

ЕКОНОМІКА

Наталія Пархоменко

●

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ Й КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ КООПЕРАТИВНО-ІНТЕГРАЦІЙНИХ ФОРМУВАНЬ

Анотація. У статті розглянуті теоретичні питання дослідження конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань в аграрному секторі економіки. Виявлено і класифіковано фактори конкурентоспроможності, уточнені визначення окремих категорій, що використовуються при оцінці конкурентоспроможності, показаний взаємозв'язок факторів конкурентоспроможності й конкурентних переваг об'єктів. Введено поняття «конкурентний потенціал кооперативно-інтеграційного формування», на підставі чого показаний взаємозв'язок потенційної та реальної конкурентоспроможності. На прикладі реформованих сільськогосподарських організацій Гомельської області зроблена кількісна оцінка й проаналізована динаміка факторів конкурентоспроможності суб'єктів інтеграції в процесі формування.

Вступ. Процес реформування аграрного сектора економіки Білорусі спрямований на зміцнення фінансового становища суб'єктів господарювання за рахунок реорганізації збиткових підприємств і створення на основі їхнього приєднання та продажу як майнових комплексів кооперативно-інтеграційних формувань різних типів. Можна говорити про ефективність цього процесу в короткостроковому періоді: всі реформовані організації вийшли на беззбитковий рівень виробничо-господарської діяльності, податкові пільги, що надавалися інвесторам, дозволили направити істотні капіталовкладення в розвиток виробничо-технологічної бази господарств, а можливість вчасно одержувати заробітну плату вплинула на зниження соціальної напруженості в організаціях. Незважаючи на позитивні тенденції, що намітилися в аграрному секторі країни, не можна забувати про необхідність створення умов для подальшого стабільного функціонування реформованих організацій, підвищення їхньої конкурентоспроможності на регіональних ринках на основі створення й зміцнення конкурентних переваг.

Основна частина. Конкурентоспроможність, у широкому сенсі, трактується як здатність продукції, галузі, підприємства бути представленим на ринку й успішно брати участь у здійсненні численних зв'язків і відносин, що мають місце в ринкових процесах [5]. Однією з основних особливостей категорії «конкурентоспроможність» є різноманіття об'єктів оцінки, тому в наукових публікаціях приводяться різні варіанти визначень конкурентоспроможності, а також системи факторів, критеріїв і показників, адекватних об'єктам її оцінки.

На сьогодні в економічній літературі накопичений досить великий матеріал, що охоплює питання дослідження й оцінки конкурентоспроможності підприємств. Аналіз основних підходів до визначення цієї категорії дозволяє сформулювати ті основні особливості, які виділені дослідниками та закладені в основу відповідних формувань [1,4,7,9]. По-перше, конкурентоспроможність підприємства пов'язують, у першу чергу,

з ефективністю діяльності на основі кращого, ніж у конкурента, використання ресурсів. По-друге, найважливішою складовою конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність виробленої продукції. Окремими дослідниками як ключові характеристики конкурентоспроможності підприємства розглядаються «краще використання потенціалу» [9], а також «здатність займати певну частку ринку й сприяти збільшенню цієї частки» [3].

Під конкурентоспроможністю сільськогосподарської організації розуміється її здатність конкурувати, тобто суперничати, змагатися, домагатися кращих результатів і вищих прибутків у порівнянні з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками в досягненні поставлених перед галуззю цілей і рішенні конкретних завдань [5].

У порівнянні з окремим сільськогосподарським підприємством, інтегроване формування є складнішим об'єктом для оцінки конкурентоспроможності, оскільки є системою, що поєднує кілька взаємозалежних і взаємодіючих підприємств. Необхідно відзначити, що питання аналізу й оцінки конкурентоспроможності інтегрованих агропромислових формувань дотепер не одержали поки достатнього висвітлення в наукових публікаціях.

Проведені нами дослідження дають підстави стверджувати, що основними складовими конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань в аграрному секторі є:

- досягнення мети інтеграції;
- ефективне використання ресурсного потенціалу підприємств, що входять в інтегроване формування;
- виробництво продукції, що максимально задовольняє по якісних і цінових параметрах потреби споживачів;
- додатковий (синергетичний) ефект, що виникає в процесі взаємодії суб'єктів формувань.

Виходячи з цього, під конкурентоспроможністю кооперативно-інтеграційного формування ми будемо розуміти економічну категорію, що відбиває здатність суб'єктів інтеграції робити конкурентоспроможну продукцію, щонайкраще використовуючи власний ресурсний потенціал і позитивний синергетичний ефект взаємодії.

Для комплексного дослідження конкурентоспроможності інтегрованих формувань необхідне виявлення, аналіз та оцінка можливості використання їхніх факторів конкурентоспроможності.

Під фактором конкурентоспроможності нами розуміється рушійна сила або причина, під впливом якої змінюється рівень конкурентоспроможності об'єкта. Інакше кажучи, це все те, що може зробити або робить насправді вплив на здатність об'єкта конкурувати з іншими аналогічними. Фактор конкурентоспроможності доцільно розглядати також як необхідну й достатню причину для зміни одного або декількох критеріїв конкурентоспроможності інтегрованого формування.

Дослідження показують, що зміна факторів може робити як позитивний, так і негативний вплив на конкурентоспроможність об'єкта. Якщо конкурентоспроможність об'єкта підвищується, то про фактори конкурентоспроможності можна говорити як про його конкурентні переваги. У протилежному випадку аналізують конкурентні проблеми об'єкта [6].

Виходячи зі сказаного, можна сформулювати визначення конкурентної переваги як специфічної властивості, що забезпечує певну перевагу оцінюваному об'єкту в порівнянні з іншими аналогічними об'єктами і є результатом позитивної кількісної або якісної зміни фактора конкурентоспроможності. Пропоноване визначення, з одного боку, синтезує окремі елементи визначень конкурентних переваг, представлених у наукових публікаціях по даному питанню, з іншого боку - вказує на наявність і характер взаємозв'язку між факторами конкурентоспроможності й конкурентних переваг об'єктів.

Таким чином, наявність факторів конкурентоспроможності самих по собі є необхідною, але не достатньою умовою росту або зниження конкурентоспроможності. Для нейтралізації конкурентних проблем, створення й зміцнення конкурентних переваг об'єкта, конкурентоспроможністю необхідно управляти. На нашу думку, управління

конкурентоспроможністю можна розглядати як цілеспрямовану діяльність по перетворенню факторів конкурентоспроможності в його конкурентні переваги, а способи такого перетворення - як методи керування конкурентоспроможністю.

На основі наявних варіантів класифікацій, а також особливостей інтеграційних процесів в АПК усі фактори конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань у найзагальнішому вигляді можуть бути представлені трьома блоками [2]:

1. Внутрішні фактори - являють собою рушійні сили або обмеження, що перебувають у рамках суб'єктів інтегрування. До цієї групи факторів ставляться: ресурсний потенціал суб'єктів інтеграції й ефективність його використання, стан менеджменту й маркетингу, якісні й цінові характеристики продукції.

2. Зовнішні фактори - проявляються у взаємодії суб'єктів інтеграції із зовнішнім середовищем. Прояв і спрямованість таких факторів прямо не залежать від діяльності суб'єктів інтеграційних відносин. До зовнішніх факторів можна віднести: інструментарій аграрної політики держави, тенденції розвитку світового ринку, стан і кон'юнктуру внутрішнього продовольчого ринку країни й регіону, адміністративні важелі впливу.

3. Інтеграційні фактори, поява яких визначається самим процесом інтеграції. Ця група факторів представляється найбільш перспективною для дослідження, оскільки пов'язана не тільки з появою можливості вирішення локальних проблем окремих суб'єктів інтеграції, але й з виникненням синергетичного ефекту взаємодії. При цьому цей ефект може бути як позитивним, так і негативним.

Для мети дослідження конкурентоспроможності доцільно, на наш погляд, використати категорію «конкурентний потенціал підприємства». Х. А. Фасхiev і О. В. Попова під конкурентним потенціалом підприємства мають на увазі як реальну, так і потенційну здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати й обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби, тобто товари, що перевершують по якісних і цінових параметрах аналоги й користуються пріоритетним попитом у споживачів [8]. Дане трактування, на наш погляд, необхідно уточнити, оскільки запропонований варіант, з одного боку, не вказує на джерело здатності підприємства до виробництва конкурентоспроможної продукції, яким є всі види ресурсів, з іншого боку, при формулюванні варто врахувати специфічні особливості кооперативно-інтеграційних формувань. Тому під конкурентним потенціалом кооперативно-інтеграційних формувань аграрного сектора економіки ми будемо розуміти вихідні виробничі можливості суб'єктів інтеграції, зумовлені кількістю і якістю окремих ресурсів, які є в їхній наявності. Кількісно виражений конкурентний потенціал становить потенційну конкурентоспроможність формувань, у той час як реальна конкурентоспроможність визначається ступенем і рівнем ефективності використання конкурентного потенціалу.

Виходячи з наведеної класифікації факторів конкурентоспроможності кооперативно-інтеграційних формувань безпосередню кількісну оцінку можна одержати з таких основних факторів, як конкурентний потенціал організацій, рівень ефективності використання ресурсів, конкурентоспроможність продукції, що випускається, і додатковий ефект взаємодії.

Оцінка конкурентного потенціалу інтегрованих формувань Гомельської області, створених на базі 74 реформованих сільськогосподарських організацій, здійснювалася нами за показниками забезпеченості земельними й трудовими ресурсами, сільськогосподарськими, тваринними й основними засобами, при цьому проаналізована їхня динаміка в процесі реформування.

