)
		2) максимізація обсягу реалізації продукції в умовних одиницях виміру, (6)	а) на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються, (3); б) на плановану і фактичну собівартість, (7)
Стратегія фокусування	Маркетинговий	1) максимізація прибутку від реалізації продукції, (8); 2) максимізація обсягу реалізації продукції в умовних одиницях виміру, (6)	а) на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються, (3); б) на умови збільшення обсягів реалізації продукції та розширення ринків збуту, (9 - 11); в) на ціни (12); г) на кількість видів номенклатури продукції, якщо підприємство завдяки унікальності своєї продукції має визначений ринок збуту, (13)
Стратегія розширення ринку	Сервісний	1) мінімізація затрат на післяпродажне обслуговування продукції при виробництві необхідної її кількості, (14)	а) на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються, (3); б) на умови збільшення обсягів реалізації продукції та розширення ринків збуту, (9), (10);
Стратегія диференціації	Фінансово-інвестиційний	1) розширення ринків збуту продукції за рахунок максимізації обсягу реалізованої продукції, (17);	а) на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються, (3); б) умова збільшення ринків збуту, (19)

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
			в) збільшення видів продукції з поліпшеними характеристиками по відношенню до середньоринкових, (20)
		2) максимізація сумарного прибутку від реалізації продукції, (8)	а) на сировинні і виробничі ресурси, які використовуються, (3); б) збільшення обсягів інвестування, (21); в) збільшення видів продукції з поліпшеними характеристиками по відношенню до середньоринкових (20)
Стратегія розробки нової продукції	НДДКР, робоча група з представників всіх ключових підрозділів	1) максимізація прибутку від реалізації нових видів продукції шляхом визначення максимального значення ймовірності реалізації того чи іншого виду продукції, (22)	а) на кількість ресурсів, виділених на виробництво нових видів продукції, (23); б) прогнозовані обсяги збуту нової продукції кожного виду, (24)

Базові стратегії формування конкурентної переваги підприємства повинні носити інноваційний характер. Для остаточного вибору на користь тієї або іншої стратегії формування й розвитку конкурентних переваг необхідна методика оцінки потенціалу підприємства, всіх його складових, що дозволяє проконтролювати його адаптивність, достатність і гнучкість для поточної діяльності підприємства й майбутніх витрат, пов'язаних із залученням нової технології, використанням нових методів для виробництва конкурентоспроможної продукції. Таким чином, розробка та реалізація стратегій формування і розвитку конкурентних переваг підприємства передбачають інтеграцію конкурентних стратегій з функціональними та забезпечують їх підпорядкованість корпоративній стратегії розвитку підприємства.

Література

1. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
2. Акофф Р. Искусство решения проблем: Пер. с англ./ Р. Акофф – М.: Мир, 1982. – 224 с.
3. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Узд-во «Питер», 2000. – 336 с.
4. Саймон Г. Менеджмент в организациях / Г. Саймон, Д. Смитбург, В. Томпсон. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995. – 335 с.
5. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Лактионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.
6. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Научное издание / Колл. авторов. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
7. Канчавели А. Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса // А. Д. Канчавели, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко; [Под. ред. А. Д. Канчавели, И. Н. Омельченко. – М.: Изд. МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
8. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія / А. П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
9. Воронкова А. Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект. Монографія / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Отенко В. І. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 427 с.
10. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
11. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент, искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ. под ред. Л. Т. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
12. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ.: Учеб. пос. / Майкл Э. Портер Майкл Э.– М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 496 с.
13. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Пер. с англ. Е. Нектерова; [Поб. общ. ред. И. В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2001. – 508 с.

4.5. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА: НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ

Иванов Ю. Б., доктор экон. наук, профессор,

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, г. Харьков

Любые изменения в налогообложении субъектов хозяйствования оказывают непосредственное влияние на финансовый результат их деятельности и возможности для проведения активной ценовой политики, что, в свою очередь, определяет изменение уровня их конкурентоспособности. В то же время, конкурентоспособность является относительным показателем, поэтому в случае, когда налоговые изменения касаются всех участников рынка, уровень конкурентоспособности каждого из них (относительно других конкурентов) остается неизменным. Совершенно иная картина наблюдается в том случае, когда условия налогообложения для различных групп субъектов рынка различаются, что характерно именно для субъектов малого бизнеса как в мировой, так и в украинской практике налогообложения.

В силу своих характерных особенностей малый бизнес является объектом государственной, в т. ч. и налоговой поддержки как в развитых экономиках, так и в постсоветских государствах, однако методы и инструментарий налогового регулирования в этих группах стран существенно отличаются. Если для стран с развитой экономикой и значительным участием малого бизнеса в создании ВВП традиционно применяются налоговые льготы по налогу на прибыль (доходы) корпораций [1; 5; 8], то для постсоветских государств в большей мере характерно использование альтернативных систем налогообложения [4; 6].

Каждый из этих подходов направлен на обеспечение конкурентных преимуществ субъектам малого бизнеса, в то же время механизмы влияния налогов на их конкурентоспособность несколько различаются. При предоставлении налоговой льготы в виде уменьшенной ставки налога на прибыль уменьшается налоговая нагрузка на соответствующую группу плательщи-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ков, а использование альтернативных систем кроме этого имеет несколько дополнительных эффектов.

Во-первых, использование альтернативных систем налогообложения предполагает возможность выбора для плательщика, целесообразность которого определяется прежде всего уменьшением налоговой нагрузки.

Во-вторых, замена единым налогом нескольких основных налогов и сборов означает снижение трудоемкости налогового учета и соответствующих затрат, а также уменьшение риска ошибок, влекущих за собой потери в виде финансовых санкций, что также способствует увеличению чистой прибыли.

В-третьих, единому налогу может быть присуща внутренняя альтернативность. Так, например, в Украине плательщик единого налога может выбирать, регистрироваться ли ему плательщиком НДС либо нет.

В-четвертых, у субъектов малого предпринимательства появляется дополнительный стимул для рационального использования ресурсов (в связи с тем, что затраты не участвуют в формировании базы налогообложения, любая экономия означает эквивалентное увеличение финансового результата).

Именно наличием этих дополнительных эффектов и объясняется распространенность альтернативных систем налогообложения в постсоциалистических государствах даже несмотря на то, что, с точки зрения теории налогообложения, длительное сосуществование разных налоговых систем является неприемлемым, поскольку нарушает целостность налогового пространства.

Вступление в силу в 2011 году Налогового кодекса Украины [7] внесло серьезные коррективы в процесс налогообложения малого бизнеса даже несмотря на то, что упрощенная система налогообложения, учета и отчетности временно была оставлена практически в неизменном виде. Связано это с двумя обстоятельствами:

- введение ограничения на формирование затрат у субъектов хозяйствования, уплачивающих налог на прибыль, при приобретении товаров (работ, услуг) у плательщиков единого налога сделало невыгодными хозяйственные связи с этими субъектами малого предпринимательства за счет увеличения налоговых платежей по таким

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

операціям. Вполне понятно, что это ограничение негативно повлияло на конкурентоспособность плательщиков единого налога;

- противоположное воздействие на конкурентоспособность субъектов малого бизнеса оказало введение для малых предприятий (при объеме доходов до 3 млн грн и среднеучетной численности наемных работников до 20 человек) т. н. «налоговых каникул» сроком на пять лет в виде применения нулевой ставки по налогу на прибыль (п. 154.6 ст. 154 Налогового кодекса Украины [7]). Указанная льгота, имеющая целевой характер, является своеобразной альтернативой упрощенной системе налогообложения и может быть применена по выбору плательщика. Это, в свою очередь, свидетельствует о принципиальном повороте украинской налоговой политики в сторону мировой практики с постепенным отказом в перспективе от использования альтернативных систем налогообложения.

Положительным моментом утвержденного варианта налоговых каникул является наличие в нем «антитеневого» механизма – начисленная ежемесячная заработная плата работников, находящихся в трудовых отношениях с субъектом налоговой льготы, должна превышать двукратную минимальную заработную плату.

Вместе с тем, введение новой налоговой льготы для малых предприятий, наряду с общим позитивным ее характером, сопряжено с несколькими проблемными моментами.

Во-первых, назвать эту льготу альтернативой упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства нельзя по той причине, что критерии и ограничения по ее применению не соответствуют критериям плательщиков единого налога и ограничениям для применения упрощенной системы (табл. 1).

В-вторых, целевая направленность этой льготы определена в п. 152.11 ст.152 НКУ, согласно которой суммы высвобожденных от налогообложения средств должны быть направлены на переоснащение материально-технической базы, возврат кредитов, использованных на указанные цели и уплату процентов по ним и/или пополнение собственных оборотных средств. При этом соответствующие суммы признаются доходами в момент признания таких расходов. Приведенную формулировку навряд ли

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблица 1

Основные параметры применяемых в Украине инструментов поддержки малого бизнеса

Плательщики (группы)	Количество наемных работников	Предельный объем выручки (дохода)	Виды деятельности	Ставка	База налогообложения
«Налоговые каникулы» (применение нулевой ставки по налогу на прибыль предприятий)					
Юридические лица	Не более 20 (среднеуčetная численность)	3 000 000 грн	Запрещено 17 видов деятельности	0%	прибыль
Действующая упрощенная система					
Физические лица	Не более 10	500 000 грн	Все разрешенные	20 – 200 грн	×
Юридические лица	Не более 50 (среднеуčetная численность)	1 000 000 грн	Все разрешенные	6 (10) %	Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг)
Упрощенная система 2012 г.					
1 (физические лица)	Без наемных работников	150 000 грн	Торговля и бытовые услуги	1-10 % МЗП	×
2 (физические лица)	Не более 10	1 000 000 грн	Все + ресторанный бизнес	2-20% МЗП	
3 (физические лица)	Не более 10	3 000 000 грн	Все разрешенные (кроме аренды)	3 (5) %	Доход
4 (юридические лица)	Не более 50 (среднеуčetная численность)	5 000 000 грн	Все разрешенные		

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

можно назвать конкретной, поскольку в действующем налоговом законодательстве не определено как понятие «материально-техническая база», так и понятие «переоснащение», а вариант использования сумм льготы на пополнение собственных оборотных средств позволяет расходовать их не на инвестиции, а на формирование запасов, выплату заработной платы, т. е. на финансирование текущих расходов.

В-третьих, существенным недостатком рассматриваемой льготы является отсутствие в нормах п. 156.4 ст. 156 Налогового кодекса Украины механизма, противодействующего возможным злоупотреблениям. Так, в случае приближения к предельным уровням дохода или среднеучетной численности работников плательщик может принять решение о прекращении деятельности (ликвидации) без каких-либо налоговых последствий (т. е. без возврата «недоплаченных» вследствие применения нулевой ставки средств и зарегистрировать новое предприятие, которое с момента регистрации получает право на применение налоговых каникул.

Перечисленные проблемные моменты могут способствовать развитию недобросовестной конкуренции.

Начиная с 2012 года упрощенная система налогообложения, учета и отчетности существенно видоизменяется (см. табл. 1), причем ожидаемые изменения неоднозначно влияют на уровень конкурентоспособности плательщиков единого налога.

С точки зрения конкурентоспособности субъектов малого бизнеса, все изменения в режиме налогообложения могут быть классифицированы на позитивные и негативные (табл. 2).

Среди отмеченных позитивных, с точки зрения конкурентоспособности субъектов малого бизнеса, изменений в обновленной упрощенной системе налогообложения, в первую очередь, следует отметить устранение дискриминации плательщиков единого налога путем отмены действовавшей с 1 апреля по 31 декабря 2011 года нормы, запрещающей плательщикам налога на прибыль предприятий относить к затратам расходы по приобретению товаров (работ, услуг) у плательщиков единого налога.

Следующим позитивным моментом является изменение предельных объемов деятельности, что при прочих равных расширяет круг потенциальных плательщиков единого налога. Правда, этот позитив частично нейтрализуется отсутствием автоматических механизмов индексации размера

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

этих ограничений, что по мере развития инфляционных процессов приведет к постепенному сужению сферы применения упрощенной системы налогообложения. Указанный недостаток характерен и для некоторых других ограничений, использованных в Налоговом кодексе Украины (например, «порог» регистрации плательщиков НДС, уровень которого составляет 300 тыс. грн и не подлежит индексации), что требует принципиального пересмотра подходов к их установлению.

Таблица 2

«Плюсы» и «минусы» обновленной упрощенной системы налогообложения в контексте конкурентоспособности малого бизнеса

Позитивное воздействие	Негативное воздействие
1. Устранение дискриминации плательщиков единого налога (в части формирования затрат у контрагентов, применяющих обычную систему налогообложения)	1. Расширение базы налогообложения за счет перехода от выручки к доходу
	2. Отсутствие механизма автоматической индексации предельных объемов дохода
2. Увеличение предельных масштабов деятельности по объему дохода (для юридических лиц – в 5 раз, для физических лиц – в 6 раз – в номинальном исчислении)	3. Расширение списка «запрещенных» видов деятельности – в него добавлено 7 новых видов
	4. Расширения сферы действия запрета на бартерные операции
3. Отмена механизма увеличения ставки единого налога в зависимости от количества наемных работников	5. Отсутствие в конструкции обновленного единого налога специальных механизмов налогового стимулирования занятости, а также инвестиционной и инновационной деятельности, применяемых в обычной системе налогообложения
4. Устранение двойного налогообложения в части НДС	
5. Отмена авансового порядка уплаты единого налога по двум группам плательщиков из четырех (3 и 4)	6. Сохранение дискриминационного характера налогообложения дивидендов, выплачиваемых плательщиком единого налога учредителям и участникам
6. Увеличение до 1 календарного года налогового периода по первой группе плательщиков единого налога	
7. Двукратное снижение ставок единого налога для юридических лиц	7. Сокращение с 16 до 6 позиций перечня налогов и сборов, заменяемых единым налогом
	8. Увеличение ставок единого налога для физических лиц

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

Снижению налоговой нагрузки на физических лиц – субъектов малого предпринимательства (а следовательно, усилению их конкурентных преимуществ, основанных на издержках) способствует отмена механизма увеличения ставок единого налога в зависимости от количества наемных работников. Отметим, что этот механизм сдерживал создание новых рабочих мест, а это, в свою очередь, прямо противоречило задекларированным целям упрощенной системы.

Аналогичный результат (только уже для юридических лиц) достигается путем устранения двойного налогообложения по НДС. Связано это с изменением базы налогообложения: вместо выручки от реализации продукции, включавшей в себя НДС, с 1 января 2012 года применяется доход, в который суммы НДС не входят. Это изменение одновременно имеет дополнительный позитивный эффект, поскольку предельно допустимый масштаб деятельности, исчисленный по доходу, на 20% больше, чем этот же показатель, исчисляемый по сумме выручки от реализации продукции (которая составляет основу дохода) на сумму налога на добавленную стоимость. Иными словами, при отсутствии доходов, полученных не в денежной форме, предельный объем деятельности для юридических лиц в сопоставимом виде увеличен не в 5, а в 6 раз.

Отмена авансовых платежей по единому налогу для двух групп плательщиков (3 и 4 – см. табл. 1) является безусловным шагом вперед, поскольку противодействует преждевременному отвлечению оборотных средств (что особенно важно для субъектов малого бизнеса) и способствует сокращению транзакционных издержек, связанных с выполнением ими налоговой обязанности.

Аналогично влияет на конкурентоспособность субъектов малого бизнеса и увеличение налогового периода. В обновленной упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности в четыре раза (с квартального до годового) увеличена продолжительность налогового периода, но только для одной – первой группы плательщиков, которая в силу незначительного разрешенного объема деятельности не может быть многочисленной. Что касается остальных групп – налоговые периоды по ним остались без изменений, но для третьей и четвертой групп плательщиков отменена ежемесячная авансовая уплата единого налога, вследствие чего годовое количество платежей уменьшено с двенадцати до четырех.

Позитивным изменением упрощенной системы налогообложения является также двукратное снижение ставок единого налога для юридических лиц (вместо 6 и 10 – 3 и 5%). Вместе с тем влияние этой новации на конкурентоспособность субъектов малого бизнеса в значительной мере определяется удельным весом затрат на оплату труда в общих затратах плательщика единого налога. Дело в том, что, в отличие от «старой» системы налогообложения, в которой было предусмотрено освобождение субъектов малого предпринимательства от уплаты взносов на общеобязательное государственное социальное страхование, с 01.01.2011 г. плательщики единого налога уплачивают единый социальный взнос на общих основаниях. Поэтому снижение ставок единого налога можно рассматривать как своеобразную «запоздалую» компенсацию увеличения суммы обязательных платежей, которая обеспечивает снижение налоговой нагрузки для этой группы плательщиков.

Среди налоговых факторов, негативно влияющих на уровень конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства, следует отметить расширение базы налогообложения для юридических лиц и физических лиц, отнесенных к третьей группе плательщиков единого налога за счет перехода при исчислении базы налогообложения от выручки к доходу, что при наличии доходов, не связанных с реализацией продукции (товаров, работ, услуг) вызывает соответствующий рост налоговой нагрузки. Правда, следует отметить, что существовавшее в «старой» упрощенной системе преимущество в виде права использования кассового метода налогового учета сохранено и в Налоговом кодексе.

Другим отрицательно воздействующим фактором является существенное расширение не совместимых с упрощенной системой видов деятельности, к которым теперь дополнительно отнесены: добыча и реализация полезных ископаемых, деятельность по управлению предприятиями, технические испытания и исследования, аудит, услуги почты и связи, организация гастролей и операции аренды (в случае превышения предельных размеров передаваемых в аренду площадей). Расширение перечня не совместимых с упрощенной системой видов деятельности мотивировалось тем, что дополнительно включенные в этот перечень виды деятельности либо являются высокорентабельными, либо широко использовались в схемах оптимизации налогообложения.