Аналіз забезпеченості інтеграційних формувань земельними ресурсами здійснений на основі розрахунку питомої ваги сільськогосподарських угідь кожної організації в загальній площі сільгоспугідь у відповідному районі. Логіка такого підходу полягає в тому, що більша площа сільськогосподарських угідь потенційно формує при ефективному їхньому використанні більший обсяг виробленої продукції, тобто ріст даного показника означає збільшення потенційної можливості у порівнянні з іншими організаціями, нарощування обсягів виробництва кінцевої продукції. Крім того, збільшення питомої ваги сільгоспугідь організації в загальній площі району свідчить про відповідне зниження цього

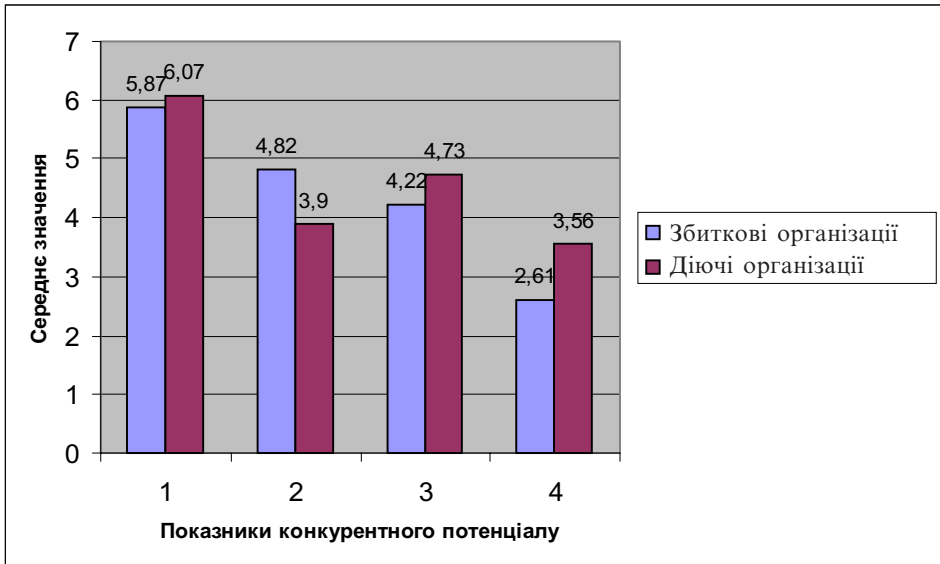
показника в інших господарств-конкурентів, а значить, зменшення їхньої конкурентоспроможності.

З метою визначення рівня забезпеченості реформованих сільськогосподарських організацій трудовими ресурсами був розрахований показник «Кількість працюючих на 100 га сільськогосподарських угідь». Необхідність аналізу з використанням цього показника продиктована тим, що абсолютний показник кількості працюючих у кожній організації поза зв'язком із площею сільгоспугідь не дозволяє оцінити потенційну можливість сільськогосподарських організацій, забезпечити своєчасну і якісну обробку кожної одиниці наявної площі. З огляду на той факт, що особливістю сучасного аграрного ринку праці є яскраво виражений трудодефіцитний характер, ріст даного показника свідчить про зміцнення конкурентного потенціалу господарств.

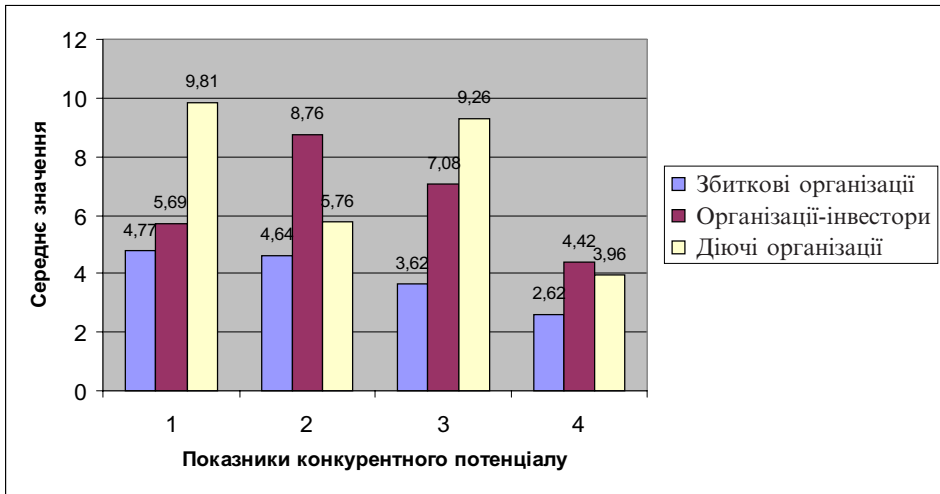
Важливу роль у розвитку галузей молочного й м'ясного скотарства грає кількісний і якісний склад поголів'я ВРХ, багато в чому визначальний конкурентний потенціал сільськогосподарських організацій. Аналіз забезпеченості реформованих господарств тваринами здійснений на основі розрахунку питомої ваги поголів'я ВРХ кожного господарства в загальному поголів'ї ВРХ відповідного району. Вибір саме цього показника зумовлений тими ж міркуваннями, які враховувалися при визначенні забезпеченості організацій земельними ресурсами.

Оцінка забезпеченості реформованих сільськогосподарських організацій основними засобами здійснена на підставі розрахунку й аналізу динаміки показника фондооснащеності, тобто кількості основних засобів у вартісному вираженні, що доводяться на одиницю площі сільськогосподарських угідь. Теоретично такий підхід має ряд обмежень, пов'язаних з оцінкою вартості основних засобів, але в рамках даного аналізу здається нам цілком виправданим, тому що більша величина фондооснащеності в порівнянні з іншими організаціями є свідченням якщо не кращого кількісного складу основних засобів, то меншого ступеня їхнього зношування.

Результати узагальненої оцінки динаміки конкурентного потенціалу реформованих сільськогосподарських організацій у розрізі розрахованих показників і форм інтеграції представлені на малюнках 1 і 2. Дані по збиткових організаціях й інвесторах наведені на 1 січня 2004 року, по діючих організаціях - на 1 січня 2006 року.



Малюнок 1 - Середні значення показників конкурентного потенціалу вертикально-інтегрованих організацій



1 - питома вага площі сільськогосподарських угідь у загальній площі сільгоспугідь районів, %; 2 - кількість працюючих на 100 га сільськогосподарських угідь, людина/100 га; 3 - питома вага поголів'я ВРХ у загальному поголів'ї ВРХ районів, %; 4 - фондооснащеність, млн. руб./га

Малюнок 2 - Середні значення показників конкурентного потенціалу горизонтально-інтегрованих організацій

Як показано на малюнках, збиткові організації, реформування котрих здійснювалося за вертикальним принципом, мали в середньому вищий конкурентний потенціал, ніж приєднані до сільськогосподарських організацій, виняток становить показник фондооснащеності, за яким середні оцінки приблизно рівні.

Процес реформування відбувся позитивними зрушеннями за середніми показниками оснащеності земельними ресурсами й сільськогосподарськими тваринами, при цьому ріст показника відбувся не тільки щодо збиткових організацій, але й у порівнянні з показниками інвесторів на момент початку реформування. Результати істотного скорочення чисельності працюючих у процесі реформування вплинули на зменшення середнього значення показника забезпеченості трудовими ресурсами: якщо по вертикально-інтегрованих організаціях чисельність працюючих на 100 гектарів площі скоротилася в межах однієї людини, то зменшення цього показника по горизонтально-інтегрованих структурах виявилось значнішим - у середньому на 3 чоловіки. Аналізуючи динаміку середніх показників фондооснащеності, можна помітити незначний (до 1 млн. руб. на гектар) ріст цього показника по вертикально-інтегрованих формуваннях і деяке зниження - по горизонтально-інтегрованих.

У цілому на 1 січня 2006 року утворені в процесі реформування горизонтально-інтегровані організації в середньому мають вищий конкурентний потенціал у порівнянні з вертикально-інтегрованими. Така ситуація пояснюється укрупненням господарств при їхньому злитті, що вплинуло в першу чергу на показники забезпеченості земельними ресурсами й сільськогосподарськими тваринами, оскільки частка реформованих організацій за інших рівних умов у цьому випадку автоматично збільшилася. Однак високий конкурентний потенціал є необхідною, але не достатньою умовою високої конкурентоспроможності господарств - немаловажним є ефективне використання наявних ресурсів.

Ефективність використання земельних ресурсів і сільськогосподарських тварин проаналізована нами в динаміці з використанням натуральних показників продуктивності, таких як урожайність зернових і картоплі, удій молока від однієї корови й середньодобовий приріст ваги ВРХ. На підставі отриманих точкових оцінок показників продуктивності були виявлені діапазони коливань значень розглянутих показників по групах господарств у процесі реформування й розраховані середні величини, які можна проаналізувати, використовуючи дані таблиці 1.

Таблиця 1 - Діапазон коливань і середні значення показників продуктивності реформованих організацій

Найменування показника	Діапазон коливань			Середнє значення		
	збиткові організації на 1.01.04	Організації-інвестори на 1.01.04	діючі організації на 1.01.06	збиткові організації на 1.01.04	організації-інвестори на 1.01.04	діючі організації на 1.01.06
1. Урожайність зернових, ц/га	8,7-30,6	13,8-48,9	13,3-54,2	18,9	24,2	24,6
2. Урожайність картоплі, ц/га	5-199	21-274	28-291	98	127	124,8
3. Удій молока від однієї корови, кг	955-3122	1261-5666	1658-6560	1783	2661	3103
4. Середньодобовий приріст ваги ВРХ, г	198-512	263-823	332-932	358	428	483

Як свідчать дані таблиці 1, по кожному з розглянутих показників продуктивності можна спостерігати досить широкий діапазон їхніх значень у межах кожної групи сільськогосподарських організацій. По показниках урожайності зернових і картоплі проглядається чітка диференціація продуктивності в межах районів, що мають певні природно-кліматичні умови, причому процес реформування не вплинув на характер цієї тенденції.

Порівняльний аналіз показників удою молока на одну корову й середньодобовий приріст ваги ВРХ дозволяє зробити висновок, що найвища продуктивність сільськогосподарських тварин досягається на великих спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах, що функціонують у галузях молочного та м'ясного скотарства.

Аналіз динаміки середніх по групах організацій показників продуктивності показує, що по всіх розглянутих показниках сільськогосподарські організації-інвестори в середньому мають вищу продуктивність, ніж збиткові організації. Крім того, у процесі реформування по трьох із чотирьох розглянутих показників (виключення становить урожайність картоплі) можна спостерігати збільшення середніх значень показників продуктивності, з яких найвищий темп росту досягнуть по середньому удою молока на одну корову - 116,6% у порівнянні із сільськогосподарськими інвесторами на момент початку реформування. Необхідно відзначити, що не для всіх сільськогосподарських організацій реформування відбилося позитивними зрушеннями в показниках продуктивності (таблиця 2).

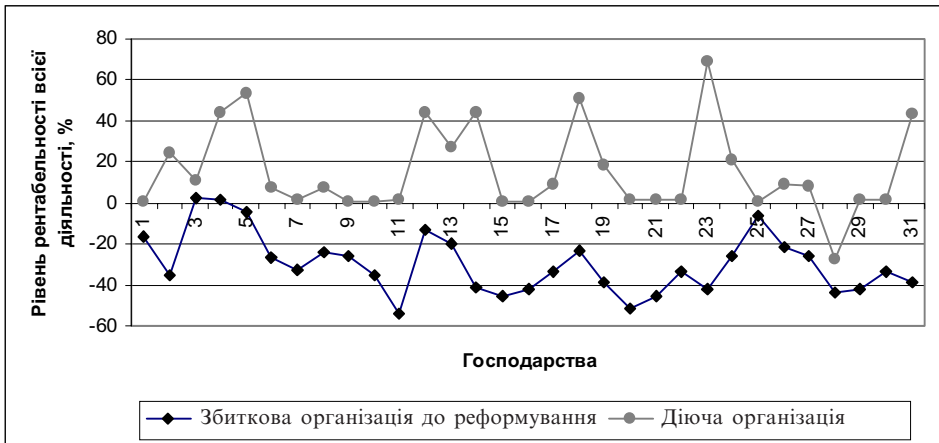
Таблиця 2 - Узагальнюючі дані динаміки показників продуктивності реформованих організацій

Найменування показника	Організації, що підвищили в процесі реформування показники продуктивності					
	до збиткової організації		до сільськогосподарського інвестора		до обох організацій (додатковий ефект)	
	усього	в %	усього	в %	усього	в %
1. Урожайність зернових, ц/га	43	66	17	65	18	69
2. Урожайність картоплі, ц/га	22	34	11	42	5	19
3. Удій молока від однієї корови, кг	65	100	21	81	22	85
4. Середньодобовий приріст ваги ВРХ, г	61	94	20	87	19	83

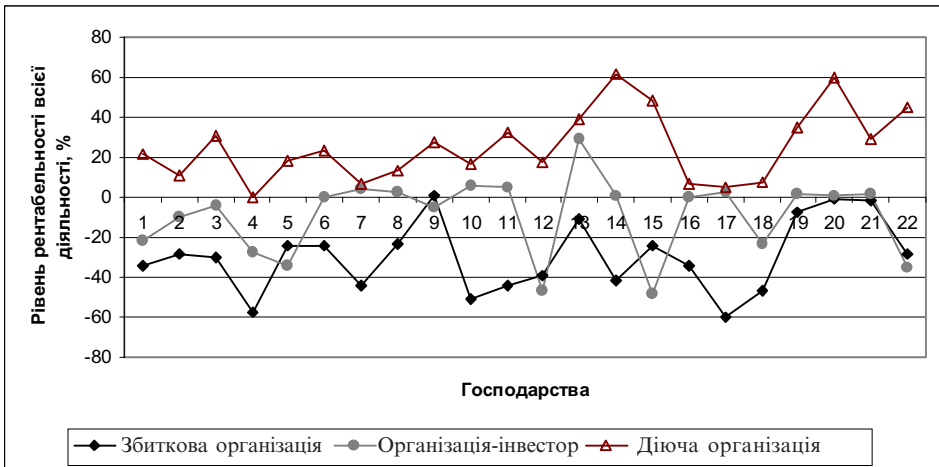
З даних таблиці 2 видно, що в порівнянні з показниками збиткових організацій у діючих структурах збільшився рівень продуктивності насамперед сільськогосподарських

тварин. Перевищення показників продуктивності діючих організацій над середніми значеннями відповідних показників обох організацій до реформування є, на наш погляд, тим додатковим ефектом, що викликаний, з одного боку, самим фактом інтеграції, з іншого боку - супровідним інтеграційним додатковим інвестуванням господарств. Виникнення додаткового ефекту за даними таблиці можна спостерігати в 69% і 19% організацій по врожайності відповідно зернових і картоплі, у більше 80% господарств додатковий ефект виявився в показниках удою молока й приросту ваги ВРХ.

Інтегральним показником, що характеризує ефективність використання всіх видів ресурсів організацій, є рентабельність. Динаміка даного показника в процесі реформування становить для нас особливий інтерес, оскільки її позитивна спрямованість свідчить про досягнення однієї з основних цілей проведеного в республіці процесу реформування аграрного сектора - подолання збитковості сільськогосподарського виробництва й підвищенні його ефективності. Графічно динаміка рентабельності реформованих організацій по варіантах інтеграції представлена на малюнках 3-4.



Малюнок 3 - Рівень рентабельності всієї діяльності в реформованих господарствах (по варіантах вертикальної інтеграції)



Малюнок 4 - Рівень рентабельності всієї діяльності в реформованих господарствах (по варіантах горизонтальної інтеграції)

На малюнках 3-4 показано, що абсолютна більшість реформованих організацій вийшла на беззбитковий рівень виробництва, при цьому в окремих господарствах рівень рентабельності всієї діяльності перевищує 50-відсотковий рубіж. Незважаючи на те, що приєднання збиткових господарств лягло додатковим фінансовим навантаженням на організації-інвестори, багато хто з них збільшив рентабельність своєї діяльності в

порівнянні з дореформеним періодом, що видно на малюнку.

Таким чином, у результаті реформування вдалося перебороти збитковість діяльності господарств, значно підвищити продуктивність тварин і ефективність використання земельних ресурсів. У цілому ефективність виробництва продукції тваринництва в розглянутих організаціях вища у порівнянні з галуззю рослинництва, де на результати значний вплив роблять природно-кліматичні умови району й погодні умови даного конкретного року.

Одним з визначальних факторів конкурентоспроможності продукції кооперативно-інтеграційних формувань є ціна. Для аналізу цінових конкурентних переваг продукції реформованих організацій доцільно як базу для порівняння використати середні реалізаційні ціни на сільськогосподарську продукцію у відповідному районі й області в цілому. Узагальнені дані, що характеризують цінові співвідношення на продукцію реформованих сільськогосподарських організацій, наведені в таблиці 3.

Таблиця 3 - Загальні відомості про співвідношення цін на сільськогосподарську продукцію

Найменування сільськогосподарської продукції	Кількість діючих організацій, середня реалізаційна ціна яких			
	вище, ніж середня		нижче, ніж середня	
	по району	по області	по району	по області
Зерно	17	14	41	44
Картопля	18	18	27	27
Молоко	22	23	35	34
М'ясо ВРХ	20	20	38	38

З даних таблиці 3 видно, що в аналізованих організаціях з усіх видів сільськогосподарської продукції спостерігається тенденція реалізації продукції за цінами, нижчими, ніж у відповідному районі й області. Виходячи із цього, можна припустити наявність цінових конкурентних переваг реалізації продукції. Однак у процесі порівняльного аналізу цін і показників ефективності виробництва продукції була виявлена закономірність, що відбиває протиріччя між конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції за ціною й конкурентоспроможністю організації.

Відповідно до теорії, конкурентоспроможною з погляду споживача є та продукція, що за інших рівних умов дозволяє задовольнити потреби з найменшими витратами. При цьому перевагу така продукція одержує не тільки в кінцевих споживачів, але й у підприємств, що виступають як покупці сировини з метою її подальшої переробки. Разом з тим проведена державою цінова політика в аграрному секторі не дозволяє сільськогосподарським організаціям реалізовувати свою продукцію по вільних ринкових цінах, а витратний метод ціноутворення має ряд обмежень. Важливим фактором тут виступає й проблема цінового диспаритету, що у більшості випадків призводить до значного перевищення витрат на виробництво продукції над середніми реалізаційними цінами і, як наслідок, до збитковості виробництва продукції. Таким чином, продукція, рівень цін якої є прийнятним для споживача, не забезпечує для виробника не тільки розширеного, але й простого відтворення, що негативним чином впливає на його конкурентоспроможність. У таких умовах виграє та організація, якій вдається у рамках проведеної державою цінової політики забезпечити мінімальні витрати на виробництво продукції. Тому при дослідженні й оцінці конкурентоспроможності сільськогосподарських організацій як вартісні показники доцільно використати не ціну, а собівартість одиниці продукції.

Висновки. На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що основними внутрішніми факторами конкурентоспроможності суб'єктів кооперативно-інтеграційних формувань є: конкурентний потенціал суб'єктів інтеграції, ефективність використання всіх видів ресурсів, конкурентоспроможність продукції, що випускається, і додатковий (синергетичний) ефект взаємодії. Процес реформування аграрного сектора в Республіці Білорусь спрямований на створення й зміцнення конкурентних переваг сільськогосподарських організацій за рахунок їхнього укрупнення й додаткового

інвестування виробничо-господарської діяльності. Разом з тим необхідний комплекс організаційно-економічних заходів, реалізація яких дозволила б привести у відповідність інтереси виробника й споживача, забезпечивши випуск конкурентоспроможної продукції АПК, і на цій основі створення додаткових конкурентних переваг суб'єктів інтеграції.