Ужесточение условий применения упрощенной системы налогообложения проявилось также в распространении запрета на осуществление

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

расчетов за отгруженную продукцию (товары, работы, услуги) не только на юридических лиц, но также и на граждан-предпринимателей. Этот регулятивный инструмент сдерживания бартера является достаточно эффективным и важным, с точки зрения нормального функционирования финансовой системы государства, но для плательщиков единого налога его применение означает сужение поля для возможного маневра.

В качестве серьезного недостатка упрощенной системы налогообложения следует рассматривать отсутствие в конструкции единого налога специальных инструментов налогового регулирования, направленных на создание рабочих мест (как одной из ключевых целей государственной поддержки малого бизнеса), а также на стимулирование инвестиционной и инновационной активности плательщиков единого налога. Последние две группы инструментов применяются в налогообложении прибыли предприятий, поэтому их отсутствие в едином налоге снижает инвестиционную привлекательность малого бизнеса как сектора национальной экономики.

Развитие малого бизнеса и привлечение инвестиций в уставный капитал юридических лиц – плательщиков единого налога сдерживается дискриминационным порядком налогообложения дивидендов, выплачиваемых юридическим лицам – учредителям и участникам малого предприятия. Связано это с тем, что для них (в отличие, например, от плательщиков другой альтернативной системы налогообложения – фиксированного сельскохозяйственного налога) сохранена обязательность уплаты авансового взноса по налогу на прибыль при выплате дивидендов. Но если плательщики налога на прибыль имеют право по итогам налогового периода уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащую уплате, на сумму фактически уплаченного до или одновременно с выплатой дивидендов авансового взноса, то плательщики единого налога лишены такой возможности: налог на прибыль они не уплачивают, а нормы, позволяющие уменьшать сумму единого налога, действующим законодательством не предусмотрены. На практике это приводит к дополнительным потерям оборотных средств в сумме 21% (для условий 2012 года) от начисленных дивидендов.

Применительно к физическим лицам фиксированные ставки единого налога: *во-первых*, установлены не в виде фиксированной суммы в месяц, а в процентах от минимальной заработной платы на начало бюджетного года (т. е. произошел переход от фиксированных к кратным ставкам), а *во-*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

вторых, они увеличены (до 2,5 раз), что вызывает соответствующее увеличение налоговой нагрузки, и, как следствие, – снижение конкурентоспособности. Для третьей группы плательщиков единого налога (см. табл. 1) фиксированная ставка заменена на адвалорную. Последнее преследует явно фискальные цели и также может рассматриваться в качестве фактора снижения конкурентоспособности этой группы плательщиков.

В обновленной упрощенной системе налогообложения претерпел существенные изменения и перечень налогов и сборов, которые не уплачиваются плательщиками единого налога. Вместо 16 общегосударственных налогов и сборов, а также обязательных платежей неналогового характера, предусмотренных Указом Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства», согласно Налоговому кодексу Украины субъекты упрощенной системы не являются плательщиками всего шести налогов и сборов (табл. 3).

Таблица 3

Налоги и сборы, плательщиками которых не являются субъекты упрощенной системы налогообложения

Согласно Указу Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства»	Согласно главе 1 раздела XIV Налогового кодекса Украины
1	2
Налог на добавленную стоимость, кроме случая, когда юридическое лицо избрало способ налогообложения доходов по единому налогу по ставке 6%	Налог на добавленную стоимость по операциям поставки товаров, работ и услуг, место поставки которых расположено на таможенной территории Украины, кроме налога на добавленную стоимость, уплачиваемого физическими лицами и юридическими лицами, которые избрали ставку единого налога 3%
Налог на прибыль предприятий	Налог на прибыль предприятий
Налог на доходы физических лиц (для физических лиц – субъектов малого предпринимательства)	Налог на доходы физических лиц в части доходов (объекта налогообложения), полученных в результате хозяйственной деятельности и обложенных единым налогом

4. ПРОБЛЕМЫ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ ПІДПРИЄМСТВ

Окончание табл. 3

1	2
Плата (налог) на землю	Земельный налог, кроме земельного налога за земельные участки, которые не используются для осуществления предпринимательской деятельности
Сбор за специальное использование природных ресурсов	×
Сбор в Фонд для осуществления мероприятий по ликвидации Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения*	×
Сбор в Государственный инновационный фонд*	×
Сбор на обязательное социальное страхование	×
Отчисления и сборы на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования Украины*	×
Коммунальный налог	×
Налог на промысел**	×
Сбор на обязательное государственное пенсионное страхование	×
Сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг	×
Взносы в Государственный фонд содействия занятости	×
Взносы в Фонд Украины социальной защиты инвалидов***	×
Плата за патент	Сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности
×	Сбор на развитие садоводства, виноградарства и хмелеводства

* – налоги и сборы, взимание которых было фактически приостановлено или отменено;

** – налог был включен в перечень, однако субъекты упрощенной системы налогообложения не попадали под определение его плательщиков;

*** – на практике штрафы за не созданные рабочие места для инвалидов подлежали уплате на общих основаниях

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Вместе с тем, такое радикальное сокращение количества налогов и сборов, заменяемых единым налогом, существенно не сказалось на налоговой нагрузке, поскольку основные налоги (налог на прибыль, НДС, налог на доходы физических лиц, земельный налог и сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности, заменивший плату за патенты) в перечне все же остались.

В то же время, пересмотр перечня все же сказался на финансовых результатах плательщиков единого налога за счет ставшего с 01.01.2011 г. обязательным к уплате неналогового платежа – единого социального взноса.

Таким образом, введение обновленной упрощенной системы налогообложения оказывает неоднозначное влияние на конкурентоспособность субъектов малого бизнеса, причем преобладание позитивных или негативных факторов будет определяться спецификой деятельности (в т. ч. и видом деятельности) конкретных плательщиков единого налога.

Литература

1. Галан Н. І. Система державної підтримки малих та середніх підприємств у США // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 142–150.
2. Иванов Ю. Б. Податкові аспекти конкурентоспроможності / В кн. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.
3. Иванов Ю. Б., Петросянц К. В. Малий бізнес: управління податками. Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 85–88.
4. Иванов Ю. Б., Майбуров И. А. Системы налогообложения Украины и России: структура, проблемы, тенденции развития. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – 520 с.
5. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник / Під редакцією Іванова Ю. Б., Майбурова І. А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
6. Податкова політика України. Навчальний посібник / П. В. Мельник, З. С. Варналій, Л. Л. Тарангул та ін. За ред. П. В. Мельника. – К.: Знання України, 2010. – С. 287–318.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-IV // Голос України. № 229-230, 4 грудня 2010 р. – С. 4–59.
8. Соколовська А. М., Єфименко Т. І., Луніна І. О. та ін. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.

4.6. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКІВ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДЛІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Ястремська О. М., доктор екон. наук, професор

Ястремська О. О., кандидат екон. наук

Харківський національний економічний університет

На сучасному етапі соціально-економічних й організаційно-технічних перетворень, своєчасними та актуальними є проблеми, пов'язані з вдосконаленням процесу управління, що є запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Адже ефективно побудований процес управління є одним з основних чинників й необхідною умовою як забезпечення успішної діяльності, так і підтримки високого рівня конкурентної переваги підприємства. Особливого значення ця проблема набуває на рівні підприємств, становище яких в ринковій економіці змінюється докорінним образом, що супроводжується необхідністю впровадження принципово нових напрямів вдосконалення управління, до яких можна віднести: уточнення концепції управління, реорганізацію управлінських процесів на підприємстві та перебудову організаційних структур щодо підвищення рівня їх адаптивності; перерозподіл функцій та завдань; інтеграцію стратегічного планування та оперативного управління; пошук та застосування нових методів рішення управлінських задач; моделювання альтернативних варіантів управління, спрямованих на довгостроковий розвиток, що більш глибоко торкаються організації виробництва, праці, її умов, режимів; розробку принципово-нових мотиваційних моделей, що спонукують працівників продуктивно працювати з більшою індивідуальною відповідальністю та свідомістю; всебічну автоматизацію операцій й технологічних процесів та інше.

Незважаючи на глибоку опрацьованість вітчизняними і зарубіжними вченими цих та багатьох інших питань теорії і практики менеджменту, остаточно не вирішеною залишається проблема адекватного оцінювання

результатів діяльності персоналу, який становить суб'єктів управлінської діяльності, а саме менеджерів підприємств. Взагалі оцінка працівників є як логічним наслідком реалізації основних функцій управління, так і виступає складовим елементом однієї з функцій управління, а саме функції контролю, і таким чином є складовою частиною загального процесу управління на підприємстві. Побудова дієвої та об'єктивної системи оцінювання результатів управлінської діяльності менеджерів стає все більш актуальним й значущим питанням сьогодення, оскільки старі пострадянські моделі таких систем вичерпали себе, а нові ще є недостатньо сформованими. Наростання масштабів економіки, насичення виробництва новітньою технікою, зміна характеру, змісту, об'єму, специфіки управлінської діяльності та вимог до професіоналізму управлінського персоналу спричинили об'єктивну потребу у формуванні ефективної інтегрованої системи оцінювання діяльності працівників управління згідно з системним та комплексним підходами: в економічному та соціально-психологічному аспектах з урахуванням конкретних умов. Ця необхідність є значущою з огляду на роль, яку виконує оцінювання діяльності менеджера, а саме: *по-перше*, воно є базою для аналізу, контролю і коригування процесу управління при реалізації управлінських функцій на різних посадових рівнях. *По-друге* це є головним інструментом, за допомогою якого виявляється відповідність менеджерів посадам, які вони займають, та встановлюються функціональна роль оцінюваних менеджерів. *По-третє*, це інструмент, без використання якого неможливе ефективне планування, побудова, розвиток кар'єри менеджерів з урахуванням індивідуальних особливостей й трудового потенціалу кожного, що є значущим у досягненні підприємством своїх стратегічних цілей. *По-четверте*, оцінка менеджерів дає можливість визначення трудового внеску та його ступень відповідності заданими критеріям оплати праці і встановлення її величини. І нарешті, це необхідна умова задоволення моральних потреб працівників в оцінюванні власного вкладу, його якісних характеристик в спільну працю та забезпечення підвищення індивідуальної віддачі, більш чіткої орієнтації на кінцевий результат й поставлених перед менеджерами головних цілей.

Отже, побудова дієвої та об'єктивної системи оцінювання управлінської діяльності менеджерів є важливим елементом та інструментом процесу управління, що вимагає постійного всебічного дослідження й аналізу

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

індивідуальної діяльності менеджерів та процесу управлінської діяльності на підприємстві в цілому. Водночас це є складним та проблематичним питанням менеджменту, бо реалізація управлінської діяльності обумовлена певними обставинами, які викликають труднощі при її вивченні.

Управлінська діяльність глибоко пов'язана з численними проблемами становлення, функціонування і розвитку підприємства, що, у свою чергу, потребує її розгляду як єдності всіх аспектів: економічного, організаційного, соціального та психологічного, врахування яких при її вивченні є одним із головних моментів. Це дозволить виявити нові риси, властиві саме цій єдності, як цілому. З іншого боку, управлінська діяльність завжди реалізується людьми та значною мірою обумовлена їх особистісними характеристиками, складним комплексом відносин між ними, цілими колективами. Тому як базис для побудови ефективних досліджень оцінювання управлінської діяльності необхідним є використання комплексного, міждисциплінарного підходу, закономірностей, принципів, методів та інше. Також об'єктивно необхідним повинно бути поєднання зовнішнього і внутрішнього змісту, загальних та специфічних ознак та усіх елементів управлінської діяльності. Цей синтез дозволить розкрити загальну сутність управлінської діяльності менеджерів та надати йому об'єктивну оцінку.

Одним з визначальних напрямків удосконалення управління персоналом підприємства є використання комплексних систем оцінки їх діяльності. У свою чергу, оцінка управлінської діяльності менеджерів може виступати могутнім важелем зростання результативності управлінського процесу, конкурентоспроможності підприємства. Як відмітив А. М. Колот [87; 88] відсутність оцінки управлінського персоналу або її необ'єктивність є найгіршими видами оцінки, які дезорієнтують людину, гальмують її розвиток, знижують активність і продуктивність діяльності. Незважаючи на існуючу велику кількість досліджень як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі, на сьогодні все ж таки не розроблена цілісна та узагальнююча система оцінювання управлінської діяльності менеджерів. Це також є слідством певних виниклих труднощів при розробці таких систем, а саме:

- 1) очевидна складність діяльності, яка включає взаємозалежні й взаємозв'язані управлінські функції, виконання яких і результат цього виконання може знаходитися в значному проміжку часу.

- 2) складність визначення внеску кожного менеджера й формалізації кінцевих результатів діяльності;
- 3) необхідність одночасної оцінки особистісних, професійних якостей співробітників та результатів діяльності, які на практиці мають певні розбіжності;
- 4) суб'єктивізм в ході проведення оцінки;
- 5) ні один з видів оцінки не може дати високої вірогідності, тому є необхідність оцінювального комплексу, який об'єднував окремі види оцінок, які доповнюють один одного.

Певні автори [1; 3; 25] вважають, що найбільш реалістичною є оцінка, яка базується на порівнянні певних незалежних її джерел: вимір виробітки співробітників; тестування по одній чи декількох методиках; перехресне оцінювання співробітників їхніми керівниками, незалежними клієнтами та колегами. Це дозволить у свою чергу відтворити загальну картину ділових успіхів співробітників.

Але ми згодні з думкою багатьох вчених [8; 15; 25; 26; 30], що *по-перше* для створення ефективної системи оцінки значущим є чітке визначення її цілі. По відношенню до оцінки діяльності управлінського персоналу (менеджерів) цілі можливо класифікувати таким чином (рис. 1).

По-друге, основне питання оцінки діяльності менеджерів – встановлення критеріїв, які відповідають основному змісту діяльності (рис. 2), її аспектам, які прямо пов'язані з працею, її результатами.

Необхідно наголосити на тому, що об'єктивізм оцінки діяльності повинен будуватися виходячи з конкретних умов чи вимог, які пред'являються до менеджера у відповідності до займаної посади.

Оскільки взагалі оцінка результатів діяльності менеджерів спрямована на визначення рівня ефективності виконаних їм робіт, то вона повинна включати ще й оцінку професійної поведінки, й оцінку особистісних якостей. Тобто вона полягає у визначенні відповідності результатів діяльності менеджера поставленим цілям, запланованим показникам, нормативним вимогам.

Необхідно запровадження такої системи оцінювання діяльності менеджерів, яка б створила нову інформаційну базу для прийняття управлін-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ських рішень і сфери трудової діяльності. Врахування цих факторів при оцінці результатів діяльності менеджерів в конкретних умовах місця та часу підвищує ступень обґрунтованості, об'єктивності та вірогідності висновків оцінювання.

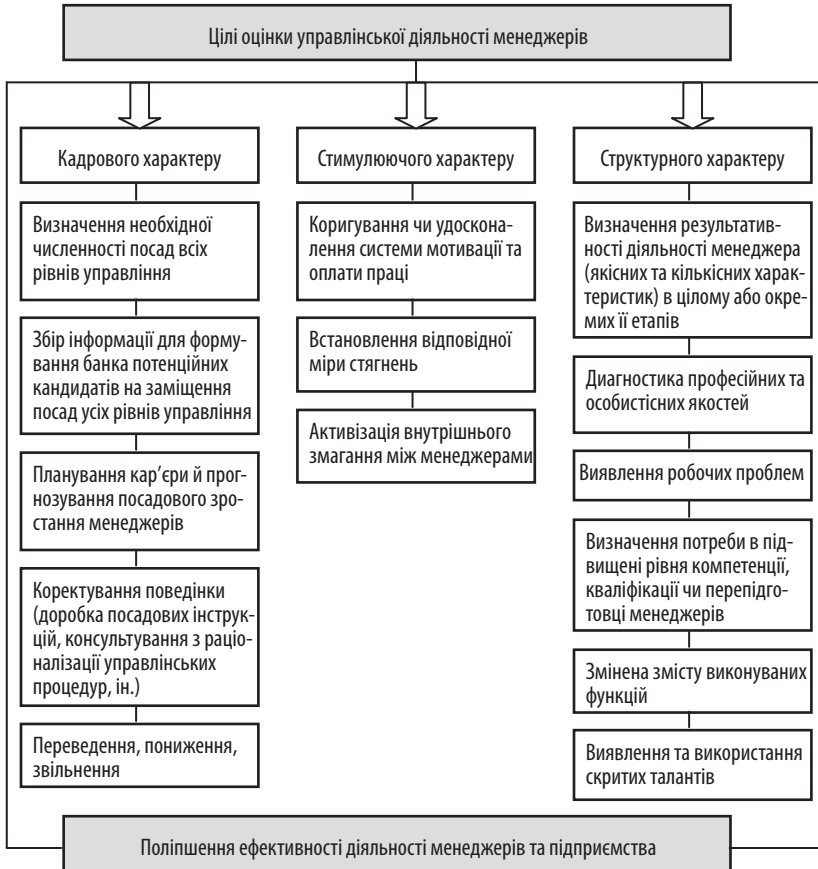


Рис. 1. Цілі оцінки управлінської діяльності менеджера

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

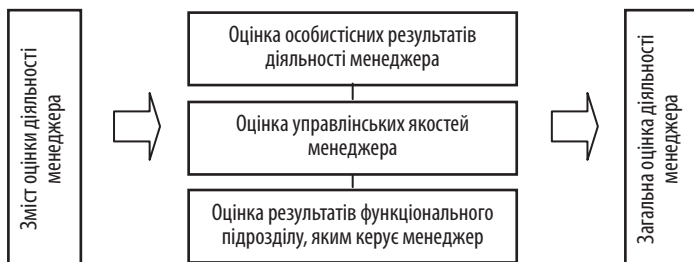


Рис. 2. Зміст оцінки діяльності менеджера

На сьогоднішній день розроблено та існує багато методів оцінки управлінського персоналу, а також і спроб їх класифікації. Але, на наш погляд, найбільш повна класифікація була представлена в роботі Л. І. Меншикова, [19], який відмічав, що склалася вона історично у відповідності до соціально-економічної еволюції суспільства та промислового розвитку, де усі методи оцінки розподіляються на три групи. *Першу групу* складають якісні методи, на базі яких можливо побудувати певну характеристику менеджера, але без кількісного вираження. До *другої групи* відносяться комбіновані методи, в основу яких закладені як описовий принцип, так і кількісні вимірники, які визначаються на базі первинних якісних описів. У *третьої групи* включені методи, які дозволяють одержати безпосередньо числову оцінку у вигляді кількісних показників. Але необхідним є також виділення четвертої групи – допоміжно-примикаючі (*табл. 1*), яка, на нашу думку, в останній час переходить у статус самостійної.