Джерела та література:

1. Єленева Ю.Я. Основні положення концепції забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Ю.Я. Єленева, А.М. Кротков // Сучасне керування. - 2002. - № 3. - С. 121-143.
2. Запольський М.І. Механізм удосконалення інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки / М.І. Запольський, Е.А. Кожевніков, Н.В. Пархоменко, С.Е. Астраханцев / Під ред. Гусакова В.Г., акад., докт. економ. наук, проф. - Мінськ: Центр аграрної економіки Інституту економіки НАН Білорусі, 2006. - 267 с.
3. Зилькарнаєв І.У. Метод розрахунку інтегральної конкурентоспроможності промислових, торговельних і фінансових підприємств / І.У. Зилькарнаєв, Л.Р. Ільєсова // Маркетинг у Росії й за рубежом. - 2001. - № 4. - С. 17-27.
4. Кротков А.М. Конкурентоспроможність підприємства: підходи до забезпечення, критерії, методи оцінки / А.М. Кротков, Ю.Я. Єленева // Маркетинг у Росії й за рубежом. - 2001. - № 6. - С. 59-68.
5. Лідінфа Е. П. Організація ринку сільськогосподарської продукції (на прикладі Орловської області): автореф. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Е. П. Лідінфа // Російський державний аграрний заочний університет [Електронний ресурс]. - 2006. - Режим доступу: <http://www.rgazu.ru/db/avtoref/Lidinfa.htm>. - Дата доступу: 22.01.2007.
6. Пархоменко Н. Оцінка конкурентоспроможності інтегрованих агропромислових формувань / Н. Пархоменко // Аграрна економіка. - 2006. - № 5. - С. 19-23.
7. Трубілін А. Конкурентоспроможність - головний фактор ефективності виробництва / А. Трубілін // АПК: економіка, керування. - 2002. - № 12. - С. 39-46.
8. Фасх'єв Х.А. Як виміряти конкурентоспроможність підприємств / Х.А. Фасх'єв, Е.В. Попова // Маркетинг у Росії й за рубежом. - 2003. - № 4. - С. 53-68.
9. Яшева Г. Конкурентоспроможність підприємств: методика оцінки й результати / Г. Яшева // Фінанси. Облік. Аудит. - 2000. - № 4. - С. 17-20.

Метет Абібуллаєв

●

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкові відносини, що поглиблюються в Україні, повинні ґрунтуватися на інноваційних засадах. Це стосується як мікро-, так і макроекономічних систем. Необхідність переходу на інноваційний шлях розвитку національної економічної системи значно актуалізує наукові дослідження з цієї багатовекторної проблематики. Теоретичним і прикладним аспектам інноваційного розвитку присвячено багато наукових праць вітчизняних учених: Ю. Бажала, Л. Безчасного, В. Герасимчука, В. Геєця, Н. Гончарової, М. Данька, С. Ілляшенка, Н. Краснокутської, О. Лапка, І. Лукінова, В. Семиноженка та ін. Застосування методології різних економічних теорій для обґрунтування вирішення практичних проблем інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва та моделювання цього процесу досліджуються в працях російських (В. Маєвського, А. Ляско, П. Завліна, Д. Кокоріна та ін.) та іноземних економістів (Е. Андерсена, Дж. Досі, Дж. С. Меткалфа, Р. Нельсона, П. Стонемана, С. Уінтера, Й. Шумпетера та ін.).

Переважна більшість наукових розробок з проблематики інноваційної діяльності присвячена розв'язанню наукових завдань щодо сутності інновацій, їх наукової класифікації та методичному інструментарію забезпечення ефективності впровадження інноваційних процесів [1, 2, 3 та ін.]. Проте поза увагою вітчизняних дослідників залишаються проблемні питання якості інноваційного розвитку, а також його чинників.

На рівні первинної ланки суспільного виробництва генератором інноваційного розвитку та основною складовою, що його забезпечує, є персонал підприємства та відповідний людський капітал. Тому якість інноваційного розвитку здебільшого залежить від якості людського капіталу.

Метою цієї статті є обґрунтування механізмів забезпечення якості інноваційного розвитку підприємств.

У вітчизняній економічній науці у цей час приділяється значна увага проблемам активізації інноваційної діяльності підприємств. Не може бути сумнівів у тому, що у сучасному швидкозмінному світі тільки завдяки інноваційній активності можна забезпечити прибутковість підприємства та його стабільне функціонування тривалий час. Критичний аналіз різних наукових поглядів, а також законодавчих та нормативних актів щодо понятійно-категоріального апарату інноваційної діяльності дозволив зробити такі визначення [1, 5]. Під інноваційним розвитком у широкому сенсі слід розуміти закономірні зміни: в діяльності підприємства, пов'язані зі створенням удосконалених конкурентоздатних технологій, впроваджених у виробництво; у продукції або послугах, що одержали попит на ринку, а також закономірні зміни в організаційно-технічних рішеннях виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що знайшли застосування в практичній діяльності і які суттєво покращують структуру та якість виробництва й (або) соціальної сфери. У вузькому сенсі інноваційним розвитком є перехід одного інноваційного процесу в інший, досконаліший. При цьому є зв'язок між інноваційним процесом та інноваційним розвитком (див. рис. 1).

У дослідженнях інноваційного розвитку потрібно не тільки з'ясувати його джерела, обґрунтовувати рішення щодо впровадження відповідних заходів та забезпечення цього процесу на підприємствах, а також оцінювати його якість. Оцінка якості інноваційного розвитку дозволяє визначити справжній стан підприємства у контексті інноваційної діяльності. Узагальнюючі та підсумкові показники, розроблені на засадах сучасної інноваційної теорії, не завжди адекватно відображають справжній стан окремого суб'єкта підприємницької діяльності. Для підтвердження цього можна навести результати аналізу статистичної звітності інноваційної діяльності промислових підприємств, яка застосовується Державним комітетом статистики України. У звітні статистичні документи підприємницької структури можуть занести інформаційні дані щодо придбання нових технологій, машин, устаткування, а також ліцензій, патентів тощо. Проте у контексті дослідження якості інноваційного розвитку можна запитати (з урахуванням вищезазначених підходів до інноваційного розвитку та інноваційного процесу): наскільки ефективно вказані елементи інноваційної діяльності були впроваджені та у підсумку вплинули на інноваційний розвиток підприємства? Відповідь на це запитання повинна враховувати те, що інновація є такою, коли вона застосована у діяльності підприємства чи затребувана окремих ринком.

Крім цього, представники промислового підприємства у звітних документах можуть вказати значні фінансові ресурси, що були спрямовані на інноваційну діяльність. Знову можна поставити запитання: яка ефективність цих капіталовкладень? Підприємство може бути піонером-інноватором на ринку продукції, що виробляє, тобто створити новий продукт, який не має аналогів у підприємств-конкурентів у регіоні чи взагалі у світі. Проте цей новий продукт може з деяких причин не затребуватися на ринку. Як наслідок підприємство, хоча є інноваційно активним за статистичними показниками, матиме незадовільний рівень якості інноваційного розвитку.

Тому якість інноваційного розвитку необхідно визначати по всіх сферах інноваційної діяльності. У даному контексті можна скористатися стадіями (фазами) інноваційних процесів, що відбуваються на інноваційно активних промислових підприємствах. Згідно з останніми дослідженнями, окремий інноваційний процес можна розглядати як процес фінансування розробок та впровадження нового продукту чи послуги, як паралельно-послідовний процес здійснення науково-дослідних, науково-технічних, виробничих, маркетингових робіт та заходів із реалізації інновації на ринку. При цьому підкреслимо, що на кожній фазі інноваційного процесу може створюватися інновація. Наприклад, на фазі «наука», нові теоретичні підходи (аксіоми, теореми тощо) є інноваціями у сфері наукових досліджень.

Визначення якості інноваційного розвитку на першій фазі «наука» є складним

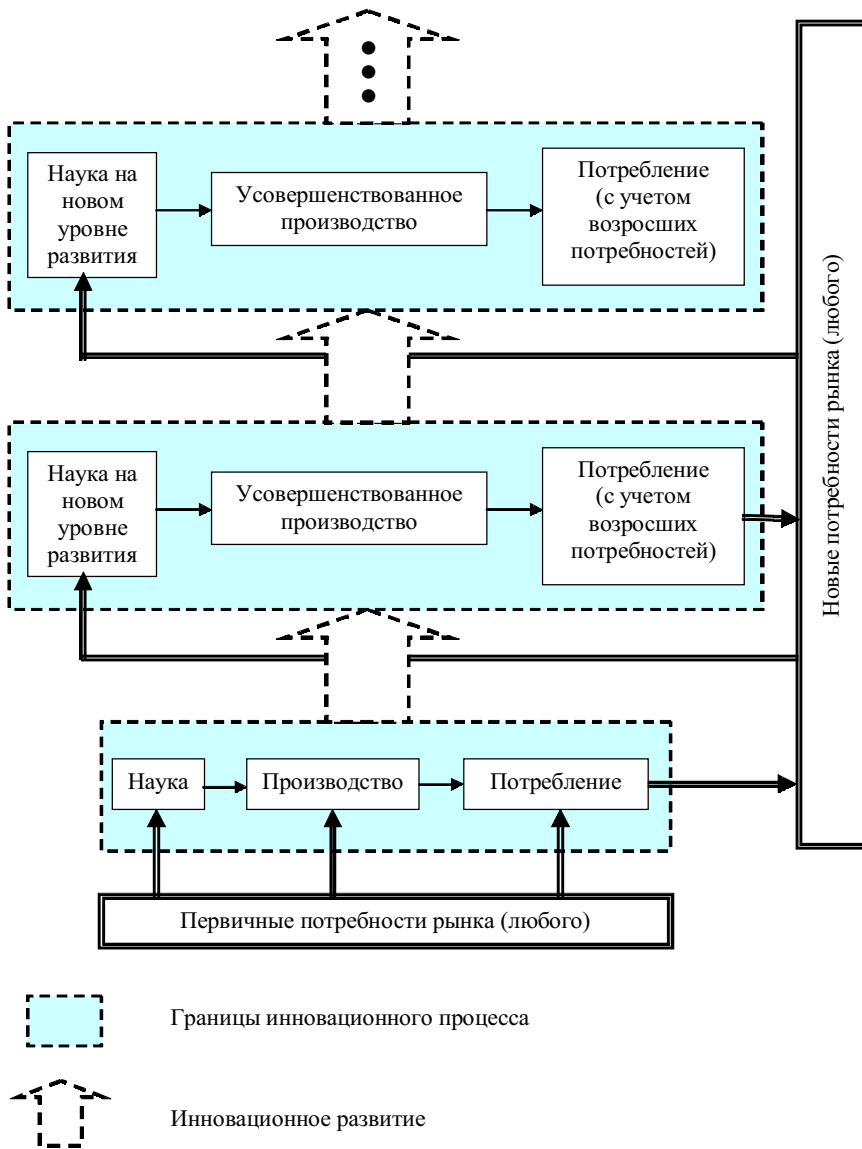


Рис. 1. Зв'язок інноваційного розвитку з інноваційним процесом

завданням. Провести оцінку нових наукових відкриттів практично неможливо до моменту їх прикладного застосування. Період між відкриттям та його застосуванням може бути довготривалим (деякі положення математичного і функціонального аналізу розроблені у XVIII ст., але знайшли практичне застосування лише у XX ст.).

Наступною фазою є «дослідження». Оцінка якості прикладних досліджень також є складним завданням, хоча на цій фазі можливо розробити деякі показники, що характеризують якість досліджень (наприклад, співвідношення кількості успішних експериментів та їх загальної кількості).

Оцінка якості інноваційного розвитку на фазі «розробка» здійснюється на базі показників, що характеризують результативність робіт, які притаманні даній фазі: рівень витрат, швидкість створення експериментальних зразків та ін.

На фазі «виробництво» визначення якості інноваційного розвитку може ототожнюватися із загальною якістю розвитку підприємства. Основними показниками якості на цій фазі є різні показники ефективності виробничої діяльності підприємства.

Завершальна фаза інноваційного процесу «споживання» є ключовою при визначенні якості інноваційного розвитку, тому що інноваційний продукт створюється з метою

реалізації певної групи споживачів. Від рівня задоволення потреб споживачів залежить рівень якості інноваційного розвитку підприємства. Коли споживання продукту, що створило та виробило інноваційно активне підприємство, буде мінімальним чи відсутнім взагалі, тоді цей продукт не можна називати інноваційним, тобто кількісні показники якості інноваційного розвитку наближаються до нуля. Базовим показником на цій фазі, на наш погляд, може бути показник співвідношення прогнозних рівнів споживання та реальних.

У відповідності до кожної із вказаних вище фаз інноваційного процесу на основі запропонованих показників (які за необхідністю можна доповнювати) можна створити систему спеціальних індикаторів якості інноваційного розвитку, які розраховуються у вигляді індексів. Для оцінки взаємозв'язку факторів якості інноваційного розвитку можна використовувати індекс у такому вигляді:

$$I_{кр} = I_{кн} \cdot I_{кд} \cdot I_{кр} \cdot I_{квир} \cdot I_{ксп},$$

де $I_{кр}$ - індекс якості інноваційного розвитку, $I_{кн}$ - індекс якості науки, $I_{кд}$ - індекс якості досліджень, $I_{кр}$ - індекс якості розробок, $I_{квир}$ - індекс якості виробництва, $I_{ксп}$ - індекс якості споживання.

З метою наукового обґрунтування якості інноваційного розвитку необхідно враховувати, що якість будь-якого об'єкта, явища чи процесу може встановлюватися тільки по відношенню до еталона, який визначається нормами, стандартами, правилами, звичаями чи традиціями. У сучасних дослідженнях приділяється окрема увага теорії управління якістю, що у практичній діяльності підприємств має відображення у вигляді застосування міжнародних стандартів якості. Проте необхідно відмітити, що до інноваційного продукту не завжди можна застосувати еталон чи систему деякого стандарту. Це пов'язано з тим, що цей продукт може бути вперше створеним та не матиме аналогів, але деякі його параметри можуть їх задовольняти.

З метою досягнення якості інноваційного розвитку можливо скористатися напрямками удосконалення діяльності підприємств, що базуються на положеннях теорії якості. Для досягнення певного рівня якості, по-перше, необхідна зацікавленість вищого керівництва. Впевненість топ-менеджменту у тому, що підприємство здатне на більше у порівнянні з минулим, апріорі потрібна для початку інноваційного процесу.

По-друге, потрібно створити колегіальний орган керівництва щодо удосконалення діяльності підприємства в цілому та прискорення його інноваційного розвитку. У процеси щодо забезпечення якості інноваційного розвитку потрібно заохочувати всі рівні управлінського складу, а також службовців та працівників. Але одночасно необхідно створювати систему, що сприяє особистій участі, оцінці і визнанню результатів цієї участі та внеску кожного працівника у підвищення ефективності та якості інноваційного розвитку. Якщо підприємство має у складі окремі підрозділи, необхідно створювати групи із удосконалення систем і процесів, які мають складатися з представників кожного підрозділу, що бере участь в інноваційному процесі.

Поліпшення діяльності підприємства вимагає залучення постачальників у вказані процеси, тому що у сучасних умовах функціонування суб'єктів підприємництва хоча б частково залежить від аутсайдерів (перш за все постачальників).

Якість інноваційного розвитку ґрунтується на механізмах забезпечення якості функціонування систем управління. На рівні підприємств необхідно створити умови, за яких відповідні служби не констатували б відхилення від стандартів якості, а унеможливили такі випадки. Потрібно лікувати хворого, а не займатися хворобами. У контексті якості здебільшого хворобою уражені системи управління.

Для досягнення певних рівнів якості інноваційного розвитку потрібно сформулювати стратегію і тактику, а також створити систему заохочення та визнання заслуг.

Наведені вище підходи дозволяють зробити висновок про те, що якість інноваційного розвитку характеризується ступенем задоволення потреб підприємця (підприємств) - ініціатора появи інновації, яка визначається у процесі створення інновації, та рівнем задоволення потреб кінцевих споживачів інноваційного продукту.

Необхідно зазначити важливий чинник якості інноваційного розвитку, що проходить крізь усі фази інноваційного процесу. На кожній фазі використовуються різні види трудової діяльності персоналу підприємств. Від рівня кваліфікації працівників, їх професійної компетенції здебільшого залежить наявність інноваційного розвитку та його якість.

На рівні національної інноваційної системи необхідно враховувати історичне успадкування населення суб'єктів господарської діяльності та їх традиції, рівні новаторства, що дає можливість об'єднати природу підприємницької поведінки, джерела появи різних інновацій [4, 6]. В аспекті положень теорії інновацій врахування вказаних факторів привносять суттєві зміни в моделі економічного розвитку економічних систем.

Ця дуже складна наукова проблема досліджується у сучасних працях економістів, які обґрунтовують неминучість створення нового інноваційного чи інформаційного типу суспільства, де головним ресурсом є знання. Духовний розвиток суспільства повинен органічно включатися у матеріальний розвиток на основі залучення людських ресурсів у процес створення нового способу життя, нових потреб, з урахуванням новаторства у всіх сферах, тобто необхідне формування нової інноваційної культури як важливого фактора ефективного та прискороного переходу до інноваційного розвитку як окремого підприємства, так і усього суспільства.

Останнім часом зменшується роль фізичних можливостей у формуванні індивідуальної продуктивності праці, та зростає - розумових, творчих можливостей представників працездатного населення. Сучасний розвиток економічних систем супроводжується ускладненням виробничих процесів та потребує застосування кваліфікованішої праці. Цей процес супроводжується поглибленням поділу праці (особливо між фізичною та розумовою працею), технологічним розвитком більшості галузей та виробництв, для яких є необхідним наявність спеціальних знань. Зростання ролі спеціальних знань та творчих здібностей у процесі праці відображається у появі нових видів продукції та послуг, удосконаленні технології, зростання частки працівників високої кваліфікації (вчених, інженерів, педагогів тощо) у загальній чисельності населення.

Вимоги до якості інноваційного розвитку вимагають та сприяють перетворенню людини як працівника, підвищенню рівня його освіти, розширенню та оновленню знань і виробничих навиків з метою засвоєння нових наукових ідей та ефективного використання потенціалу якісно нової техніки та технології виробництва.

Зазначені підходи щодо забезпечення якості інноваційного розвитку дозволяють зробити висновок, що у подальшому необхідно ретельно досліджувати цю проблематику з окремих видів економічної діяльності, розробляти відповідний методичний інструментарій. Також додаткових досліджень потребує взаємозв'язок між якісними характеристиками робочої сили та якістю інноваційного розвитку як на рівні суб'єкта господарювання, так і на рівні суспільства.

Джерела та література:

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. - К.: КНЕУ, 2003. - 394 с.
2. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: 3 ред. В.О. Василенко. - К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. - 404 с.
3. Гончарова Н.П. Концептуальные подходы к инновационному развитию промышленности // Стратегія економічного розвитку України. Наук. Зб. - 2001. - Вип. 7. - С.113-121.
4. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития // Экономист. - 1999. - №2. - С. 33-38
5. Закон України «Про інноваційну діяльність», № 40-IV від 04.07.2002 р.
6. National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning/ edited by Bengt-Ake Lundvall. - London: Pinter, 1995.- XIII, 342 p.