Ця група містить методи оцінки, які примикають як до групи з низкою якісних методів оцінки, так і до кількісних методів оцінки. Кожний з вищезгаданих підходів має свої переваги й обмеження й для кожного можна виділити сферу використання. Вони доповнюють один одного, відносна достовірність результатів оцінювання забезпечується доцільним їх синтезом.

Кожний з цих методів володіє певною низкою переваг та недоліків. Тому в літературі переважає думка про використання для оцінювання діяльності як менеджерів, так і підлеглого їм персоналу комплексно хоча б декількома методами.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 1

Методи оцінки управлінського персоналу

Групи методів оцінки	Найменування методів оцінки
1	2
Перша група – якісні методи	1. Біографічний метод – оцінка по даним біографій та резюме.
	2. Система довільних усних та письмових характеристик – опис керівника (чи їх групи) діяльності підлеглих та оцінка її якості.
	3. Метод критичних подій – фіксація недоліків чи досягнень у роботі за певний період часу.
	4. Оцінка виконання – опис та оцінка виконаного оцінюваним за певний період діяльності.
	5. Метод групової дискусії – вільна бесіда групи керівників чи експертів з оцінюючим з приводу його діяльності.
	6. Метод еталону – вибір за певними критеріями та факторами найбільш успішного працівника, який приймається за еталон, та порівняння з ним інших.
	7. Матричний метод – порівняння фактичних якостей з набором якостей, які пред'являються в зв'язку з певною посадою.
	8. Система вільного чи змушеного вибору оцінних характеристик по заготовленим формам – порівняння реальних якостей оцінюваного з підготовленими характеристиками
Друга група – комбіновані методи	1. Метод сумарних оцінок – ранжування проявів якостей оцінюваного за допомогою «постійно», «часто», «іноді», «рідко», «ніколи» та присвоєння певних бальних оцінок.
	2. Система заданого групування оцінюваних – оцінка за допомогою «відмінний», «добрий», «задовільний», «поганий» оцінюваний.
	3. Тестування – установлення на підставі вирішення тестових завдань кількісних показників, які визначають рівень якостей оцінюваного
Третя група – кількісні методи	1. Система ранжирування – керівник (або інші особи), виходячи з визначених критеріїв оцінки, розташовує оцінюваних один по одному від кращого до гіршого або навпаки, де підсумкова оцінка визначається як сума отриманих порядкових номерів.
	2. Метод парних порівнянь працівників – послідовне порівняння по парах по всій сукупності факторів оцінки з погляду загальної відносної цінності для підприємства.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 1

1	2
	3. Метод заданої бальної оцінки – присвоєння заздалегідь обумовленої кількості балів за кожне досягнення оцінюваного з наступним визначенням його загального рівня у виді суми балів.
	4. Метод вільної бальної оцінки – присвоєння оцінювачем певної кількості балів по встановленій шкалі кожній якості оцінюваного й загальної його оцінки у виді суми балів або середнього бала.
	5. Система графічного профілю – відображення рівня кожного з якостей оцінюваного (особистісних, продуктивності), оцінюваних у балах, у виді крапок на графічній шкалі, які з'єднуються прямими лініями.
	6. Коефіцієнтна оцінка рівня ділових якостей оцінюваного (вимірювання системою коефіцієнтів як окремих якостей працівника, так і їх сукупності).
Четверта група – допоміжно-примикаючі методи	1. Аналітичний метод – аналіз робітником своїх дій у конкретних життєвих ситуаціях і самооцінка за результатами цього аналізу.
	2. Метод «360 градусів» – співробітник оцінюється своїм керівником, колегами, підлеглими. Обробка результатів, виконується за допомогою комп'ютерної техніки, для забезпечення анонімності.
	3. Метод узагальнення незалежних характеристик – порівняння декількох характеристик оцінюваного, отриманих від різних осіб.
	4. Метод систематичних спостережень за поведінкою та діяльністю оцінюваного працівника з періодичним фіксуванням результатів спостережень.
	5. Метод оцінного інтерв'ю – виявлення слабких та сильних боків оцінюваного.
	6. Метод управління по цілям (МВО) – виходячи з встановлених цілей діяльності працівника визначення та обговорення досягнутих ним результатів, для визначення потенційних можливостей з цілю управління його подальшою кар'єрою.
	7. Метод центрів оцінки – оцінка на базі модельованих експериментальних вправ, які включають ключові моменти діяльності оцінюваного.
	8. Кейс-методи (ігрові) – оцінка вибраних альтернатив в штучно створених ситуаціях.
	9. Метод «спектру»
	10. Метод самооцінки власних якостей

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Але необхідно зауважити, що оцінка результатів діяльності менеджерів має свої задачі, значимість, показники, складність виявлення результатів. Оцінка результатів діяльності менеджерів має складний характер, як і сам зміст управлінською діяльності. Доцільно погодитися з А. Я. Кібановим, що в самому загальному вигляді результат діяльності менеджера характеризується рівнем чи ступенем досягнення цілі управління при найменших затратах. При цьому важливе практичне значення має правильне встановлення критеріїв оцінки.

Перераховані фактори відображають то, що їх структура невід'ємна від загальної системи управління підприємством та є її складовою частиною. Тому удосконалення її неможливо у відриві від упорядкування інших організаційних елементів системи управління.

При розробці стратегії управління персоналом необхідний її взаємозв'язок із загальною стратегією організації.

У даний час в економічній науці виділяється лише два види стратегій – портфельні і конкурентні. Розробка портфельних стратегій пов'язана з визначенням видів бізнесу організації, тому що, *по-перше*, організація може оперувати відразу в декількох незалежних стратегічних сферах бізнесу, а, *по-друге*, кожна з цих сфер вимагає особливого конкурентного підходу. За аналізом літератури можна виділити чотири характеристики, що повинна мати будь-яка портфельна стратегія [13; 15; 28]:

1. Вектор зростання, що визначає масштаб і напрямок майбутньої сфери діяльності організації.
2. Конкурентна перевага, якої організація буде прагнути досягти у відповідних сферах діяльності.
3. Синергізм, що буде виникати між різними сферами діяльності організації.
4. Стратегічна гнучкість виду діяльності.

Дослідженню проблем управління діяльністю персоналу підприємств, менеджерів всіх ланок управління приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні науковці [4; 8; 9; 15]. Проте питання різновидів стратегій управління їх діяльністю за надбаними результатами є недостатньо повно і комплексно розкритими.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Аналіз діяльності промислових підприємств на прикладі машинобудівних та наукових праць вчених, які досліджують проблеми управління персоналом, дозволяє зробити висновок, що, приймаючи стратегічні рішення щодо умотивованості менеджерів, доцільно ґрунтуватися на їх досягненнях, тобто результатах діяльності, що мають об'єктивне підґрунтя за своєю сутністю, та ставленні до підприємства, яке доцільно ототожнити з лояльністю, природа якої є суб'єктивною і при однакових набутих менеджерами результатах може суттєво відрізнятись. Цю обставину необхідно враховувати в процесі управління персоналом при визначенні заходів матеріальної та нематеріальної мотивації, в процесі інвестування в персонал, виборі кандидатур на заміщення ключових посад в управлінні підприємством.

Використовуючи ці два запропонованих критерії, стратегічні рішення щодо винагород, просування менеджерів доцільно приймати, визначаючи високу та низьку ступінь результативності їх роботи та лояльності. В цьому разі, вибір стратегій управління діяльністю менеджерів доцільно здійснювати за допомогою матриці, що складається з чотирьох квадрантів з різним ступенем результативності та лояльності.

Стратегії управління персоналом взагалі та керівниками підрозділів, менеджерів зокрема відносяться в основному до функціональних стратегій, хоча, водночас, вони можуть бути й конкурентними, в разі, коли підприємство вважає за доцільне формувати конкурентні переваги за рахунок персоналу. Узагальнюючи здобутки вчених в галузі стратегічного управління та адаптуючи їх до предметної області щодо персоналу, сукупність стратегій управління персоналом доцільно представити у виді класифікації за основними класифікаційними ознаками, що відповідають як результатами, яких досягли працівники, так і їх ставленню до підприємства (табл. 2).

Використовуючи для позиціонування працівників (менеджерів) матричний метод за двома запропонованими критеріями – досягнуті результати діяльності і лояльність – всі наведені види стратегій можна розподілити за квадрантами матриці, ідентифікуючи їх за двома рівнями, які мають якісні ознаки: високий і низький. Таким чином, матриця буде мати чотири квадранти. Приклад позиціонування стратегій за двома першими класифікаційними ознаками є таким.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 2

Класифікація стратегій управління персоналом за основними ознаками, що мають спрямованість на результативність та лояльність персоналу

Класифікаційна ознака	Види стратегій
1	2
Спрямованість змін	Стратегії скорочення
	Стратегії стабільності
	Стратегія зростання
	Стратегія розвитку
Конкурентна поведінка	Стратегія експлерента
	Стратегія патієнта
	Стратегія віолента
	Стратегія коммутанта
	Стратегія леталента
Пріоритет реалізації	Стратегія пріоритету досягнутих результатів
	Стратегія пріоритету лояльності
Спрямованість на середовище реалізації	Внутрішня
	Зовнішня
Досягнуті результати	Стратегія лідера
	Стратегія переслідувача
	Стратегія того, кого ведуть
	Стратегія аутсайдера
Лояльність	Стратегія усталення лояльності
	Стратегія зростання лояльності
	Стратегія підтримки лояльності
	Стратегія формування лояльності
Тип підтримки або надбання конкурентних переваг персоналом	Стратегія низьких витрат
	Стратегія диференціації
	Стратегія фокусування на витратах
	Стратегія фокусування на диференціюванні

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Квадрант 1 характеризується низькими результатами діяльності менеджерів, як особистих, так і колективних, та низьким рівнем лояльності його до підприємства. Основними причинами, які обумовили ситуацію, що склалася, можуть бути низький рівень професійної підготовки менеджера, відсутність в нього управлінських здібностей та нехтування здобутками підприємства.

За умов високого рівня мотивації з боку підприємства, низькі результати діяльності менеджера та його лояльності обумовлюють необхідність завершення відношень з даним працівником, оскільки його перебування на посаді не є ефективним. Чіткі виконання поставлених завдань, пересічний контроль діяльності підрозділу керівниками відділів, що взаємодіють з дослідним. Загалом, заходи керівництва доцільно спрямувати на пошук нової кандидатури на посаду менеджера, тобто основною стратегією є скорочення. *Квадрант 2* характеризується низькими результатами діяльності менеджерів та високим рівнем їх лояльності до підприємства. Відданий керівник, який розділяє інтереси колективу та підприємства, намагається здійснювати управлінські функції, але з певних причин результативність його діяльності не є високою. Якщо менеджер в процесі свого вдосконалення виявляє здатність швидко реагувати на зміни в підприємницькому, соціальному середовищі, намагається й надає дієві пропозиції щодо реалізації проблем, які присутні на практиці, він має працювати на підприємстві на протязі тривалого відрізка часу за умов отримання позитивних результатів як особистої діяльності, так і діяльності своїх підлеглих. Основними стратегіями є стратегія стабільності та стратегія навчання (підвищення кваліфікації і перекваліфікації). *Квадрант 3* характеризується високими результатами діяльності менеджера та низьким рівнем його лояльності до підприємства. Типову ситуацію, характерну для більшості позиціонованих в даний квадрант менеджерів, можна описати таким чином. Ефективне управління персоналом обумовлене його професійними якостями та великим досвідом. Наявність таких якостей обумовлює високий рівень конкурентоспроможності працівника, що передбачає наявність в нього пропозицій щодо зміни місця працевлаштування. Тому за таких умов доцільно визначити причини нелояльного ставлення працівника до підприємства, якщо вони обумовлені незадоволеністю оплатою праці, керівництвом, умовами та інтенсивністю роботи, кар'єрою, оточенням, розробити заходи щодо під-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

вищення рівня його лояльності до підприємства. Основні стратегії – зростання, матеріального і морального мотивування. *КвADRANT 4* характеризується присутністю менеджерів з високим рівнем результатів діяльності та лояльним відношенням до підприємства. Наявність саме таких працівників на підприємстві має велике значення, оскільки їх діяльність сприяє підвищенню економічних та соціальних результатів діяльності та забезпечує високий рівень економічної безпеки підприємств. Максимальна кількість таких керівників свідчить про ефективну роботу відділу управління персоналом. Основні стратегії – розвитку, кар'єрного зростання.

Таким чином, позиціонування працівників підприємства за запропонованими ознаками є доцільним, оскільки дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо винагороди працівників та їх кар'єрного просування в період атестації та прийняття на роботу.

Структура факторів тісно зв'язана та взаємозалежна від функцій управлінської діяльності менеджера, розподіляється по певним блокам цієї функціональної структури та відповідає їй. До факторів можуть бути віднесені наступні (рис. 3).

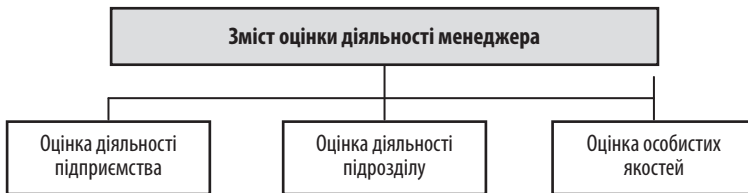


Рис. 3. Зміст оцінки діяльності менеджера

Загальна модель оцінки повинна бути модифікована в три варіанти, з яких кожний припускає усунення непотрібних для оцінки даної категорії менеджерів показників, визначення домінуючих показників.

На наш погляд, результати діяльності менеджера складаються з особистих результатів та результатів діяльності підрозділу (підлеглих).

Оцінка результативності праці менеджера встановлюється залежно від категорії управлінського персоналу. Для керівників функціональних підрозділів такою оцінкою може служити оцінка результативності очолюва-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ного ними органу управління, а для вищого менеджменту такою оцінкою, природно, повинна бути оцінка результативності системи управління корпорації в цілому. Для фахівців, задіяних в системі управління на етапі підготовки рішень, оцінка результативності їх праці ґрунтується на достовірності і релевантності одержуваної ними техніко-економічній інформації, а також точності і своєчасності її обробки.

В рамках проведеного дослідження було виявлено, що основними етапами перевірки ефективності окремого менеджера є оцінки:

- потенціалу менеджера – його кваліфікації, знань, навичок, умінь, психологічні особливості;
- праці менеджера – типову складність його завдань, час, затрачуваний на виконання типових задач;
- результатів праці менеджера за всіма напрямками: його індивідуальної праці, його внеску в показники апарату функціонального управління, в якому він працює, його внеску в результати діяльності підприємства за період його об'єкту управління.

Перша оцінка використовується переважно при підборі і розстановці кадрів; правильність цієї оцінки встановлюється моніторингом результатів управлінської праці прийнятого на роботу менеджера. *Друга оцінка* характеризує інтенсивність праці менеджера, необхідні витрати інтелектуальної, психічної і фізичної енергії, обумовлені складністю вирішуваних задач, а також загальні витрати робочого часу на їх рішення. *Третя оцінка* – оцінка результатів управлінської праці – об'єднує результати індивідуальної праці менеджера, його внесок у результати праці команди менеджерів підприємства з результатами діяльності керованого підрозділу корпорації, її економічного об'єкту тощо.

Для більшості наукових праць з оцінки діяльності менеджера характерна відсутність пропозицій щодо конкретних показників, аналіз яких дозволить оцінити результати діяльності менеджерів. Деякі автори пропонують використовувати якісні характеристики особи керівника, але, на наш погляд, їх наявність не свідчить про результати діяльності, тому доцільно використовувати кількісні показники, які характеризують динамічні процеси щодо самовдосконалення та ефективність впливу на колектив.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Узагальнюючи результати аналізу літературних джерел щодо оцінювання діяльності структурних підрозділів, можливо зазначити що оцінку більшість авторів пропонує проводити за наступними чотирма напрямками:

- оцінка кваліфікації персоналу підрозділу. Ця оцінка є усередненою оцінкою рівня кваліфікації менеджерів і фахівців, що входять до складу функціонального органу управління;
- оцінка організації управлінської праці в підрозділі. Тут оцінюються форми і методи взаємодії менеджерів підрозділу з об'єктом управління і між собою. В рамках цієї процедури аналізується і оцінюється доцільність штатного розкладу, розподіли службових обов'язків в підрозділі, а також документообіг;
- оцінка технології управління. Розглядаються сучасність і ефективність вживаних в управлінні методик, використання технічних засобів і комп'ютерних технологій в процесі управління;
- оцінка результативності управлінської діяльності. Ця оцінка проводиться з урахуванням задач, що стоять перед функціональним підрозділом. Наприклад, при оцінці служби постачання показниками оцінки ефективності може служити відхилення матеріально-технічних запасів від їх оптимальних об'ємів, своєчасність поставок (величина коливань по термінах поставок), витрати на забезпечення поставок.

При оцінці спеціальних знань повинні враховуватися наступні вимоги:

- частота, з якої менеджер використовує в дискусіях нові знання в своїй області діяльності;
- кількість ідей, які пропонує менеджер при вирішенні проблеми;
- кількість цілеспрямованих заходів, пропорованих їм при усуненні труднощів і виникненні проблем;
- знання нових даних (з преси, книг), що відносяться до його спеціальності;
- точність в обґрунтуванні заходів, що передбачають наявність спеціальних знань;
- точність в розпізнаванні професійних помилок біля інших, наприклад, у конкурентів, партнерів по дискусії;

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

- точність аргументування при прийнятті професійних рішень;
- наявність помилок, які дають підставу засумніватися в його знаннях.

Критерії оцінки якості праці:

- кількість помилок, що припускається;
- врахування основних орієнтирів у процесі виконання роботи;
- кількість реклаमाцій, що виникають з боку керівників вищого рівня;
- частоту, з якою менеджер виправляє свої помилки;
- завершеність роботи;
- дотримання термінів.

Кількість праці визначається по наступних параметрах:

- кількість завершених робітників процесів (число складених докладів, рецензій, обґрунтованих позицій і прийнятих рішень);
- витрати часу на певну діяльність порівняно з колегами відповідних підрозділів;
- співвідношення між виконаними важливими і другорядними завданнями.

Системність в роботі включає кількісні оцінки частотності:

- попереднього планування або організації робочих процесів;
- схемній послідовності виконання постійної діяльності, що повторюється;
- попереднього сортування або категоризації для кращого розгляду процесів і фактів;
- підготовки допоміжних засобів орієнтації, службовців при виконанні роботи як підсобний матеріал або впорядкування окремих робітників кроків;
- включення окремих видів робіт в більш об'ємний взаємозв'язаний план роботи (організація сукупної роботи);
- включення важливих і другорядних проблем в загальний план дій.

Ініціативність характеризується наступними параметрами:

- частотою, з якою менеджер починає яку-небудь роботу, не чекаючи того, що йому її запропонують;

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

- здатністю проявляти цілеспрямовані дії та активність;
- ступенем підйому активності, з якою менеджер починає виконання нових задач;
- ступенем подолання виникаючих труднощів, перешкод за допомогою цілеспрямованих дій;
- середньою тривалістю марно витраченого часу між прийняттям рішення і дією.

Точність сприйняття ситуації включає наступні поняття:

- кількість розпізнаних в певній ситуації фактів і чинників впливу;
- ступінь виявлення того, наскільки реальний перебіг справ відрізняється від бажаного;
- частота, з якою розпізнаються можливі причини небажаних подій;
- кількість виявлених в певній ситуації альтернативних варіантів дій;
- ступінь розпізнавання можливих наслідків при різних варіантах дій.

При оцінці здібності до комбінування враховують:

- швидкість і частоту знаходження причин помилок;
- швидкість і частоту, з якими при аналізі великої кількості матеріалу менеджер знаходить частини, що становлять єдине ціле;
- швидкість, з якою розпізнаються причини виникнення проблем.

Оцінка кругозору частково перетинається з професійними знаннями і має на увазі:

- частоту, з якою при вирішенні яких-небудь проблем знаходяться нові підходи;
- ступінь виявлення і врахування важливих моментів при вирішенні проблем;
- загальну суму окремих проявів, за допомогою яких можна дізнатися, що менеджер зрозумів загальне значення поставленої задачі.

Контактність включає наступні складові:

- міру спонтанності при встановленні нового контакту або вступі до розмови;
- частоту, з якою менеджер відповідає на питання і аргументи іншої особи;

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

- частоту, з якою він вступає в розмову з іншими;
- частоту, з якою він ділить з іншими їх настрій.

Існуючі методичні підходи до оцінювання результатів праці менеджерів усіх рівнів управління передбачають аналіз досягнення фактичних результатів діяльності як підприємства в цілому, так і окремо за основними напрямками функціонування (темпи зростання прибутку і доходу, зниження витрат і витрати ресурсів, матеріалоемність та трудомісткість продукції, збільшення долі ринку). Оскільки основним завданням менеджерів є ефективно управління персоналом підприємства для досягнення поставлених цілей, а наведені показники характеризують кінцевий результат його діяльності, тому саме їх більшість економістів пропонує використовувати як головні оцінні показники праці керівників.

Найбільше поширення набули кількісні методи оцінки результатів менеджменту [19; 24; 28; 30], особливе бальний, коефіцієнтний і комбінований бально-коефіцієнтний. Їх перевагами в порівнянні з іншими методами є менша суб'єктивність, менша залежність оцінки від особистого відношення експертів до оцінюваного менеджера, можливість формалізації результатів і порівняння оцінок для різних менеджерів, можливість систематизації результатів і використання математичних і статистичних методів їх обробки. Найперспективнішим є підхід, коли оцінка ефективності менеджменту проводиться на трьох різних рівнях – окремого менеджера, на рівні функціонального органу управління, на рівні системи управління компанією як єдиного цілого критеріїв, недостатній зв'язок оцінки з кінцевими результатами діяльності.

Коефіцієнтний метод оцінки [24; 28] передбачає визначення комплексного показника, що характеризує результати праці менеджера, на основі угруповання часткових показників, які об'єднуються за допомогою вагових коефіцієнтів. Останні відображають ступінь впливу часткових результатів на кінцевий результат та визначаються експертним методом. Базисне значення часткових показників відповідає плану (нормативу), а їхнє порівняння з фактичними значеннями характеризує міру досягнення запланованих результатів, яка і визначає результативність управлінської діяльності керівників.

Переваги даного методу обумовлено можливістю виявлення недоліків та упущень існуючого на підприємстві стилю, методів управління та

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

спрямованістю на поліпшення результативності роботи персоналу з метою отримання кінцевих результатів, які б відповідали запланованим. Недоліком методу є відсутність комплексного підходу, оскільки показники, які можливо використовувати, тут не відображають всієї сутності та цілей управлінської діяльності, а саме психологічних та соціальних аспектів.

Для вдосконалення управління необхідно мати показники, адекватні змісту процесів управління, вимірні або обчислювані через інші показники, доступні безпосередньому вимірюванню. Формування показників якості управління залежить від глибини розуміння як керованих процесів, так і самого процесу управління, а також інструментарію і технологій, доступних менеджерам в процесі підготовки і реалізації управлінських рішень.

Бальний метод [9; 26], за допомогою якого можливо здійснити оцінювання ефективності роботи менеджерів, враховує не тільки економічні, а й соціальні результати їх діяльності. Його застосування передбачає аналіз тенденцій соціально-економічного розвитку підприємства відповідно до поставлених цілей. Ефективність роботи підприємства за конкретний період визначається чисельним значенням комплексного показника ефективності, що характеризує величину досягнутого результату щодо поставлених цілей діяльності у балах. Використання бальної оцінки дозволяє в систему показників, на базі яких формується комплексна оцінка, включити якісні часткові показники, що забезпечує отримання комплексного результату. Застосування наведеного методу дозволить оцінити ефективність роботи підприємства й організації, а також їхніх структурних підрозділів за визначений календарний період.

Підводячи підсумок короткому аналізу бального методу, можна сказати, що його оцінка цілком успішно виконує контрольну функцію, але слабо стимулює творчу активність менеджерів, не відповідає задачці націлювання працівника на високі кінцеві результати його праці. Вдосконалення бального методу привело до спроб обліку результатів управлінської праці на інформаційній основі з використанням оцінних листів, карток оцінки праці фахівців і трудових паспортів.

Додатковим методом оцінки діяльності фахівців і менеджерів є використання спеціальних тестів [28 – 31]. В цих тестах оцінюється не тільки наявний рівень кваліфікації, але здібності фахівця до навчання. При цьому оцінка знань, умінь і навичок розділяється на оцінку:

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

- розуміння (сприйняття значення термінів і понять);
- осмислення (розуміння суті предмету або явища, а також взаємозв'язки окремих його частин);
- здібності до відтворення (здібність до самостійного відтворення послідовності дій за зразком при рішенні типових задач);
- творчого вживання (продуктивні дії, в яких шляхом вживання знань, умінь і навичок випробовуваний здобуває нові знання для виконання необхідних дій при рішенні нетипових задач).

Аналіз проведених досліджень дозволяє зробити висновок про достатню кількість методичних підходів, які використовуються при оцінюванні результатів діяльності менеджерів. Для них характерні відмінності в складі часткових показників, способах їхнього розрахунку і формулах інтегрального показника. Особа – це складна система різноманітних властивостей, тому вживання одного методу, навіть такого, як метод тестів, не може дати правильного прогнозу щодо придатності людини до виконання керівних функцій. Застосування лише єдиної з досліджених методик не дозволяє здійснити достовірний аналіз результативності діяльності менеджерів, а отже їх комплексне використання дозволить врахувати всі можливі фактори, які впливають на управлінську діяльність. Існуючі методи оцінювання особи менеджера доцільно використовувати в комплексі, основними серед них є: моніторинг та аналіз конкретної діяльності працівника; опитування (анкетування) для виявлення самооцінки задач; експертне оцінювання фахівців з управління; психологічне тестування з використанням інтелектуальних особових і професійних тестів; соціометрія з метою визначення відносин підлеглих до керівника; біографічний метод; економіко-статистичні методи (бальний, коефіцієнтний).

Достовірність отриманих результатів щодо оцінювання якісних та професійних характеристик та досягнень менеджера обумовлена комплексним використанням комбінації методів, що підвищує об'єктивність оцінки придатності людини до керівних функцій.

В більшості випадків оцінкою менеджера займається його керівник, але у деяких випадках ця робота доручається комісії з декількох осіб. Останній підхід має ту перевагу, що дозволяє понизити рівень суб'єктивізму при

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

оцінці працівника. Іноді при оцінці керівника враховуються оцінки з боку його підлеглих.

Таким чином, управлінську діяльність доцільно розуміти як цілеспрямовану дію керівника на особу співробітника або на колектив співробітників для розробки та реалізації оптимального рішення в кожній конкретній ситуації. Отже керуюча роль в здійсненні управління, формуванні цілей діяльності організації, способів і прийомів рішення задач належить менеджру. Він також виступає провідною та організуючою ланкою в соціальних та виробничих системах.

Велику частину загальної чисельності управлінського персоналу складають менеджери середнього рівня, які займаються координацією видів діяльності, пов'язаних з виробничими операціями, здійсненням зв'язку між виробником і споживачами. Ці управлінці працюють за окремими напрямками (функціями підприємства): виробничим, плановим, технологічним, інноваційним, фінансовим, кадровим, інвестиційним та ін. Зібрану інформацію, необхідну для прийняття рішень, менеджери аналізують та готують свої пропозиції з окремих питань. Керівники середнього рівня очолюють цехи або відділи тощо. Вони повинні організувати діяльність даних структур, з метою досягнення основних функціональних та загальних цілей підприємства, а його політика має втілюватися в практику. В основному ці менеджери здійснюють оперативне управління діяльністю підрозділів, тобто відповідають за керівництво щоденною діяльністю своїх підлеглих, несуть відповідальність, перш за все, за продуктивність і ефективність контрольованих ними операцій. Ефективність означає здатність якісно виконати роботу з мінімальними втратами матеріалів і часу.

Менеджерів цього рівня частіше за все звільняють за нездатність добитися намічених результатів.

Протягом робочого дня ці менеджери, по-перше, планують і розподіляють роботу наступного дня або тижня; по-друге, – здійснюють зв'язок між виробничим персоналом і керівництвом вищого рівня; по-третє, вони приймають щоденні рішення, що забезпечують рентабельність виробничих і інших операцій; по-четверте, керують іншими людьми, що управляють рядовими робітниками.

Кожний менеджер повинен мати широкий погляд на речі і систематичне нестандартне мислення, вміти швидко і правильно орієнтуватися у вну-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

трішній взаємозв'язаний чинників, діючих в організації, а також в їх взаємодії із зовнішнім середовищем. Він повинен бути доброзичливим, хорошим психологом, ризикувати розумно і зважено, уміти розробляти бізнес-план, коректувати його при необхідності і забезпечувати виконання, проводити маркетингові дослідження, прогнозувати розвиток керованої ним системи, зважаючи на потреби ринку і прагнення займати нові ніші, щодо яких очікування успіху вище.

Взагалі, в сучасних умовах господарювання, коли трудові ресурси вважаються стратегічним фактором розвитку підприємства, вивчення властивостей особи менеджера, його психологічної та професійної придатності до виконання функцій управління людьми набуває великого значення. Оскільки володіння необхідними якостями обумовлює здатність ефективно здійснювати управлінську діяльність, саме їх аналіз дозволить визначити результати діяльності менеджера.

Американські спеціалісти визначають необхідність володіти навичками за сьома напрямками: персонал, методи, фінанси, обладнання, матеріали, збут, управління.

Дослідженнями проблеми якостей ідеального менеджера займався Ф. Тейлор, який визначив пріоритетність розуму, освіти, спеціальних та технічних знань, фізичного здоров'я, такту, енергії, рішучості, розміркованості та здорового глузду.

А. Файоль розглядає менеджера з позицій адміністратора, що обумовлює наявність здібностей організації, контролю, прогнозування та вміння знаходити компроміси при вирішенні питань. На другому плані А. Файоль вбачає спеціальні технічні знання та навички, які характерні відповідному напрямку діяльності. Іншими необхідними для менеджера властивостями, на думку автора, є здоров'я, фізична сила, інтелектуальність та розумне мислення, моральні якості, високий рівень культури, вміння управляти колективом.

А. Я. Кібанов [13] пропонує наступний перелік вимог: надійність, врівноваженість, справедливість, творчий підхід, прагматизм та практичність, здоровий глузд, мужність, почуття гумору, сприйнятливості, здатність розуміти та чути оточуючих, організаторські здібності.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У своїх дослідженнях з системи оцінки якостей менеджерів І. В. Пентенко [24] визначила такі критерії: здатність протистояти тиску, моральні якості, почуття відповідальності, розумові та творчі здібності, здатність до ризику, енергійність, владолюбство, вміння управляти, здатність працювати з іншими людьми.

Результати дослідження, що було проведено Західноєвропейським центром управління шляхом опитування керівників підприємств різних країн, свідчить про значущість лідерських якостей, технічні та функціональні здібності, вміння організовувати, планувати та прогнозувати [33].

Певні автори [9; 19] при оцінці здібностей керівництва пропонують використовувати чотири групи критеріїв, а саме: безпосереднього керівництва (інтелігентність, здатність до розуміння та взаєморозуміння, фантазія, ініціатива, сила волі, самосвідомість, впевненість у собі, здатність до компромісу, здатність налагоджувати контакти, відвертість, соціальне сприйняття, тактовність, виражений стиль, здатність приваблювати до себе, елементи педагогіки, всидливість, витримка, добросовісність, вміння зберігати таємницю, лояльність, можливість бути виразником політики підприємства, здатність очолювати делегацію, рішучість); здоров'я, одяг, манери триматися; прагнення до порядку, пунктуальність, темп роботи, здатність до навчання, здатність бачити нове; колегіальність, здатність до керівництва чоловічим та жіночим персоналом.

Сучасні умови ринку, для якого характерна висока конкуренція між підприємствами, розвиток науково-технічного прогресу та гуманізація економіки, обумовили важливість володіння керівниками такими якостями: здатність оволодіти технічними та технологічними змінами, управляти людьми та швидко реагувати на зміни в соціально-психологічні колективі.

Л. В. Шаульська [30] як нові вимоги визначила схильність до інноваційних методів виробництва та управління, використання системного підходу, володіння якостями інтелектуального лідера, комунікабельність.

Аналіз літературних джерел щодо основних якостей менеджера, якими він повинен володіти, свідчить про їх велику кількість та різноманітність.

Слід зазначити, що пріоритетність та склад необхідних якостей залежить від національних, галузевих та функціональних особливостей.

Для більшості запропонованих переліків якостей та вимог до менеджера характерні неповне розкриття особливостей управлінської діяльності,

іноді розкриті якості є універсальними, тобто мають бути характерними для працівників інших категорій, велика кількість потребує систематизації та формування необхідного мінімуму характеристик, наявність якого обумовлює доцільність використання працівника на посаді менеджера.

В роботі [33] запропоновано наступні навички та здібності, які є комплексними: вміння управляти собою, наявність чітких особистих цінностей, здатність встановлювати чіткі особисті цілі, здатність до постійного саморозвитку, навички вирішувати проблеми, здатність до інновацій, знання сучасних управлінських підходів, здатність управляти, вміння навчати і розвивати підлеглих, здатність формувати і розвивати ефективні робочі групи. Автори вважають, що кожна із запропонованих здібностей є рівноважною, оскільки наявність всіх надає можливість вирішити будь-яку ситуацію.

В роботах [28 – 32] якості менеджера угрупованні за наступними напрямками: риси особистості керівника, міркування та дії в ході самостійної роботи, стиль керівництва та соціальна спрямованість, вміння висловлювати свою думку. Також автором запропоновано «модель компетентності в стратегічному управлінні», яка включає перелік нових вимог, що пред'являються до менеджерів та керівників. Основними компонентами моделі визначено функціональну, ситуативну, інтелектуальну і соціальну компетентності.

Функціональна компетентність передбачає володіння інформацією в галузі фінансів, техніки, технології, маркетингу, контролінгу. Освоєння нових функціональних (професійних) знань та навичок сприяє формуванню конкурентних переваг робітника, що дозволяє йому формувати уявлення та усвідомлення стратегії та тактики розвитку підприємства, орієнтуватися в основних напрямках діяльності підприємства. Реалізація цієї компетенції, на думку автора, є достатньо простою за умов наявності здібностей і готовності співробітників до навчання.

Ситуативна компетентність припускає ті вимоги до управління, які обумовлені специфікою різних фаз життєвого циклу організації (зародження, зростання, зрілість, перспективи розвитку). Дана компетенція дозволяє швидко реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі та приймати своєчасні рішення щодо формування заходів для використання ситуації, що склалася.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Інтелектуальна компетентність передбачає наявність у менеджерів аналітичних навичок в поєднанні з умінням комплексно мислити. Можливість раціонального та абстрактного мислення в поєднанні із спонтанністю обумовлює уміння в складних ситуаціях розпізнавати та реалізовувати різні варіанти рішень.