Сергій Шкарлет



ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК МЕТОДИЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Постановка проблеми. Організаційна структуризація підприємства визначена як динамічний процес, пов'язаний зі зміною внутрішньої будови підприємства, його складових елементів та їх взаємозв'язків, спрямований на забезпечення розвитку та

формування стану економічної безпеки підприємства. Актуальність та важливість її проведення зумовлюється необхідністю постійної оптимізації роботи структурних підрозділів підприємства з метою підвищення загальної ефективності діяльності підприємства, формування стану його економічної безпеки з урахуванням засад і заходів інноваційної політики. При цьому об'єктом організаційної структуризації підприємства у такому контексті є система зв'язків, які виникають між підрозділами в єдиному виробничо-управлінському процесі впровадження господарської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові дослідження проблем організаційної структуризації підприємств проводили Ю.Бажал, А.Гібб, С.Голобков, Х.Віссема, С.Козаченко, М.Кубра, С.Ляпунов, Н.Москаленко, Л.Рибаков, В.Федоренко та інші. В роботах цих та інших учених детально проведено аналіз інформаційного середовища підприємств, на засадах якого визначено, що наявні інформаційні системи не відповідають умовам максимальної ефективності, оскільки: канали одержання інформації із зовнішнього середовища є нестійкими та слабкоформованими; практично відсутня маркетингова складова; внутрішні інформаційні потоки є нерегульованими та позбавленими оптимальності внаслідок поганої організації документообігу між підрозділами підприємства, високого ступеня однотипності документального потоку, неналежної підготовки, низького змістовного наповнення тощо - отже, не можуть адекватно відтворювати реальний перебіг інноваційних процесів на сучасному підприємстві, що логічно зумовлює необхідність запровадження внутрішньофірмової інформаційної системи, основними методологічними принципами якої є збір та переробка інформації відповідно до інформаційних потреб підприємства. Оскільки процес прийняття ефективних стратегічних рішень є результатом синергічної дії керівників різних рівнів, міцності та активності зв'язків між ними, обґрунтовано є необхідність впровадження локальних мереж автоматизованих робочих місць, які сприятимуть інтеграції функцій управління на основі проблемної спеціалізації АРМ керівного складу, забезпечать колективну технологію управління, внесуть життєво необхідний сьогодні елемент гнучкості в структуру управління машинобудівним підприємством. Так, наприклад, у роботі [3] розроблено комплекс вимог до АРМ такого типу, розглянуто автоматизацію робочих місць у планово-економічному відділі, де серед багатьох традиційних функцій сьогодні необхідно зробити акцент на розробку і контроль за виконанням перспективних планів інноваційного розвитку підприємства.

Ступінь досконалості каналів зв'язку і технології переробки інформації здійснює безпосередній вплив на організаційну структуру, що спричиняє сьогодні еволюцію організаційних структур від лінійних ієрархічних до адаптивних зі складною конфігурацією. В контексті проблеми активізації інноваційної діяльності, питання вдосконалення організаційних форм управління цим процесом в Україні розроблені недостатньо системно, що породжує специфічні організаційні проблеми, які потребують додаткової теоретичної розробки та практичної реалізації. Надзвичайну актуальність даного завдання зумовлює той факт, що законодавчо-встановлений механізм активізації інноваційної діяльності не забезпечує сьогодні реальних економічних умов для розвитку НТП як основного фактора зростання ефективності виробництва, розвитку вітчизняних промислових підприємств. Розвиток організаційних структур природно повинен прямувати за вдосконаленням каналів зв'язку, в той же час практика багатьох промислових підприємств демонструє протилежну тенденцію - пристосування до усталених організаційних форм. У даний час спостерігається невідповідність між новими техніко-технологічними вимогами і традиційною системою управління, важкою та інертною до прийняття досягнень науки і техніки. Традиційно нововведення реалізуються в умовах лінійно-функціональної структури управління, яка сьогодні стає перешкодою на шляху гнучкого пристосування їх до змін оточуючого середовища, гальмує процес інновацій.

Метою цієї статті є формулювання основних вимог щодо концептуальної моделі організаційної структури управління, орієнтованої на інноваційний розвиток підприємства та формування стану його економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Розробка, з позицій системного та ситуаційного підходів менеджменту, змісту та сучасних методів організації процесу нововведень, дозволяє нам виділити проектну структуру, відповідно до якої досягається найкраще співвідношення між стійкістю та надійністю лінійно-функціонального механізму

регулювання рутинних процесів, з одного боку, та динамічністю, гнучкістю і адаптивністю механізму координації функціональних зв'язків для досягнення якісно нових цілей з іншого. Саме під кутом зору забезпечення реалізації стратегічних планів підприємства, активізації інноваційних процесів слід сьогодні розглядати процес вдосконалення організаційної структури, як це зроблено у роботі [4], де розглянуто загально-методичні підходи щодо приведення організаційних структур управління у відповідність до обраної стратегії розвитку, вдосконалено теоретико-методологічну концепцію системи цільового підходу, розроблено рекомендації формування організаційних структур управління інноваційного типу, розроблено варіант органічної організаційної структури на проектних засадах інноваційної політики підприємства (рисунок 1) [4, с. 12].



Рис. 1. Варіант організаційної структури органічного типу

Важливо те, що для відновлення інноваційних функцій підприємств необхідно забезпечити узгодженість системи з соціокультурною компонентою, яка дозволяє: знизити соціально-психологічне навантаження; конфліктогенність; опір змінам шляхом використання організаційно-культурного підходу до підприємства; створити культуру інноваційного підприємництва і атмосферу, яка сприяє новаторству. Оскільки організаційна культура, незважаючи на інерційність, є динамічною категорією і, у випадку узгодженості зі стратегією, може виступати головною рушійною силою підприємства, тому перехід від домінування бюрократичного стилю до інноваційно-підприємницької культури слід розглядати як пріоритетне завдання сучасного промислового підприємства.

У дослідженні О. В. Корневої [5, с. 34] удосконалено класичну схему стратегічного планування етапом перевірки готовності підприємства до змін (діагностування сучасного стану характеристик організаційної структури, соціально-психологічного клімату підприємства тощо). Вивчення психологічних аспектів впровадження організаційно-управлінських та техніко-технологічних нововведень, більшість з яких має яскраво виражену мотиваційну природу, дозволило виділити на досліджуваних підприємствах наступні основні типи конфліктів: ціннісні, мотиваційні, функціонально-рольові, комунікативні. В роботі обґрунтовано необхідність поповнення функціональної підсистеми менеджменту сучасного промислового підприємства стратегічною складовою і функцією планування процесу змін шляхом спрямування зусиль на рішення пріоритетних проблем здійснення інновацій в залежності від диспозиційного співвідношення у силовому полі нововведень. Одним із можливих підходів до управління інноваційними змінами розроблено та застосовано для керівників структурних підрозділів та провідних спеціалістів експрес-аналіз «Психологічні

проблеми інновацій». За результатами аналізу сучасні промислові підприємства характеризуються негативними тенденціями, оскільки «нейтральність» та невпевненість породжує пасивність у впровадженні нововведень, а більшість інноваторів є такими лише на словах, отже, існує підґрунтя розвитку конфліктної ситуації, яка сприятиме здійсненню ефективної інноваційної діяльності лише за умов виконання комплексу заходів, зокрема, підвищення рівня зацікавленості та інформованості персоналу у впровадженні нововведень.

Проведене О. Л. Труханом [10, с. 317] дослідження дозволило сформулювати основне завдання організаційної структуризації, яке полягає у проведенні динамічних, еволюційних (поступових) трансформацій структурних підрозділів та приведенні їх організаційно-економічного механізму у відповідність до конкретної ситуації, що складається у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Для підвищення ефективності трансформаційних процесів, що відбуваються в результаті організаційної структуризації, необхідно враховувати її функціональний, елементний та організаційно-економічний аспекти (рисунк 2).

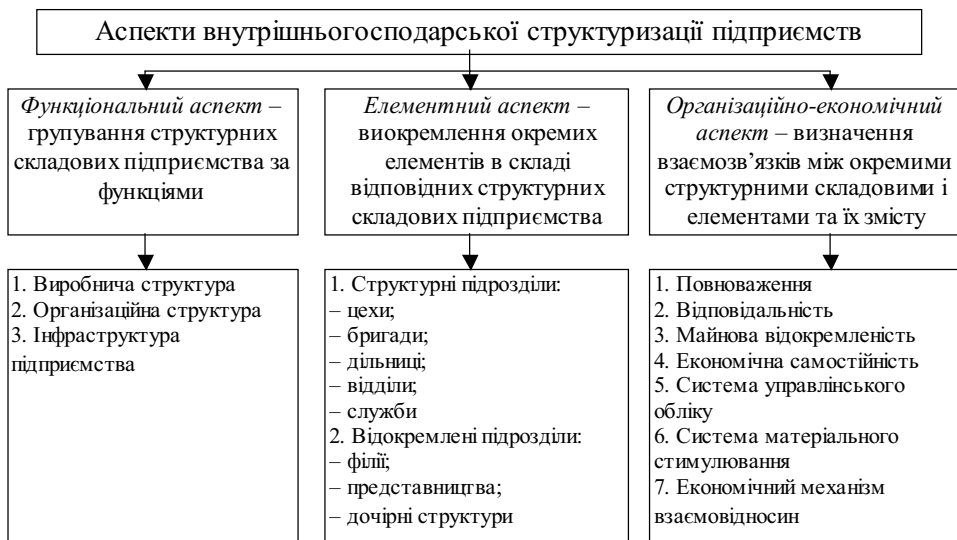


Рис. 2 Визначальні аспекти процесу організаційної структуризації підприємства

Функціональний аспект структуризації полягає у відокремлюванні головних структурних складових за ознакою виконуваних підприємством функцій. Результатом такої структуризації виступає формування виробничої та організаційної структур підприємства.

Елементний аспект структуризації доповнює функціональний і передбачає виділення в складі головних структурних складових підприємства окремих елементів з чітким визначенням їхніх функцій. Наслідком є формування виробничих та управлінських підрозділів різного ієрархічного рівня в складі відповідної структури підприємства (цехів, дільниць, бригад, служб, відділів).