Соціальна компетентність охоплює комунікативні і інтеграційні здібності управлінців, що виявляються як у внутрішньоорганізаційній діяльності, так і при взаємодії організації із зовнішнім середовищем.

Автор зазначає, що функціональна і ситуативна компетентність характеризують професіоналізм, а інтелектуальна і соціальна – психологічну спроможність до адаптації людини як керівника. Ці здібності повинні диференційовано виявлятися у різних керівників залежно від їх місця в ієрархії, а також специфіки конкретної ситуації.

Функціональні та інтелектуальні здібності, що ґрунтуються на досвіді, є неодмінною передумовою роз'яснення співробітникам завдань і цілей, виділення конкретних задач для окремих робітників груп і одночасно мотивацією цілеспрямованого і ефективного виконання задач співробітниками.

Визначаючи функції менеджера, автор розкриває основні обов'язки, які він має виконувати, а саме: розробка й прийняття управлінських рішень; організація; регулювання і коригування; облік і контроль діяльності підлеглих; збір та обробка інформації. В роботі автор пропонує наступний перелік функцій менеджера: адміністративно-організаційна; стратегічна; експертно-консультативна; комунікативна; виховна; представницька.

Угрупування якостей менеджера за функціональною ознакою викликає особливий інтерес в рамках проведеного дослідження, оскільки визначення результатів діяльності менеджера доцільно здійснювати на базі його функціональних обов'язків. Так, в роботі авторами запропоновано наступне: розстановка працівників за відповідними робочими місцями, залучення в організацію нових працівників, навчання працівників новій для них роботі, підвищення якості роботи кожного працівника, створення умов для творчого співробітництва та розвитку різних взаємовідносин між працівниками, роз'яснення політики та послідовності дій компанії, контроль трудових витрат, розвиток здібностей кожного працівника, створення і підтримка морального клімату в підрозділі, турбота про фізичний стан працівників.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

У деяких європейських країнах набули поширення так звані центри оцінки менеджерів. Діяльність цих центрів полягає у виявленні потенційних можливостей менеджерів, здійснюваному підготовленими експертами за допомогою спеціальних тестів і вправ.

Дослідження основних функцій управлінської діяльності [12;16; 25], необхідних навичок, якими повинен володіти менеджер, дозволили сформувати сукупність показників, за якими доцільно здійснювати оцінку результатів його діяльності. Запропоновані показники необхідно об'єднати за трьома напрямками, визначення яких обумовлено особливостями та цілями управління (табл. 4).

Таблиця 4

Показники, що характеризують результати діяльності менеджерів

Напрямок	Показники оцінки
1	2
1. Особисті результати	1.1. Підвищення кваліфікації 1.2. Наявність заохочень чи зауважень 1.3. Питома вага безпосередньо виконаних робіт за функціональною спрямованістю
2. Управління підрозділом	2.1. Стабільність кадрів 2.2. Темп роботи 2.3. Рівень ініціативності 2.4. Професійна гнучкість 2.5. Професійна перспективність 2.6. Результативність діяльності 2.7. Використання працівників за рівнем кваліфікації 2.8. Ритмічність роботи 2.9. Задоволеність колективу
3. Функціональні досягнення підрозділу 3.1. Виробництво	Ф.1.1. Темпи зростання обсягів товарної продукції Ф.1.2. Рівень ритмічності виробничого процесу Ф.1.3. Рівень автоматизації виробничих процесів Ф.1.4. Вартість майна Ф.1.5. Конкурентоспроможність продукції Ф.1.6. Рівень сертифікації продукції
3.2. Збут	Ф.2.1. Чиста рентабельність продажу Ф.2.2. Темпи зростання реалізації продукції

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Продовження табл. 4

1	2
	<p>Ф.2.3. Рівень виконання планів з постачання за обсягами та номенклатурою</p> <p>Ф.2.4. Залишки готової продукції на складі</p>
<p>3.3. Матеріально-технічне забезпечення</p>	<p>Ф.3.1. Обсяг запасів та витрат за видами</p> <p>Ф.3.2. Питома вага матеріальних витрат у випуску продукції</p> <p>Ф.3.3. Фондовіддача</p> <p>Ф.3.4. Фондоозброєність</p> <p>Ф.3.5. Рівень прогресивності основних виробничих фондів</p> <p>Ф.3.6. Своєчасне забезпечення якісними сировинними, матеріальними та енергетичними ресурсами</p>
<p>3.4. Використання робочого часу та управління персоналу</p>	<p>Ф.4.1. Витрати на оплату праці</p> <p>Ф.4.2. Відрахування на соціальні потреби</p> <p>Ф.4.3. Коефіцієнт використання робочого часу</p> <p>Ф.4.4. Питома вага менеджерів у середньообліковій кількості працівників</p> <p>Ф.4.5. Забезпеченість підприємства висококваліфікованими кадрами працівників відповідних професій</p> <p>Ф.4.6. Питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію</p> <p>Ф.4.7. Укомплектованість підприємства працівниками</p> <p>Ф.4.8. Використання ефективних форм стимулювання праці</p> <p>Ф.4.9. Раціональне використання коштів на оплату праці</p> <p>Ф.4.10. Темпи зростання приросту продуктивності праці</p>
<p>3.5. Управління витратами</p>	<p>Ф.5.1. Дебіторська заборгованість</p> <p>Ф.5.2. Витрати обігових коштів на створення однієї грошової одиниці реалізованої продукції</p> <p>Ф.5.3. Дотримання нормативної собівартості</p> <p>Ф.5.4. Зниження собівартості на 1 грн реалізованої продукції</p> <p>Ф.5.5. Збільшення доходу за результатами виробничої діяльності</p> <p>Ф.5.6. Доход на 1 грн реалізованої продукції</p> <p>Ф.5.7. Темпи зростання доходів від виробничої та господарської діяльності</p>
<p>3.6. Фінансове забезпечення</p>	<p>Ф.6.1. Коефіцієнт фінансової стійкості</p> <p>Ф.6.2. Коефіцієнт фінансового ризику</p> <p>Ф.6.3. Ліквідність підприємства</p> <p>Ф.6.4. Рентабельність власного капіталу</p>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 4

1	2
	Ф.6.5. Рентабельність залученого капіталу Ф.6.6. Оборотність обігових коштів
3.7. Інвестиційні процеси	Ф.7.1. Питома вага інвестицій в основний капітал в загальному капіталі Ф.7.2. Питома вага інвестицій в нематеріальний основний капітал у загальному об'ємі інвестицій в основний капітал Ф.7.3. Питома вага інвестицій на інформатизацію об'ємі інвестицій в основний капітал Ф.7.4. Період окупності інвестицій Ф.7.5. Чистий приведений дохід інвестиційного проекту Ф.7.6. Індекс прибутковості інвестицій Ф.7.7. Внутрішня норма прибутковості інвестицій по інвестиційному проекту Ф.7.8. Рівень ризику
3.8. Інновації	Ф.8.1. Питома вага інвестицій на інновацію в загальному капіталі Ф.8.2. Питома вага придбаних нових технологій в Україні в загальному об'ємі придбань Ф.8.2. Питома вага придбаних нових технологій за кордоном у загальному об'ємі придбань Ф.8.3. Обсяг інноваційної продукції Ф.8.4. Обсяг продукції, що зазнала технологічних змін Ф.8.5. Питома вага інноваційних технологій в загальному обсязі технологій, що використовуються Ф.8.6. Витрати на придбання інноваційних технологій

Перший напрямок передбачає визначення особистих досягнень менеджера-керівника, які характеризують його власний професійний рівень та бажання до самовдосконалення.

Другий напрямок показників характеризує здібності менеджера стосовно управління колективом підлеглих. Запропоновані показники характеризують діяльність відділу, які результати яких безпосередньо обумовлені якістю управлінського процесу.

Третій напрямок показників відображає результати професійної діяльності підрозділу, які характеризують досяжність поставлених цілей підприємством відповідно до функціональної спрямованості відділів.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

При оцінюванні результатів діяльності менеджерів на першому етапі доцільно визначити інтегральні показники, що характеризують їх результати відповідно до запропонованих напрямків. Такий підхід дозволяє комплексно врахувати часткові показники, що характеризують результати діяльності менеджера на основі кількісної їх оцінки.

Розрахунок інтегрального показника результатів діяльності менеджера, що забезпечує комплексну оцінку управлінської діяльності, здійснюється за формулою 1:

$$I_k = \alpha_1 I_1 + \alpha_2 I_2 + \alpha_3 I_3, \quad (1)$$

де $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – вагові коефіцієнти, які визначають вплив конкретного напрямку оцінки на загальний результат;

I_1, I_2, I_3 – значення інтегральних показників результатів діяльності за відповідними напрямками оцінки.

Визначення власне інтегральних показників за запропонованими напрямками (2):

$$I_j = \sum_{i=1}^n b_{ij} \frac{X_{ij}}{Xe_{ij}}, \quad (2)$$

де I_j – інтегральний показник результатів діяльності за j -м напрямком;

b_{ij} – коефіцієнт вагомості i -го часткового показника в рамках j -го напрямку оцінки;

X_{ij} – фактичне значення i -го часткового показника;

Xe_{ij} – еталонне (планове чи середньостатистичне для підприємства за досліджуваний період, тобто бажане, очікуване та практично досяжне значення) i -го часткового показника.

Експертами з оцінки результатів діяльності у 2010 р. керівників структурних підрозділів досліджуваного машинобудівного підприємства (табл. 5) виступили менеджери вищої ланки управління цього підприємства. Їх кількість (15) є достатньою з позиції використання експертних методів [2; 14; 18; 20]. При формуванні групи експертів основними вимогами, що висуваються до учасників, були: високий рівень загальної ерудиції,

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

глибокі знання в області стратегічного управління, здібність до адекватного відображення тенденції розвитку підприємства, наявність виробничого і дослідницького досвіду.

Таблиця 5

Значущість складових оцінки результатів діяльності за першим та другим напрямком

№	Показник	Значущість складових показників	Ранг складової
1.1	підвищення кваліфікації	0,30	2
1.2	наявність заохочень чи зауважень	0,23	1
1.3	професійна компетентність	0,47	3
2.1	стабільність кадрів	0,100	4
2.2	темپ роботи	0,115	7
2.3	рівень ініціативності	0,098	3
2.4	професійна гнучкість	0,113	5
2.5	професійна перспективність	0,110	6
2.6	результативність діяльності	0,168	9
2.7	використання працівників за рівнем кваліфікації	0,120	8
2.8	ритмічність роботи	0,089	1
2.9	задоволеність колективу	0,095	2

Усереднені результати опитування експертів за першими двома напрямками оцінювання результатів управлінської діяльності: особистих досягнень та вміння управляти колективом для досліджуваного машинобудівного підприємства щодо менеджерів його структурних підрозділів наведено в *табл. 6*.

Результати розрахунку інтегрального показника результатів діяльності менеджерів за першим та другим напрямком наведено в *табл. 7*.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 6

Результати опитування експертів щодо особистих досягнень та вміння управляти колективом менеджерів

**	Номер складової за даними табл. 5											
	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9
Менеджер 1	0,76	0,81	0,62	0,71	0,86	0,85	0,71	0,76	0,52	0,52	0,67	0,62
Менеджер 2	0,76	0,81	0,62	0,71	0,86	0,86	0,81	0,90	0,52	0,67	0,76	0,71
Менеджер 3	0,81	0,71	0,52	0,71	0,90	0,76	0,76	0,57	0,71	0,62	0,90	0,67
Менеджер 4	0,76	0,57	0,71	0,62	0,90	0,67	0,76	0,57	0,81	0,62	0,71	0,67
Менеджер 5	0,76	0,76	0,67	0,67	0,90	0,76	0,67	0,52	0,86	0,76	0,90	0,81

** Менеджер 1 – керівник відділу матеріально-технічного забезпечення, менеджер 2 – керівник цеху основного виробництва, менеджер 3 – керівник відділу інновацій та розвитку, менеджер 4 – керівник фінансового відділу, менеджер 5 – керівник відділу збуту.

Таблиця 7

Інтегральні показники результатів діяльності менеджерів за особистими досягненнями та вмінням управляти колективом

**	Інтегральний показники за напрямками	
	Особисті досягнення	Керівництво колективом
Менеджер 1	0,71	0,68
Менеджер 2	0,71	0,74
Менеджер 3	0,65	0,73
Менеджер 4	0,70	0,71
Менеджер 5	0,72	0,76

Визначення інтегрального показника результатів діяльності менеджера за третім напрямом оцінювання, тобто функціональними досягненнями підрозділу, що характеризуються діяльністю його підлеглих, доцільно також здійснювати за допомогою формули 2. Фактичні значення часткових показників порівнюється із запланованими чи середньостатистичними по підприємству. Вагові значення часткових показників в даному разі враховувати недоцільно, оскільки кожний плановий показник є важливим і його досягнення не повинно бути здійснено за рахунок інших функціональних

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

завдань, що характеризуються відповідними частковими показниками. Отримані результати розрахунку відповідного інтегрального показника ($ІП_j$) наведено в *табл. 8*.

Таблиця 8

Розрахунок інтегрального показника результатів діяльності менеджера за функціональними досягненнями підрозділу

ПІБ працівника	№ цільового показника						ІП _j
	1	2	3	4	5	6	
Менеджер 1	0,67	0,57	0,65	0,78	0,89	0,96	0,75
Менеджер 2	0,95	0,87	0,85	0,93	0,9	0,9	0,90
Менеджер 3	0,64	0,51	0,55	0,73	0,80	0,96	0,70
Менеджер 4	0,83	0,66	0,72	0,94	1,0	0,7	0,83
Менеджер 5	0,2	0,33	0,3	0,18	0,31	0,18	0,25

Розрахунок загального інтегрального показника результатів діяльності менеджерів наведено в *табл. 9*.

Таблиця 9

Значення інтегрального показника результатів діяльності менеджерів

ПІБ працівника	ІП ₁	Значущість	ІП ₂	Значущість	ІП ₃	Значущість	ІП _j
Менеджер 1	0,71	0,19	0,68	0,31	0,75	0,5	0,72
Менеджер 2	0,71	0,19	0,74	0,31	0,90	0,5	0,81
Менеджер 3	0,65	0,19	0,73	0,31	0,70	0,5	0,70
Менеджер 4	0,70	0,19	0,71	0,31	0,83	0,5	0,78
Менеджер 5	0,72	0,19	0,76	0,31	0,25	0,5	0,48

Отримані результати розрахунків інтегральних показників результатів діяльності менеджерів та лояльності (дані щодо розрахунків лояльності не розглядалися у поданому матеріалі, але за результатами попередніх досліджень автора були розраховані на основі експертного опитування для досліджуваного підприємства) дозволяють визначити координати позиціонування кожного з працівників у запропонованій матриці стратегічного управління діяльністю менеджерів (*табл. 10*).

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 10

Позиціонування працівників в матриці стратегічного управління діяльністю менеджерів

ПІБ працівника	Інтегральні показники		Квадрант
	лояльності	результатів діяльності	
Менеджер 1	0,74	0,72	4
Менеджер 2	0,69	0,81	4
Менеджер 3	0,43	0,70	3
Менеджер 4	0,62	0,78	4
Менеджер 5	0,48	0,48	1

Проведений аналіз утримуваних позицій працівниками підприємства свідчить про переважне позиціонування менеджерів (60%), а саме: Менеджер 1, Менеджер 2, Менеджер 4 у четвертому квадранті, характерними рисами якого є високий рівень їх лояльності до підприємства та результатів діяльності. Основними діями щодо стратегічного управління діяльністю досліджуваних менеджерів є такі. Високий професійний та управлінський потенціал працівників обумовлюють необхідність продовження трудових взаємовідносин з ними. Якщо результати діяльності свідчать про досягнення поставлених цілей, винагороду доцільно здійснювати переважно у формі участі у власності. У випадку, коли результати діяльності є високими, але не повністю відповідають плановим значенням, доцільно виділити основні причини, що перешкоджають отриманню кращого результату, що, в свою чергу, є об'єктом управління менеджером з боку керівництва. Можливості кар'єрного зростання й індивідуального розвитку для таких менеджерів повинні базуватися на відвідуванні семінарів, тренінгів, участі у розробці стратегічних рішень щодо розвитку підприємства.

У третьому квадранті позиції займає Менеджер 3, ставлення якого до підприємства характеризується низьким рівнем лояльності й високими результатами діяльності. Об'єктом уваги з боку керівництва щодо даного менеджера є складові, які формують його лояльність, з метою можливості коригування його ставлення. Необхідність формування високого рівня лояльності обумовлена високою компетенцією співробітника, діяльність

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

якого обумовлює високі фінансово-економічні результати підприємства. Термін трудових взаємовідносин підприємства та менеджера обумовлено тенденцією зміни його ставлення й відданості, оскільки нелояльний співробітник є загрозою економічній безпеці, насамперед, щодо розголошення комерційної таємниці. Зрада інтересів фірми можлива в разі пропонування більш прийнятних умов праці та розміру її оплати.

Позицію у першому квадранті займає Менеджер 5, результати діяльності якого є невисокими, лояльність до підприємства низькою. Дослідження факторів, що спричинили таку ситуацію, повинні бути спрямовані на визначення можливості продовження співпраці з даним менеджером. Якщо умови праці та матеріальне винагорода за неї відповідають середньостатистичному рівню на підприємстві, доцільності використання здібностей та вмінь працівника немає. Для таких працівників, за умов неефективної роботи, їх самовдосконалення й розвиток повинні здійснюватися за власний рахунок, у вільний від роботи час. Результати дослідження щодо підвищення професійних, управлінських здібностей, формування лояльного відношення будуть зумовлювати доцільність продовження взаємовідносин із працівником.

Таким чином, оцінку результатів діяльності менеджерів доцільно здійснювати за допомогою експертних та економіко-статистичних методів, що дозволить отримати об'єктивну інформацію щодо професійної придатності менеджерів. Показники, які необхідно використовувати для оцінки, повинні враховувати особисті досягнення менеджера, його здібності управляти колективом та результати роботи відповідних підрозділів з урахуванням їх цільової спрямованості, що дозволить повністю врахувати сутність управлінської діяльності.

Використання кількісних значень критеріїв лояльності та результатів діяльності менеджерів дозволить позиціонувати менеджера у певний квадрант матриці стратегічного управління, для якого характерні відповідні варіанти стратегій управління персоналом на підприємстві.

Література

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: 8-е издание / Майкл Армстронг; пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2. Бешелев С. Д., Гурвич Ф. Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статистика, 1980. – 264 с.
3. Богиня Д. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах / Д. Богиня // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 3. – С. 3 – 10.
4. Большаков А. С., Михайлов В. І. Сучасний менеджмент: теорія та практика. – СПб.: Пітер, 2002. – 416 с.
5. Борисова Е. А. Управление персоналом для современных руководителей. – СПб.: Питер, 2003. – с. 443.
6. Бураканова Г. Стиль руководителя и эффективность управления. // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 113 – 117.
7. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Організація праці менеджера: Навчальний посібник для студентів економічних вузів. – К.: «Кондор», 2002. – 518 с.
8. Гінберг О. С., Горбачов Н. Н., Бондаренко О. С. Інформаційні технології управління: Навч. посіб. – М.: ЮНІТ-ДАНА, 2004. – 479 с.
9. Гриньова В. М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства: [наукове видання] / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська. – Х: Вид. ХНЕУ, 2006. – 192с. – Бібліогр.: с.152 – 163.
10. Гриффин Дж., Дик А. С., Базен К. Правильную ли систему лояльности мы строим? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://acm.ru/press/document.2005-05-24.9621638712>
11. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2006. – 559 с.
12. Журавльова І. В. Управління людським капіталом підприємства: наук. вид. / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 282 с. – Бібліогр.: с. 240 – 252.
13. Кибанов А. Я., Дуракова І. Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 301 с.
14. Клебанова Т. С., Иванов В. В., Дубровина Н. А. Методы прогнозирования. Учебное пособие. – Х.: Изд. ХГЭУ, 2000. – 372 с.
15. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: монографія / Колот А. М. – К.: КНЕУ, 2005. – 230 с. – Бібліогр.: с. 226 – 228.
16. Колот А. М. Мотивація стимулювання й оцінка персоналу: Навч.посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
17. Лук'янченко Н. Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві: монографія / Н. Д. Лук'янченко, О. А. Дороніна – Донецьк, 2006. – 212 с. – Бібліогр.: с. 176 – 192.
18. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика / Л. М. Малярець // Наук. вид. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006 – 384 с. – Бібліогр.: с. 373 – 384 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

19. Меншиков Л. И. Оценка деловых качеств управленческого персонала. – М., Знание, 1975. – 64 с.
20. Мишин В. М. Исследование систем управления. Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 527 с.
21. Моргунов Е. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. – М. «Бизнес-школа «Интел-синтез»», 2000. – 264с.
22. Мордвин С. К. Управление персоналом: современная российская практика. 2-е изд. / С. К. Мордвин. – СПб.: Питер, 2005. – 304 с.
23. Назарова Г. В., Гавкалова Н. Л., Маркова М. С. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2006. – 240 с.
24. Петенко І. В. Інноваційні підходи к оцінці персоналу в ОАО «Концерн Стирол» / І. В. Петенко, В. В. Назаренко // Менеджер по персоналу. – 2007. – №1. – С. 18 – 24.
25. Райхельд Фредерик Ф., Тил Томас. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005 г. – 384 с.
26. Скрипник К. Д. Управленческая деятельность: структура, функции, навыки персонала / К. Д. Скрипник, А. Э. Гергелев, Т. Л. Кутасова, Ю. Е. Миланов, А. Ю. Рожкова. – М.: Изд-во Приор, 2000. – 192 с.
27. Сокур С. Как строить систему управления: прагматичный подход / С. Сокур, О. Коваленко // <http://www.management.com.ua/ims/ims100.html>
28. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
29. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент / Р. Хендерсон ; пер. с англ. под ред. Н. А. Горелова. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2004 – 800 с.
30. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: [монографія]. / Л. В. Шаульська. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2005. – 502 с.
31. Швец И. Б., Коваленко Т. В. Система управления персоналом в условиях внедрения системы всеобщего управления качеством // Социально-экономические аспекты промышленной политики / И. Б. Швец, Т. В. Коваленко // Сб. науч. Тр. В 3 т. – Т.3 // НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2007. – С.142–150.
32. Michael T. Matteson, John M. Ivancevich. Management and organization behavior classics. — Irwin McGraw-Hill: 1996. – 456 p.
33. Tesner S. The United Nations and Business: a partnership recovered. – N-Y: St. Martins's Press" 2000. – 204 p.

4.7. МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕФЕКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД

Раєвська О. В., доктор екон. наук, професор

Чанкіна О. В., аспірантка

Харківський національний економічний університет

Промислові підприємства, що функціонують у відкритій економічній системі, знаходяться під впливом комплексу флуктуаційних збурень зовнішнього складно структурованого середовища, чому сприяють кризові явища світової та національної економіки. Для вітчизняних підприємств нестабільність середовища існування посилюється їх низьким економічним потенціалом, зумовленим внутрішніми трансформаційними процесами економіки України, та несформованістю ринкової економічної системи. В таких умовах однією з цілей управління розвитком підприємства є послаблення/невідування негативного зовнішнього впливу за рахунок посилення адаптивних властивостей промислового підприємства. Реалізація цієї мети потребує аналізу динаміки розвитку підприємства, урахування різних варіантів зміни зовнішнього середовища, вибору найбільш адекватних цим змінам управлінських рішень. За цих умов моделювання поведінки промислового підприємства доцільно базувати на сценарному підході, який дозволяє сформувати унікальний для підприємства комплекс сценаріїв розвитку, що враховують синергетичний вплив перебігу економічних процесів його внутрішнього й зовнішнього середовища, та обрати той чи інший у відповідності до завдань внутрішнього менеджменту.

Таким чином, метою роботи є формування комплексу сценаріїв розвитку промислових підприємств, спрямованих на підвищення якості управлінських рішень щодо підтримки чи формування нового атрактору розвитку з урахуванням особливостей перебігу внутрішньоекономічних процесів та впливу трансформаційних ефектів національної економіки.

Інструментом досягнення обраної мети є запропонована алгоритмічна модель побудови сценаріїв розвитку промислового підприємства (рис. 1).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

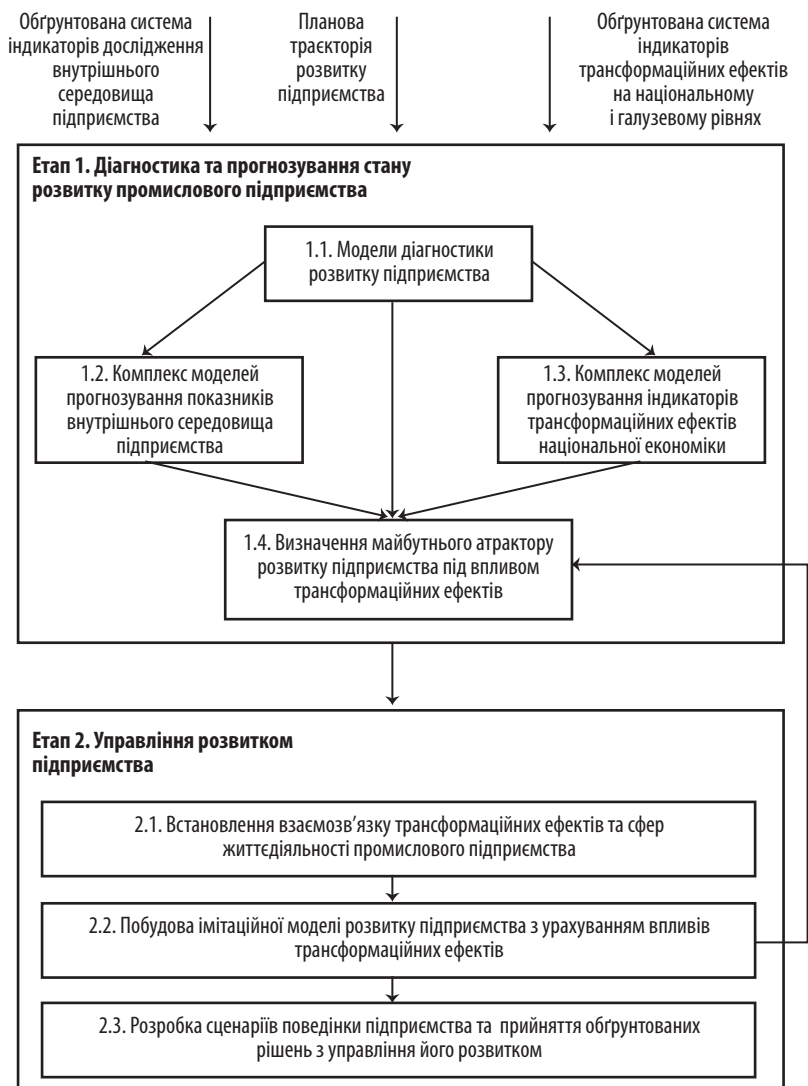


Рис. 1. Алгоритмічна модель формування сценаріїв розвитку промислового підприємства з урахування трансформаційних ефектів національної економіки

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розроблена алгоритмічна модель складається з двох основних етапів. Вихідною інформацією для її реалізації є система обґрунтованих індикаторів дослідження внутрішнього середовища підприємства, обґрунтована система індикаторів трансформаційних ефектів на національному та галузевому рівнях, а також планові значення показника обсягу реалізації продукції як індикатору планового атрактору розвитку підприємства.

Цільовою спрямованістю **першого етапу моделі** є ретроспективна та прогностична діагностика розвитку промислового підприємства. В межах цього етапу вирішуються наступні завдання:

Завдання 1.1. Побудова моделі діагностики розвитку підприємства на основі розробки системи одночасових рівнянь, що дозволяє з системних позицій оцінити розвиток підприємства в залежності від впливу трансформаційних ефектів ринкової економіки України. Складноструктурованість зовнішнього середовища промислового підприємства зумовлює виділення трьох рівнів моделі діагностики, а саме: рівня національної економіки, машинобудівної галузі та власне підприємства. З урахування цього, система одночасних рівнянь складається з трьох залежностей, формальний вигляд яких наведено нижче:

$$\begin{cases} y_1 = f(x_1^1, x_2^1, x_3^1, x_4^1, x_5^1, y_2, y_3) \\ y_2 = f(x_1^2, x_2^2, x_3^3, y_1, y_3) \\ y_3 = f(x_1^3, x_2^3, x_3^3, x_4^3, y_1, y_2) \end{cases},$$

де y_1 – ВВП України за рік;

$x_j^1, j = \overline{1,5}$ – індикатори трансформаційних ефектів, що проявляються на національному рівні;

y_2 – обсяг реалізації продукції галузі за рік;

$x_j^2, j = \overline{1,3}$ – індикатори трансформаційних ефектів, що проявляються на рівні галузі промисловості;

y_3 – обсяг реалізації продукції підприємства за рік;

$x_j^3, j = \overline{1,4}$ – індикатори розвитку підприємства.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Завдання 1.2. Розробка моделей прогнозування показників внутрішнього середовища підприємства. В роботі підприємство розглядається як комплекс сфер життєдіяльності: фінансової, трудової та виробничої. Аналіз літературних джерел, морфологічний та кореляційний аналіз дозволить виділити наступні індикатори для підприємства машинобудування ВАТ «Коннектор», що відображають зміни в зазначених сферах:

x_1^3 – коефіцієнт маневреності;

x_2^3 – оборотність власного капіталу;

x_3^3 – продуктивність праці;

x_4^3 – рентабельність основних засобів.

Завдання 1.3. Формування моделі прогнозування індикаторів трансформаційних ефектів національної економіки та галузі машинобудування. Проведені попередні дослідження дозволили виділити декілька трансформаційних ефектів на національному і галузевому рівнях, що впливають на розвиток промислового підприємства. Відповідно до ефектів сформовано перелік індикаторів, що їх відображають. Індикатори та трансформаційні ефекти, яким вони відповідають, наведено в *табл. 1*.

Побудова моделей завдання 1.2 та 1.3 здійснюється на підставі запропонованого алгоритму, який базується на дослідженні структурних характеристик рядів (*рис. 2*).

Завдання 1.4. Визначення тенденції розвитку підприємства під впливом трансформаційних ефектів. Полягає в формуванні прогнозу обсягу реалізації продукції підприємства за допомогою побудованої системи одночасових рівнянь на підставі прогнозування значень її складових. Визначення майбутнього генерального вектору (атрактору) розвитку необхідно для порівняння з плановою траєкторією розвитку і корегування поведінки підприємства.

Цільовою спрямованістю **другого етапу моделі** (*рис. 1*) є формування доцільних та адекватних змін зовнішнього середовища рішень з управління розвитком промислового підприємства. Досягнення цієї мети передбачає вирішення наступних завдань:

2.1. Встановлення зв'язку трансформаційних ефектів та сфер життєдіяльності промислового підприємства, що проводиться на основі наступного алгоритму:

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 1

Трансформаційні ефекти національної економіки та показники,
що їх віддзеркалюють

Сфери впливу	Трансформаційні ефекти	Індикатори трансформаційних ефектів	Умовне позначення
Машинобудування	Зростання цін на сировину	Індекс цін машинобудування	x^2_1
	Інфляційна нестабільність		
	Обмеженість доступу до кредитів	Кредиторська заборгованість підприємств перед банками	x^2_2
	Зниження інноваційної активності суб'єктів господарювання	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	x^2_3
Національна економіка	Корупція	Агрегований показник якості регуляторної політики за розрахунком Світового банку	x^1_1
	Незбалансована система оподаткування		
	Незбалансованість законодавства		
	Регуляторний тиск		
Національна економіка	Обмежені потужності виробництва	Інвестиції в основний капітал	x^1_2
	Нестабільність національного курсу валют	Курс національної валюти до Євро	x^1_3
	Структурна асиметрія ринку праці	Показник структурного безробіття	x^1_4
	Зниження якості життя населення	Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму	x^1_5

1 крок. Розрахунок парних коефіцієнтів кореляції між показниками внутрішнього середовища та індикаторами трансформаційних ефектів. Вибір кореляційного аналізу як інструменту дослідження сили взаємозв'язку між сферами життєдіяльності підприємства та певними трансформаційними ефектами пов'язаний з тим, що його математичний апарат дозволяє

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

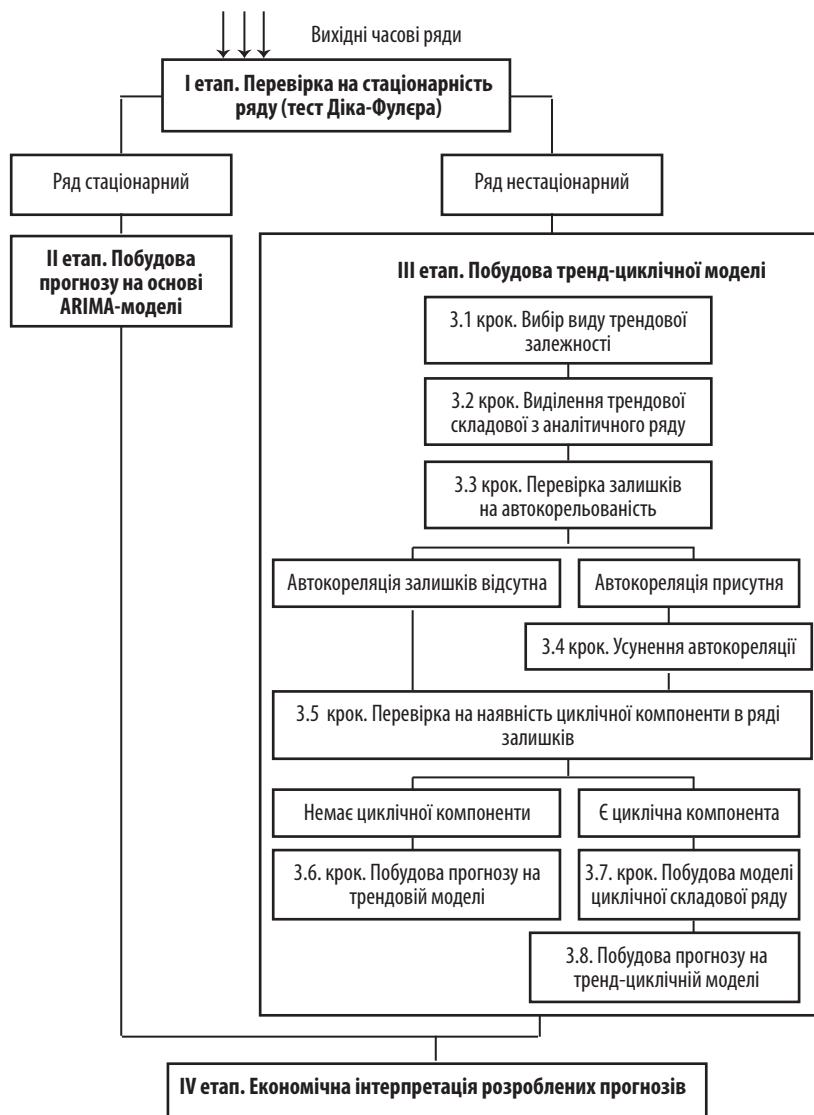


Рис. 2. Алгоритмічна модель прогнозування показників розвитку машинобудівного підприємства

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

дослідити інтенсивність і характер залежностей між показниками. Коефіцієнт парної кореляції розраховується за формулою:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}},$$

де x_i, y_i – значення рівнів факторної і результативної ознак;

\bar{x}, \bar{y} – середні значення рівнів ознак.