Організаційно-економічний аспект проведення структуризації підприємства вирішує завдання формування складу і змісту зв'язків між його підрозділами. Ці зв'язки об'єднують підприємство в єдине ціле й дають змогу підрозділам взаємодіяти, виконуючи свої функції, та спільно досягати локальних цілей і головної мети підприємства.

Як показали дослідження [13, с. 260], через визначені аспекти організаційної структуризації створюються передумови функціонування внутрішнього організаційно-економічного механізму підприємства.

Сьогодні процес організаційної структуризації промислових підприємств ґрунтується на стратегічному підході, тобто з врахуванням першочергового значення змін у зовнішньому середовищі, тому у класифікації виробничо-організаційних структур управління підприємств за ознакою ступеня внутрішньої децентралізації виділено три узагальнені моделі: статичну, динамічну і креативну. Креативна модель внутрішньої

виробничо-організаційної структуризації полягає у децентралізації підрозділів, здатних самостійно працювати на зовнішніх замовників, і наданні їм в перспективі статусу стратегічних господарських підрозділів та, на нашу думку, повинна отримати розвиток у майбутньому. Принциповою особливістю при цьому стає те, що ринкові відносини починають охоплювати більшість структурних одиниць суб'єктів господарювання.

Надзвичайно важливого значення при переході до децентралізованої структурної побудови підприємства набуває внутрішнє підприємництво, що отримує розвиток на мікрорівні. Доведено, що використання концепції «внутрішнього підприємництва» в практиці вітчизняних промислових підприємств здатне створити впливові стимули до покращення ефективності господарювання на рівні окремих структурних підрозділів. Тому визначено [11, с. 135], що основними критеріями виділення структурних підрозділів в автономні децентралізовані центри відповідальності (доходу, прибутку, інвестицій) слід вважати наступні:

1. Регіональна, продуктова або сегментна ізольованість, завершеність господарської діяльності структурних підрозділів;
2. Готовність структурного підрозділу самостійно працювати на ринку (забезпечувати просування своєї продукції або послуг до кінцевого споживача);
3. Здатність нести повну відповідальність за доходи, витрати, грошові потоки від реалізації своєї продукції (робіт, послуг).

Організаційну структуризацію на засадах децентралізації пропонується проводити в контексті запровадження концепції «внутрішнього підприємництва», що дозволить оптимізувати відносини між автономними структурними підрозділами і керівництвом підприємства. Реалізація на практиці засад «внутрішнього підприємництва» та запровадження організаційно-економічного механізму всередині структурних одиниць на основі децентралізації та «внутрішньоринкових відносин» має ряд позитивних характеристик: по-перше, упорядковується облік і звітність, зменшуються накладні витрати завдяки випрямленню управлінських операцій; по-друге, сприяє попередженню конфліктів і налагодженню кооперування, оскільки створюється інформаційно-договірною основою для ділових відносин між підрозділами; по-третє, підрозділи, що мають економічну свободу всередині підприємства, швидше можуть забезпечити інноваційні зміни в асортименті, технології, організації виробництва товарів (робіт, послуг).

В адаптованому вигляді, в залежності від цілей та завдань, які поставлені перед підприємством, на нашу думку, процес децентралізації набуває наступних виробничо-організаційних форм (рисунок 3).

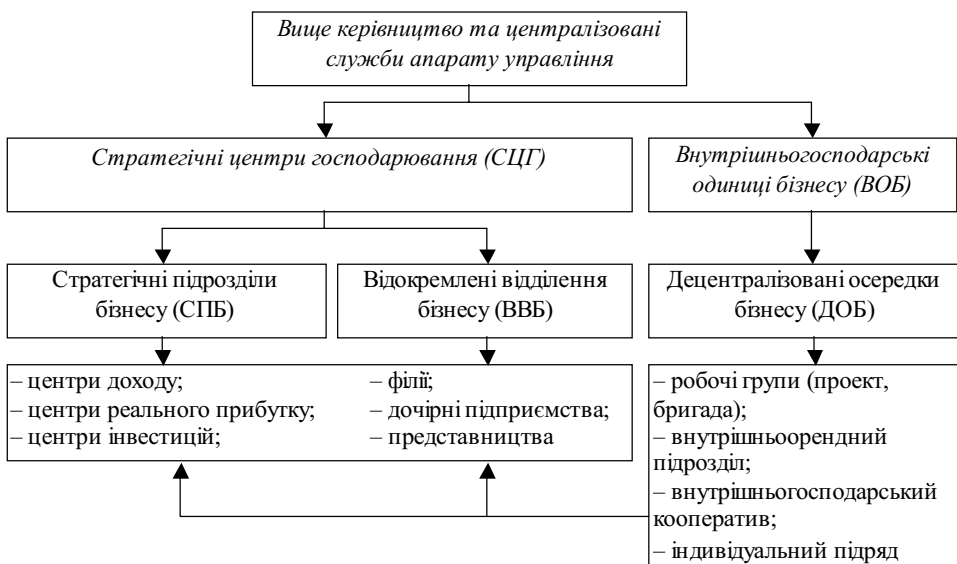


Рис. 3 Концептуальна модель реструктуризації підприємства на засадах децентралізації [12, с. 10] та активізації інноваційних складових розвитку

Особливістю запропонованої моделі є орієнтація на створення в структурі підприємства так званих стратегічних центрів господарювання (СЦГ) - підрозділів, що в межах наділених вищим керівництвом повноважень несуть відповідальність за розробку та реалізацію стратегічних і тактичних рішень у тому числі й інноваційного характеру. Результати проведення внутрішніх структурних перетворень на підприємстві повинні оцінюватись певною системою показників. При цьому важливо не просто оцінити поточний стан підприємства та його структурних підрозділів за допомогою показників економічної ефективності. Показники, що характеризують процес реструктуризації підприємства, відображають також його стан і можливості подальшого інноваційно-інвестиційного розвитку щодо досягнення певної оптимальної величини. До такої системи рекомендаційно-орієнтованих показників-індикаторів ефективності прийняття управлінських рішень з реструктуризації промислових підприємств (як певного інноваційного заходу провадження господарської діяльності) науковці відносять [12, с. 12] дворівневу систему показників-індикаторів, що наведена на рисунку 4.

Головним призначенням показників-індикаторів ефективності реструктуризації є не стільки оцінка співвідношення між витратами та результатом щодо величини одержаного прибутку, скільки оцінка функціональної ефективності, тобто вимір того, наскільки якісно та результативно головні структурні одиниці підприємства виконують свої функції та наскільки повно сформована на підприємстві виробничо-організаційна структура відповідає зовнішнім ринковим умовам.

При розгляді динаміки основних показників розвитку промисловості стає очевидним, що навіть беручи до уваги її деяке поживлення за останні роки, національні конкурентні переваги української промисловості ще не сформувались як стратегічні пріоритети державної промислової політики, а тому не мають реальної і послідовної



Рис. 4 Система показників-індикаторів для оцінки ефективності реструктуризації промислових підприємств

державної підтримки. Сьогодні такою реальною перевагою, у першу чергу, є організаційна реструктуризація як певний і досить суттєвий елемент інноваційної політики промислового підприємства. Для економічних агентів, які функціонують в умовах економіки, що трансформується, реструктуризація є способом їх внутрішньої інноваційної перебудови, що дозволяє підвищити ефективність діяльності відповідно до мінливих вимог ринку і реалій науково-технічного прогресу.

Ми вважаємо, що варто розглянути проблеми реструктуризації з позицій необхідності адаптації економічних агентів до змін ринкового середовища з урахуванням інноваційного типу розвитку і забезпечення фінансової стійкості. В такому ракурсі узагальнення М. А. Юдіним [14, с. 278] літературних джерел дає можливість зробити висновок, що реструктуризацію промислового підприємства можна розглядати як процес зміни матеріально-речової структури активів, технологічної, виробничої, загальногосподарської структур господарюючих суб'єктів з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення результатів виробничо-господарської діяльності. Реструктуризація - це складне перетворення, яке охоплює всю систему менеджменту підприємства. Звідси важливо не тільки правильно сформулювати мету і поставити завдання реструктуризації, але й застосувати систему ефективного організаційного забезпечення управління процесом здійснення задуманих змін. У дослідженні [15, с. 295] обґрунтовано, що під організаційним забезпеченням управління процесами реструктуризації промислового підприємства слід розуміти сукупність організаційно-методичних заходів, спрямованих на досягнення координації дій суб'єктів господарювання при реалізації конкретного варіанту реструктуризації за рахунок реорганізації неефективної структури підприємства, інвестиційного забезпечення, мотивації персоналу і системи відстеження його економічного стану.

Як основні соціально-економічні передумови розвитку процесів організаційної реструктуризації промислового підприємства виступають: велика кількість суб'єктів господарювання, для яких реальна загроза банкрутства; необхідність особливої уваги до внутрішньовиробничих факторів економічної заможності у зв'язку з обмеженими інвестиційними можливостями держави; висока невизначеність зовнішнього середовища, яка породжує необхідність відповідного управління, що передбачає радикальні зміни системи функціонування промислового підприємства. Організаційне забезпечення управління реструктуризацією підприємства має бути сполучною ланкою між макроекономічною політикою і реальною, інноваційною економікою на мікрорівні. Це найефективніший шлях забезпечення розвитку промисловості і стабілізації виробництва.

На сучасному перехідному етапі найбільший вплив на структуру промислових підприємств мають платоспроможність споживачів, зростання цін на електроенергію, сировину і матеріали, попит нових споживачів, ринкова конкуренція. Дослідження факторів, які впливають на зниження рентабельності продажу і відповідно зумовлюють необхідність організаційної реструктуризації підприємства, показали, що на перше місце висуваються фактори, пов'язані з порушеннями в інвестиційно-інноваційній сфері, а саме: низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції і неплатоспроможність її споживачів. Тому процес реструктуризації має бути спрямований в першу чергу на інноваційні складові - забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції і стимулювання попиту на неї.