2 крок. Визначення груп трансформаційних ефектів відповідно до сили впливу на діяльність підприємства за шкалою Чеддока. Ця шкала дозволяє визначити п'ять основних груп трансформаційних ефектів з різним ступенем впливу, що спрощує економічну інтерпретацію отриманих результатів.

3 крок. Присвоєння бальних оцінок відповідно до ступеня взаємозв'язку між показниками.

4 крок. Ранжування сфер життєдіяльності підприємства за ступенем впливу на них трансформаційних ефектів.

5 крок. Маркування від'ємних та додатних значень коефіцієнтів парної кореляції.

6 крок. Визначення сили впливу трансформаційних ефектів на сфери життєдіяльності підприємства.

В результаті реалізації алгоритму проводиться упорядкування сфер життєдіяльності промислового підприємства за ступенем впливу на них трансформаційних ефектів та визначення характеру впливу трансформаційних ефектів на розвиток промислового підприємства загалом.

Завдання 2.2. Побудова імітаційної моделі розвитку підприємства з урахуванням впливу комплексу трансформаційних ефектів на розвиток підприємства. Розв'язання цього завдання створює передумови розробки ефективних рішень з управління розвитком промислового підприємства за допомогою формування комплексу сценаріїв його можливої поведінки відповідно до впливів зовнішнього середовища, що спричиняють трансформаційні ефекти національної економіки.

Як економіко-математичний інструментарій вирішення завдання обрано модель системної динаміки, основною перевагою якої є побудова комплексу різноманітних сценаріїв функціонування та подальшого розвитку підприємства у відповідності до стохастичного перебігу ринкових процесів його зовнішнього середовища.

Побудова імітаційної моделі включає певні блоки, взаємозв'язок яких показаний на *рис. 3* [11].

Перший блок передбачає виділення мети, відповідно до якої розробляється імітаційна модель. Зі свого боку, мета висуває умови до сценаріїв, що будуть розроблені з використанням даної моделі. В роботі, базуючись на проведених дослідженнях, метою виступає розробка сценаріїв розвитку промислового підприємства, що спрямовані на корегування відхилень у поведінці підприємства відповідно до планового атрактору його розвитку.

Призначенням другого блоку є розробка базової імітаційної моделі управління розвитком підприємства, що містить наступні кроки:

Крок 2.1. Вибір концепції побудови моделі.

Крок 2.2. Розробка концептуальної моделі.

Крок 2.3. Формування базової моделі.

В основу побудови імітаційної моделі доцільно покласти концепцію системної динаміки Форреста, тобто потокову концепцію [5; 9–11]. Такий вибір зумовлений необхідністю отримання функціональних залежностей між показниками економічного розвитку підприємства, що, у свою чергу, дозволяють розробити універсальну імітаційну модель, яка може бути адаптована для прийняття рішень різними промисловими підприємствами.

Крок 2.2. Розробка концептуальної моделі полягає в формуванні комплексу залежностей між рівневими, поточковими та додатковими змінними. Системно-динамічна модель складається з набору абстрактних елементів, що відображають різні властивості модельованої системи. Виділяються такі основні типи елементів [5; 9]:

- рівні – характеризують накопичені значення величин всередині системи. Рівні є значення змінних, що накопичені в результаті різниці між вхідними та вихідними потоками. На діаграмах зображуються прямокутниками;

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

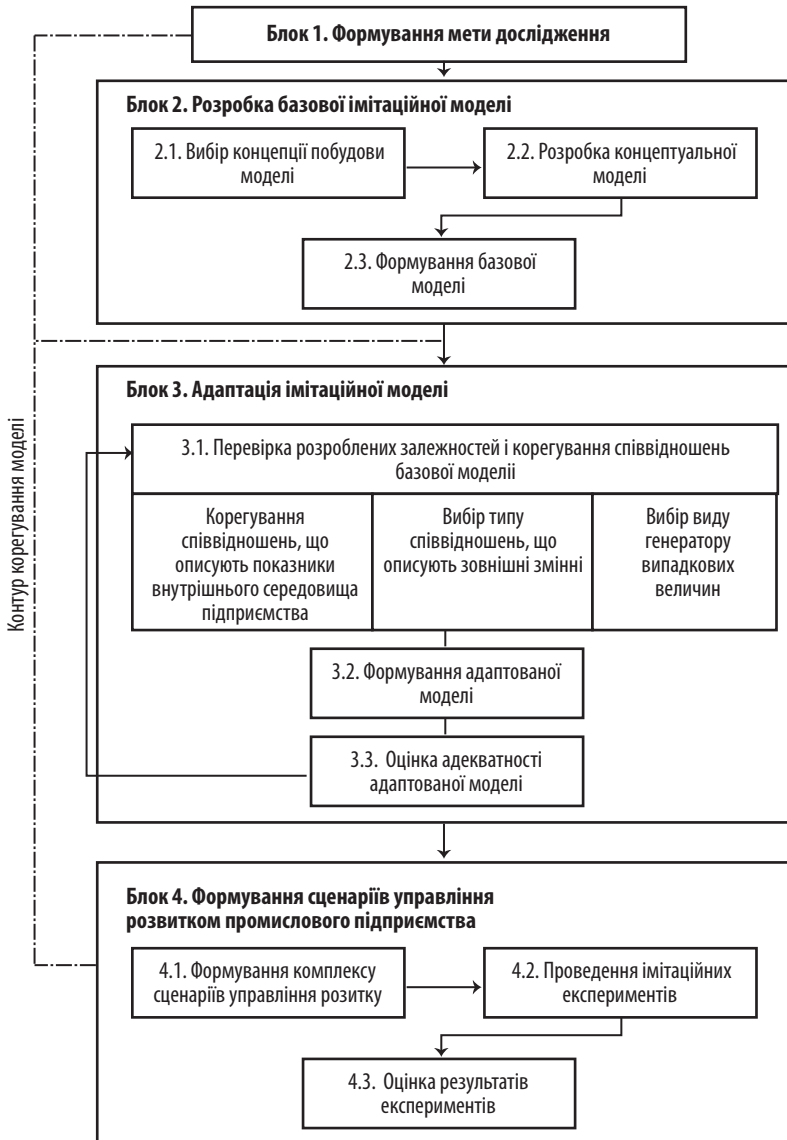


Рис. 3. Схема побудови імітаційної моделі управління розвитком промислового підприємства

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

- потоки – швидкості зміни рівнів. Наприклад, потоки матеріалів, замовлень, грошових коштів, робочої сили, устаткування, інформації. Зображуються суцільними стрілками;
- додаткові змінні розташовуються в каналах інформації між рівнями та функціями рішень і визначають деяку функцію.

Найголовнішими із завдань, що вирішуються при побудові імітаційної моделі, є класифікація змінних за цими групами та встановлення залежностей між ними. Класифікація змінних базується на аналізі літературних джерел [10; 11] та фінансово-економічної звітності підприємств [12].

У роботі відповідно до обраної мети дослідження в імітаційній моделі розраховуються чотири показники, що використовуються при розрахунку діагностичної моделі (завдання 1.2). Для розрахунку зазначених показників використовуються основні статті балансу. В залежності від джерел їх формування в моделі вони представлені рівневими та додатковими змінними. В *табл. 2* наведено рівні моделі та формули їх розрахунку.

Таблиця 2

Основні рівні моделі

Назва	Позначення	Формула розрахунку
Власний капітал	<i>VK</i>	$VK(t+1) = VK(t) + zbVK(t) - zmVK(t)$
Залишкова вартість основних засобів	<i>OZ</i>	$OZ(t+1) = OZ(t) + OGOOZ(t) - AV(t) + izm$
Чисельність персоналу	<i>KP</i>	$KP(t+1) = KP(t) + KPin(t) - KPout(t)$

Примітка. *zbVK*, *zmVK*, *OGOOZ*, *AV*, *izm*, *KPin*, *KPout* – позначення наведено в *табл. 3*.

Рівневі змінні формуються темповими змінними, що становлять матеріальні потоки, які зумовляють зменшення або збільшення певних статей балансу (*табл. 3*).

Додаткові змінні в моделі представлені трьома групами:

- статті балансу, що розраховуються для всіх підприємств машинобудівної галузі (*табл. 4*);
- внутрішні показники, що налаштовуються індивідуально для певного підприємства;
- зовнішні показники.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 3

Темпові змінні моделі

Назва	Позначення	Формула розрахунку
Зменшення власного капіталу за рахунок вилучення на покриття збитків	$zmVK$	$zmVK(t) = \begin{cases} -FRZD * Kpz, & FRZD > 0 \\ 0, & FRZD \leq 0 \end{cases}$
Збільшення власного капіталу	$zbVK$	$zbVK(t) = \begin{cases} FRZD * 0,75 * Kreinv, & CHP > 0 \\ (FRZD + CHP) * 0,75 * Kreinv, & CHP \leq 0, CHP + FRZD > 0 \\ FRZD, & CHP \leq 0, CHP + FRZD \leq 0, FRZD > 0 \\ 0, & CHP \leq 0, FRZD \leq 0 \end{cases}$
Кількість прийнятого персоналу	$KPin$	$KPin(t) = Kop * KP(t)$
Кількість звільненого персоналу	$KPout$	$KPout(t) = Kov * KP(t)$
Обсяг грошових коштів, спрямованих на оновлення основних засобів	$OGOOZ$	$OGOOZ(t) = \begin{cases} 0, & OZ(t) \geq Kfp * OVplan(t) \\ Kfp * OVplan(t) - OZ(t), & OZ(t) < Kfp * OVplan(t) \end{cases}$
Амортизаційні відрахування	AV	$AV(t) = Ks * OZ(t)$

де Ks , Kop , Kov , $Kreinv$, Kfp – позначення в табл. 7.;

$FRZD$, CHP , OZ , $OVplan$ – позначення табл. 4.

Додаткові змінні базової моделі

Назва	Позначення	Формула розрахунку
Необоротні активи	<i>NA</i>	$NA(t) = N_{mater}A(t) + NS(t) + OZ(t) + Dfi(t) + DDZ(t) + VPA(t)$
Валовий прибуток	<i>VP</i>	$VP(t) = CHD(t) - SS(t)$
Чистий прибуток (збиток)	<i>CHP</i>	$CHP(t) = FRZD(t) - PVZD(t)$
Фінансові результати від звичайної діяльності	<i>FRZD</i>	$FRZD(t) = VP(t) + ID(t) - IV(t)$
Податкові відрахування від звичайної діяльності	<i>PVZD</i>	$PVZD(t) = FRZD(t) * 0,25$
Плановий обсяг виробництва	<i>OVplan</i>	$Ovplan(t) = Ovфакт(t) * \xi$

Примітка: *Nmater*, *Ns*, *Dfi*, *DDZ*, *VPA*, *OR*, *izm*, *Ovфакт*, *ID*, *IV* – позначення в табл. 5.

Частину внутрішніх показників, що відображають статті балансу, складно описати універсальними кінцево-різницеvими рівняннями, тому доцільно їх налаштовувати індивідуально для кожного підприємства. Здебільшого їх можна виразити через зовнішні фактори, функцію від часу, чи з використанням відповідного генератора псевдовипадкових величин. У випадку, коли залежність, за якою змінюється показник, складно описати математичною функцією, його значення задаються масивом. Таке спрощення допускається у випадках, коли відповідно до мети дослідження можна знехтувати можливістю управляти даним показником.

У табл. 5 наведено перелік індивідуальних додаткових змінних моделі для ВАТ «Коннектор».

Зовнішні індикатори відображають збурення трансформаційних ефектів, що впливають на розвиток підприємства. В табл. 6 наведено трансформаційні ефекти, вплив яких враховується в моделі.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Таблиця 5

Індивідуальні додаткові змінні моделі

Назва показника	Позначення
Нематеріальні активи	<i>Nemater</i>
Незавершене будівництво	<i>NS</i>
Довгострокові фінансові інвестиції	<i>Dfi</i>
Довгострокова дебіторська заборгованість	<i>DDZ</i>
Відстрочені податкові активи	<i>VPA</i>
Обсяг реалізованої продукції	<i>OR</i>
Зміна вартості основних засобів	<i>izm</i>
Фактичний обсяг виробництва	<i>Ovfakt</i>
Інші операційні і неопераційні доходи	<i>ID</i>
Інші операційні і неопераційні витрати	<i>IV</i>

Таблиця 6

Зовнішні показники, що впливають розвиток підприємства

Трансформаційний ефект	Показник	Позначення
Обмежені потужності виробництва	Інвестиції в основний капітал (млн грн)	TE1
	Кредиторська заборгованість підприємств перед банками (млн грн)	TE3
Зниження якості життя населення	Прожитковий мінімум, грн	TE2
Структурна асиметрія ринку праці	Показник структурного безробіття, %	TE4
Нестабільність національного курсу валют	Курс національної валюти до Євро, коеф.	TE5
Зниження якості життя населення	Питома вага населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму (% від загальної кількості населення), %	TE6

При розрахунку темпових та додаткових змінних використовується система коефіцієнтів. Саме за рахунок зміни коефіцієнтів можна здійснювати формування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства (табл. 7).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

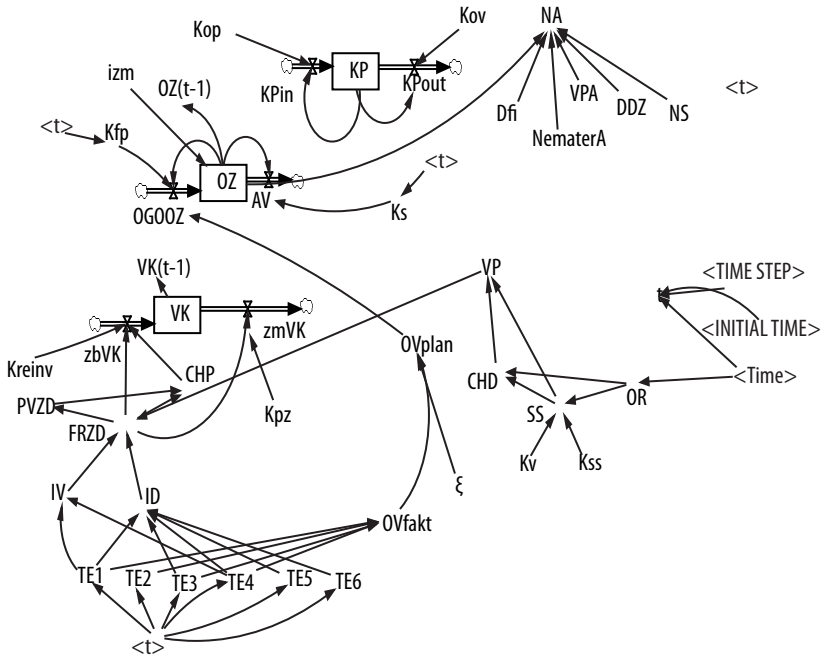


Рис. 4. Базова імітаційна модель розвитку підприємства

Таблиця 7

Система коефіцієнтів моделі

№	Назва коефіцієнту	Умовне позначення
1	Коефіцієнт реінвестування	<i>Kreinv</i>
2	Питома вага собівартості в обсязі реалізації продукції	<i>Kss</i>
3	Коефіцієнт повернення продукції	<i>Kv</i>
4	Коефіцієнт оборотності з прийому	<i>Kop</i>
5	Коефіцієнт оборотності з вибуття	<i>Kov</i>
6	Фондомісткість продукції	<i>Kfp</i>
7	Коефіцієнт покриття збитків за рахунок власного капіталу	<i>Kpz</i>
8	Коефіцієнт списання основних фондів	<i>Ks</i>

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Крок 2.3. Візуалізація базової імітаційної моделі засобами ПП Vensim PLE (див. вище *рис. 4*). В моделі відображені основні причинно-наслідкові залежності, що є основою розробки імітаційної моделі.

Метою третього блоку схеми (*рис. 3*) є розробка на основі базової моделі її адаптованої форми шляхом виявлення ступеня відповідності розроблених співвідношень між змінними реальним процесам, що відбуваються на конкретному підприємстві. Для цього реалізуються наступні завдання:

Крок 3.1. Перевірка розроблених залежностей і коректності співвідношень базової моделі. Як зазначається вище, серед додаткових змінних моделі можна виділити ті, що індивідуально налаштовуються для кожного підприємства. Так, деякі з внутрішніх показників доцільно виразити як залежність від зовнішніх факторів, чи від фактору часу, або використати генератор випадкових величин для корегування значень ряду в динаміці. Тому при перевірці розробленої базової необхідно зробити наступне:

1. Провести корегування співвідношень, що описують показники внутрішнього середовища підприємства. Для кожного окремого підприємства необхідно виділити особливості формування окремих внутрішніх показників. Так, в запропонованій моделі виділяються внутрішні показники трьох типів:
 - показники, що розраховуються однаково для всіх підприємств, формула розрахунку розроблена відповідно до їх економічного змісту;
 - показники, що індивідуально коректуються з використанням генератору випадкових величин, чи мають сталі значення, відповідні для кожного підприємства. Такий тип завдання змінних доцільно використовувати коли виконуються обмеження для побудови трендової моделі;
 - показники, що розраховуються як залежність від часової змінної чи зовнішніх факторів.
2. Здійснити вибір типу співвідношень, що описують зовнішні зміни. Зовнішні змінні в моделі є індикаторами тих трансформаційних ефектів, що мають найбільший вплив на розвиток підприємства. Зовнішні змінні в моделі можуть бути задані двома способами: як залежність від часу чи як масив значень. Вибір способу представлен-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ня показників, що відображають трансформаційні ефекти, в роботі визначається в результаті емпіричних ітераційних експериментів. Основними обмеженнями для побудови трендових моделей є наступне:

- недостатня довжина динамічного ряду;
- відсутність трендової складової в динамічному ряду;
- наявність синергетичного ефекту збільшення помилки імітаційної моделі, що викликане завданням показника як залежності від часу.

Лише у випадку, коли для показника не є властивою жодна із зазначених умов, він може бути заданий як змінна від часу з використанням трендової моделі, в усіх інших випадках доцільно використовувати масив значень.

Для оцінки якості побудованих економетричних моделей і імітаційної моделі в роботі використовуються наступні критерії (табл. 8).

Таблиця 8

Система критеріїв оцінки адекватності моделі та якості прогнозу

Групи критеріїв	№	Назва критерію	Формула розрахунку	Економічна інтерпретація
1	2	3	4	5
Критерії адекватності економетричних моделей	1	Коефіцієнт детермінації	$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{Y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}$	Змінюється від 0 до 1, чим ближче значення до 1, тим сильніше зв'язок між комплексом незалежних факторів та залежною змінною
	2	Коефіцієнт Фішера	$F = \frac{\frac{R^2}{k-1}}{\frac{1-R^2}{n-k}}$	Якщо $ F < F_{кр}$ модель не адекватна та коефіцієнт детермінації незначим
	3	Коефіцієнт Стюдента	$t_{a_i} = \frac{a_i}{\sigma_{a_i}}$	Якщо $ t_{a_i} < t_{кр}$ параметр моделі a_i незначим, а фактор x_j не суттєво впливає ендогенну змінну

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Закінчення табл. 8

1	2	3	4	5
Критерії якості прогнозу за імітаційною моделлю	1	Середня абсолютна процентна помилка	$m.a.p.e. = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \frac{ e_t }{y_t} \cdot 100\%$	<p>$0 < m.a.p.e. < 10\%$ – модель забезпечує високу точність прогнозу;</p> <p>$10 < m.a.p.e. < 20\%$ – модель забезпечує задовільну точність прогнозу;</p> <p>$m.a.p.e. > 20\%$ – модель неадекватна.</p>
	2	Коефіцієнт Тейла	$v = \frac{\sqrt{\sum_{t=1}^{\hat{0}} (\tilde{y}_t - y_t)^2}}{\sqrt{\sum_{t=1}^{\hat{0}} y_t^2}}$	Чим ближче цей коефіцієнт до нуля, тим вище адекватність моделі

3. Вибір виду генератору випадкових величин. При побудові імітаційних моделей використовується псевдогенератор випадкових величин [2; 3; 7]. Це алгоритм, що генерує послідовність майже незалежних величин, які розподілені за заданим законом. У більшості програмних продуктів, що дозволяють побудувати імітаційну модель, використовуються запрограмовані алгоритми [1; 2; 4; 6; 8]. Тому завдання дослідника міститься у виборі закону розподілу величин в ряду та його параметрів.

Крок 3.2. Формування адаптованої моделі. Імітаційна модель розроблена для ВАТ «Коннектор» з урахуванням особливостей його розвитку має наступний вигляд (рис. 5).

Крок 3.3. Перевірка адекватності передбачає оцінку похибки моделі. Для оцінки точності прогнозу використовується низка критеріїв, таких як середня помилка, середня абсолютна помилка, сума квадратів помилок, середньоквадратична помилка, середня процентна помилка, середня абсолютна процентна помилка та коефіцієнт Тейла. Для оцінки якості прогнозу за імітаційною моделлю частіше за все вживають два останніх критерії, формули розрахунку яких наведені в табл. 8.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

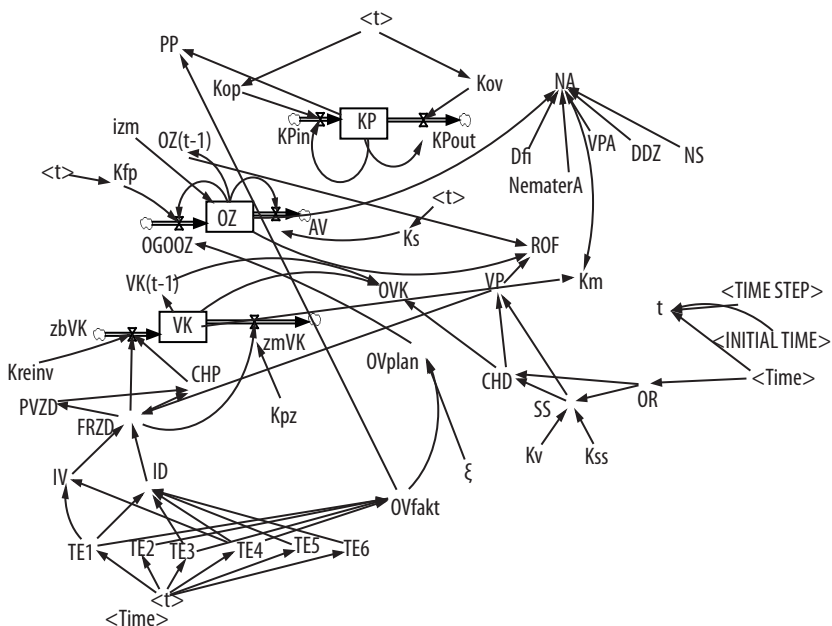


Рис. 5. Адаптована імітаційна модель ВАТ «Коннектор»

Блок 4. Формування сценаріїв розвитку промислового підприємства на основі імітацій за розробленою моделлю (рис. 3). Зміст цього блоку полягає в реалізації наступних кроків:

Крок 4.1. Розробка комплексу сценаріїв управління розвитком підприємства;

Крок 4.2. Проведення імітаційного експерименту;

Крок 4.3. Оцінка результатів експерименту.

Розглянемо докладніше зміст даних кроків.

Крок 4.1. Розробка комплексу сценаріїв управління розвитком підприємства базується на наступних положеннях:

Значення управляючих параметрів (табл. 7) в моделі задаються виходячи з прогнозу за трендовими моделями в випадках плавної тенденції

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

розвитку процесу та виходячи з міркувань економічної доцільності у випадках структурних зсувів.

Формуються три типи сценаріїв управління розвитком підприємства:

I сценарій. Враховує розробку та здійснення управлінських рішень на найбільш вразливу до впливу трансформаційних ефектів сферу життєдіяльності підприємства за умови незмінності інших сфер;

II сценарій. Враховує розробку та здійснення управлінських рішень на дві найбільш вразливі сфери за умови не змінності третьої сфери;

III сценарій. Враховує розробку та здійснення управлінських рішень три сфери життєдіяльності підприємства.

Крок 4.2. Проведення імітаційного експерименту. Реалізація даного кроку полягає в проведенні низки емпіричних ітеративних експериментів в рамках реалізації кожного із зазначених вище сценаріїв управління розвитком підприємства та визначення майбутнього атрактору його розвитку.

Крок 4.3. Оцінка результатів експериментів. Реалізація цього кроку передбачає використання діагностичної моделі, що розроблена на першому етапі алгоритмічної моделі (рис. 1). Сутність оцінювання полягає в тому, що змодельовані прогнозні значення показників підставляють у систему одночасових рівнянь та отримують майбутнє значення показника, який віддзеркалює атрактор розвитку підприємства (в роботі обрано показник обсягу реалізації продукції). Результативне значення порівнюють зі значеннями показника планового атрактору.

Найбільш оптимістичним є такий сценарій розвитку підприємства, за яким обсяг реалізації продукції на наступні три роки відповідає плановому атрактору розвитку підприємства на підставі впровадження управлінських рішень, спрямованих на адаптацію підприємства до умов зовнішнього середовища, що зменшує негативний вплив трансформаційних ефектів. На жаль, емпіричні розрахунки за імітаційною моделлю для сукупності українських підприємств показали, що певні підприємства обрали не відповідний ринковим умовам плановий атрактор свого розвитку, наприклад, який не враховував світової економічної кризи, що спричинила посилені кризи національної. За цих умов, плановий атрактор розвитку підприємства потребує перегляду, що дозволяє розрахувати запропонована імітаційна модель.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Апробація розробленої алгоритмічної моделі управління розвитком підприємства проводилась для машинобудівного підприємства ВАТ «Коннектор». Діагностична модель для даного підприємства на період з 2000 по 2010 рр. має наступний вигляд:

$$\begin{cases} y_1 = -397198,3 + 5291,98x_1^1 + 4,67x_2^1 + 690,21x_3^1 - 13762,7x_4^1 + 5307,43x_5^1 - 2,61y_2 \\ y_2 = -199754,7 + 1381,55x_1^2 - 1093,38x_2^2 + 1,48x_3^2 + 0,31y_1 \\ y_3 = -4231,6 + 7051,89x_1^3 + 32909,14x_2^3 + 10693,23x_3^3 + 392,21x_4^3 + 0,2367y_2 \end{cases} \quad (1)$$

де y_1 – ВВП України за рік;

x_1^1 – агрегований показник якості регуляторної політики за розрахунком Світового банку;

x_2^1 – інвестиції в основний капітал (млн грн);

x_3^1 – курс національної валюти до Євро;

x_4^1 – показник структурного безробіття (доля структурних безробітних в загальній кількості безробітних);

x_5^1 – чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму (% від загальної кількості населення);

y_2 – обсяг реалізації продукції галузі за рік;

x_1^2 – індекс цін по машинобудівній галузі;

x_2^2 – кредиторська заборгованість підприємств перед банками;

x_3^2 – питома вага підприємств, що займалися інноваціями;

y_3 – обсяг реалізації продукції підприємства за рік;

x_1^3 – коефіцієнт маневреності;

x_2^3 – оборотність капіталу;

x_3^3 – продуктивність праці;

x_4^3 – рентабельність основних фондів.

На рис. 6 наведено фактичні, прогнозні та планові значення обсягу реалізації продукції підприємства. Планові значення наведені відповідно до обраної стратегії розвитку підприємства [12]. Для ВАТ «Коннектор» ха-

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

рактерна циклічна зміна обсягу реалізації продукції. Планові значення за останні роки перевищують фактичні, що свідчить про недовиконання плану та завищення планового атрактору розвитку підприємства.



Рис. 6. Траєкторія зміни показника обсягу реалізації продукції

За розробленим прогнозом, лише в 2011 р. підприємство за рахунок покращення внутрішніх показників та за умови стабілізації економічної ситуації в країні має наблизитися до планового показнику, в інші періоди планові значення значно перевищують прогнозні.

Для побудованої моделі значення середньої абсолютної процентної помилки складає для всіх показників менше 15%, а значення коефіцієнту Тейла змінюється в межах від 0,05 до 0,15, що свідчить про достатню якість отриманих за моделлю прогнозів.

Проведені експерименти дозволили виявити, яким чином мають змінитися коефіцієнти моделі, що стабілізувати розвиток підприємства. Їх значення наведені в *табл. 9*.

Порівняльний аналіз моделей (1) та (2) дозволив дійти до висновку, що зменшуватиметься значення параметру при показнику y_2 та збільшуються значення параметрів при внутрішніх показниках розвитку підприємства. Це

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

свідчить про те, що здійсненні управлінські впливи щодо корегування внутрішнього середовища підприємства ведуть до зменшення впливу трансформаційних ефектів національної економіки та галузі машинобудування, що доводить ефективність проведеної адаптації.

Таблиця 9

Значення коефіцієнтів моделі відповідно до обраного сценарію

№	Назва коефіцієнту	Умове позначення	Значення по роках		
			2011	2012	2013
1	Коефіцієнт реінвестування	<i>Kreinv</i>	0,02	0,02	0,02
2	Питома вага собівартості в обсязі реалізації продукції	<i>Kss</i>	0,42	0,40	0,37
3	Коефіцієнт повернення продукції	<i>Kv</i>	0	0	0
4	Коефіцієнт оборотності з прийому	<i>Kop</i>	0,01	0,01	0,01
5	Коефіцієнт оборотності з вибуття	<i>Kov</i>	0,01	0,01	0,01
6	Фондомісткість продукції	<i>Kfp</i>	0,345	0,335	0,335
7	Коефіцієнт покриття збитків за рахунок власного капіталу	<i>Kpz</i>	0,025	0,025	0,025
8	Коефіцієнт списання основних фондів	<i>Ks</i>	0,05	0,05	0,05

За запропонованим сценарієм було перераховано діагностичну модель, за якою отримані прогнозні планові значення обсягу реалізації продукції підприємства. Побудована модель має наступний вигляд:

$$\begin{cases} y_1 = -397198,3 + 5291,98x_1^1 + 4,67x_2^1 + 690,21x_3^1 - 13762,7x_4^1 + 5307,43x_5^1 - 2,61y_2 \\ y_2 = -199754,7 + 1381,55x_1^2 - 1093,38x_2^2 + 1,48x_3^3 + 0,31y_1 \\ y_3 = -4231,6 + 7254,69x_1^3 + 32913,55x_2^3 + 10789,23x_3^3 + 400,45x_4^3 + 0,2115y_2 \end{cases} \quad (2)$$

Але навіть в такому випадку підприємство за обсягом реалізації продукції не досягає обраного планового значення. Проведений додатковий аналіз дозволяє зробити висновок про доцільність зміни планової траєкторії на більш реалістичний атрактор розвитку з урахуванням сучасного стану підприємства та впливу зовнішнього середовища.

4. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На рис. 7 зображено графік зміни значень показника обсягу реалізації продукції ВАТ «Коннектор» на найближчі три роки відповідно до нового атрактору розвитку на 2011 – 2013 рр.

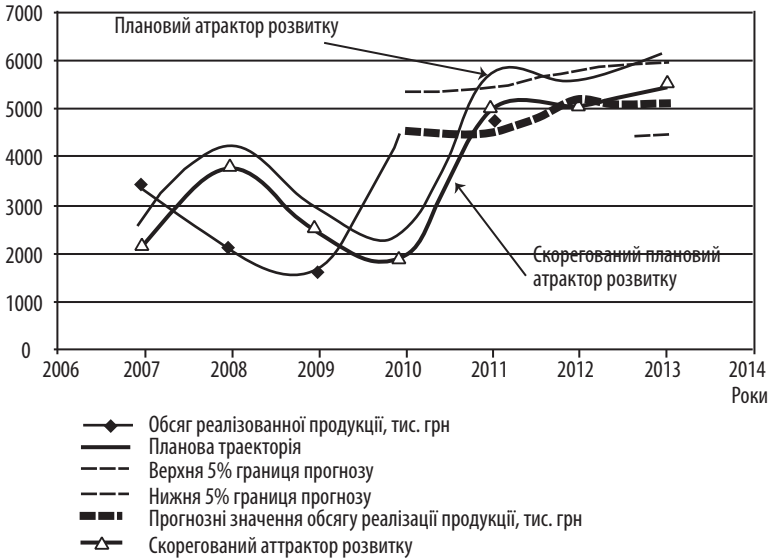


Рис. 7. Траєкторія зміни показника обсягу реалізації продукції відповідно до нового сценарію розвитку

Як видно з графіку, новий плановий аттрактор розвитку відповідає прогнозним значенням на 2011 – 2013 рр., що розраховані на основі запропонованого сценарію розвитку підприємства.

Таким чином, в роботі запропонована алгоритмічна модель управління розвитком промислового підприємства, що базується на формуванні та виборі сценаріїв поведінки підприємства з урахуванням його власного потенціалу та агресивного впливу ринкових трансформаційних ефектів національної економіки. Імітаційна модель управління розвитком використовується не лише як інструмент оцінки доцільності обраного планового вектору розвитку промислового підприємства, але і як інструмент формування нового атрактору його розвитку, що адаптує поведінку підприємства до збурень зовнішнього середовища. Апробація запропонованої моделі на

прикладі ВАТ «Коннектор» дозволила сформувати сценарій управління розвитком підприємства, що дозволяє пристосуватися підприємству до впливу зовнішнього середовища та привести у відповідність реальну та планову траєкторії свого розвитку.

Література

1. Chambers, J. M. A Method for Simulating Stable Random Variables / J. M. Chambers, C. L. Mallows, B. W. Stuck // Journal of the American Statistical Association 1976. – №13. – P. 1340 –1344.
2. J. M. Chambers, C. L. Mallows, B. W. Stuck A method for simulating stable random variables – Journal of the American Statistical Association, June 1976, volume 71, № 354 Theory and Methods Section, pages 340-344.
3. Robert E. Shanon Systems Simulation – Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliff, New Jersey, 1975.
4. Sterman John. Business dynamics: systems thinking and modeling for a complex world - McGraw-Hill, 2000
5. Дж.Форрестер. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика). М.:«Прогресс», 1971.
6. Киндлер Е. Языки моделирования. – М.: Энергоатомиздат, 1985. – 288 с.
7. Клейн Дж. Статистические методы в имитационном моделировании. – М.: Статистика, 1978. – Т. 1. – 222 с., Т. 2. – 335 с.
8. Кузнецов Ю. А., Перова В. И Применение пакетов имитационного моделирования для анализа математических моделей экономических систем: Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и в преподавании математики и механики». – Нижний Новгород, 2007. – 98 с.
9. Мировая динамика: Пер. с англ. / Д. Форрестер. – М.: ООО «Издательство АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2003. – 379 с
10. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности: Монография / Клебанова Т. С., Гурьянова Л. С., Богониколос Н., Кононов О. Ю., Берсуцкий А. Я. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.
11. Раевнева Е. В. Алгоритмическая модель формирования сценариев управления развитием предприятия // Бизнес Информ. – 2007. – № 1-2. – С. 113 –122.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/> – сайт Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України»

Наукове видання

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**

Монографія

Під ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С.,
д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О.,
д-ра екон. наук, проф. Іванов Ю. Б.

Підписано до друку 17.11.2011 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура ArnoPro. Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 19,1.
Обл.-вид. арк. 22,9. Наклад 300 прим. Зам. № 621.

ФОП Павленко О. Г.
61202, Харків, пр. Людвиг Свободи, 20, кв. 152. Тел. (057) 7034021, 3435505.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції № 379 ДК
від 06.05.2010 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.
e-mail: vdinzhek@gmail.com; www. inzhek.kharkov.ua