Індикаторами досягнення позитивного інноваційно-інвестиційного результату здійснюваної реструктуризації виробництва можуть стати: збільшення випуску і реалізації продукції, рентабельності продажів, підвищення технологічного рівня виробництва, зростання продуктивності праці, наявність запланованого економічного і соціального ефекту від реалізації інноваційно-інвестиційних проектів реструктуризації виробництва, створення нових робочих місць.

Аналіз діяльності суб'єктів господарювання промислового комплексу показує, що всі вони працюють над проблемами організаційної реструктуризації виробництва. Серед розглянутих заходів найпопулярнішими виявилися такі елементи організаційної реструктуризації, як оновлення номенклатури виробленої продукції і впровадження нових технологічних процесів. У той же час зняття з виробництва окремих видів морально застарілої продукції відбувається майже удвічі рідше, ніж освоєння нових видів продукції. В процесі організаційної реструктуризації підприємства звільнялися

від об'єктів соціальної сфери шляхом передачі їх регіональній владі, продажу виробничих споруд і будівель. Одночасно виявлено суттєві розбіжності у структурі заходів щодо організаційної реструктуризації в залежності від економічного стану підприємств. Так, впровадження нової техніки, нових технологій, створення нових цехів і підрозділів, а також заходи щодо ліквідації цехів і підрозділів, виводу їх із складу підприємства, продажу виробничих будівель і обладнання здійснюються на економічно благополучних підприємствах у 2-3 рази частіше, ніж на економічно менш благополучних підприємствах. Разом з тим слід звернути увагу на те, що робота з реструктуризації підприємств проводиться повільно і недостатньо ефективно. Це зумовлено відсутністю ефективної системи організаційного забезпечення управління процесами реструктуризації як на макроекономічному, так і на рівні окремого регіону і підприємства; природною інерційністю суб'єктів господарювання як складних організаційно-економічних систем; активним або пасивним опором змінам усередині виробничої системи як з боку окремих осіб, так і формальних або неформальних груп; недосконалістю механізмів реалізації державної підтримки реструктуризації, формування інвестиційного капіталу і постійного відстеження економічного стану суб'єктів господарювання. Саме ці характеристики не лише визначають і пояснюють особливості сучасного стану розвитку процесів організаційної реструктуризації виробництва, але і є фундаментом для перспектив розвитку промислового сектора.

Головною метою діяльності промислового підприємства є не виробництво, а отримання прибутку, тому підприємство можна назвати успішним не тоді, коли воно виробляє багато продукції, а тоді, коли воно виробляє таку продукцію, що знаходить попит на ринку, тобто таку, що продається, і продається з прибутком. Підприємства, які недостатньо успішно працюють, тобто не мають прибутку, або бажають збільшити, максимізувати прибутки, потребують проведення заходів по оздоровленню. Комплексне оздоровлення підприємства з метою його виходу з кризи та забезпечення подальшого розвитку фахівці також називають реструктуризацією [1, с. 92]. В цьому контексті реструктуризація підприємства є комплексною інновацією, що спрямована на оптимізацію всіх функцій підприємства, забезпечення досягнення більшого економічного ефекту підприємством.

Термін «інновація» має дуже багато визначень, але майже всі вони визначають інновацію як новий продукт, процес, метод, що був успішно втілений у практику. Під комплексною інновацією розуміють інновацію, що охоплює цілий комплекс явищ, включає в собі економічні, технологічні, соціальні, структурні інновації. За визначенням, реструктуризація підприємства або комплексне оздоровлення, включає в себе кардинальні зміни на підприємстві, що охоплюють усі функції підприємства та майже всі його підрозділи. Причому метою проведення подібного комплексу змін на підприємстві є саме підвищення ефективності роботи всіх функцій підприємства. Тобто можна зробити висновок, що комплекс реструктуризації підприємства є саме комплексною інновацією. Реструктуризація підприємства включає ринкову орієнтацію підприємства, підвищення гнучкості підприємства, активний розвиток тощо, що означає перехід підприємства на інноваційний тип розвитку та формування певної інноваційної політики господарської діяльності. Про комплексність та інноваційність змін на підприємстві свідчить також той факт, що на підприємстві замінюються принципи роботи, концептуальний підхід до діяльності підприємства.

Перший крок оздоровлення - комплекс заходів по виходу з кризового становища часто називають санацією. Досить часто виникає проблема із розумінням термінів «реструктуризація» та «санація», що використовуються різними авторами. Так, під «санацією» часто розуміють заходи, що здійснюються на підприємстві-банкруті та реалізуються зовнішнім керівним органом або ліквідаційною комісією, супроводжуються зовнішнім фінансуванням тощо. Тобто під санацією розуміють заходи, якими супроводжується процес банкрутства і які здійснюються на підприємствах, признаних банкрутами або тими, що скоро будуть оголошені банкрутами. У зв'язку з цим підприємства, які ще не визнані неплатоспроможними і банкрутами, вважають, що їм «ще не потрібні заходи по санації». Цей підхід є хибним. Насправді під санацією слід розуміти «оздоровлення» підприємства, забезпечення ефективності його функціонування, оптимальності всіх його функцій, і лише як одна із можливих складових такого оздоровлення розглядається антикризове управління. Зазначимо, що

«оздоровлення» потрібне не лише фірмам, які опинилися у глибокій кризі, а навіть тим, які працюють відносно успішно, отримують прибутки, але бажають покращити своє становище, оптимізувати свою діяльність. Навіть успішно діючі підприємства мають проблеми, які з часом можуть поглибитись і призвести до кризи. Чим раніше ці проблеми будуть ліквідовані, тим легше і успішніше буде відбуватися «оздоровлення». Як і у випадку з оздоровленням людини, ймовірність успіху «оздоровлення» залежить від стадії «хвороби», і на стадії глибокої кризи підприємство не завжди є виживаним.

Неоднозначно трактується і термін «реструктуризація». Під реструктуризацією інколи розуміють простий поділ великого підприємства на складові частини, тобто дроблення структури, створення автономних підприємств із єдиного цілого. Зміна організаційної структури, створення, дроблення, ділення, виділення економічно уособлених підрозділів є лише елементами реструктуризації, а не її необхідними складовими або ціллю. Організаційні зміни, що будуть або не будуть здійснені, залежать від цілей реструктуризації і від тих шляхів досягнення цілей, які будуть обрані. [9, с. 72]

Досить часто терміни «санация» та «реструктуризація» розуміються як тотожні поняття, використовуються як синоніми та означають «оздоровлення» підприємства, реорганізацію, виведення його з кризи. Достатньо часто поділ підприємства на окремі господарські суб'єкти або виділення самостійних підприємств не лише не підвищує конкурентоздатність підприємства, конкурентоздатність товару, а навпаки, знижує і може призвести до банкрутства. Тому, на нашу думку, санацию слід розуміти як складову частину реструктуризації, перший крок, який здійснюється, перш ніж буде прийняте рішення, про шляхи розвитку підприємства, буде визначена ефективна стратегія розвитку та здійснені кроки по її реалізації.

Реструктуризація є комплексом заходів, що мають бути здійснені для досягнення єдиних цілей, які є узгодженими і здійснюються за певною програмою. Дослідження підприємства і розробка програми реструктуризації можливі за двома напрямками: від загального до конкретного, від загальних цілей і показників загальної ефективності роботи до причин низької продуктивності тощо, а потім до детальнішого вивчення окремих сфер діяльності організації та підхід з іншого боку, коли вивчають по черзі кожен функцію (виробництво, постачання, маркетинг тощо) з надією досягти в кінці збалансованого синтезу. Другий напрям часто означає багато непотрібної для кінцевого результату роботи і, крім того, може відвести у бік від правильного напрямку роботи. Рух від загального до конкретного допомагає обмежити попередні діагностичні дослідження на підприємстві питаннями першочергової важливості. В цьому аспекті ми виділяємо два методологічні підходи до розробки програми реструктуризації: метод структуризації проблем (ієрархія проблем) і побудова дерева цілей (ієрархія цілей). Ці методи не завжди виділяються окремо, найчастіше вони застосовуються разом і доповнюють один одного. Метод побудови дерева цілей (структуризації цілей та завдань) більше відповідає наведеному вище напрямку «рух від загального до конкретного». Інші методологічні підходи, які можна виділити із практичних прикладів організаційної реструктуризації підприємств, полягають у комбінації двох наведених вище, а також у використанні методу аналогій (реструктуризація за аналогом) або методу поступових змін (реструктуризація за здоровим глуздом). Зазначимо, що метод реструктуризації за аналогом не може привести до успішного результату у багатьох випадках. Підприємства є неповторними, і проблеми вони мають суто власні (хоча дуже часто вони мають однакові причини), тому «натягнути чужий досвід на плечі власного підприємства» дуже важко і не завжди корисно. Ті шляхи, які привели до успішних результатів на одному підприємстві, не завжди можуть бути прийнятними на іншому. Метод поступових змін полягає у поступовій еволюції підприємства. За цим методом не розробляється програма реструктуризації підприємства, а просто здійснюються окремі кроки, які підказує здоровий глузд, конкретні пропозиції підприємств, аналогії та нова інформація, нові знання, які отримує керівництво. Найчастіше зміни на такому підприємстві проходять дуже довго, завжди супроводжуються навчанням, підвищенням кваліфікації керівництва та окремих спеціалістів. Ці підприємства потребують комплексної програми навчання персоналу і, насамперед, навчання керівництва. Першою організацією, яка запропонувала такий комплексний продукт, що полягає у поєднанні комплексних програм підвищення кваліфікації персоналу і елементів консалтингу, ринку, є Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту.

Недолік методу поступових змін полягає у тривалості процесу і проблемі його фінансування. Як правило, подібний підхід можуть собі дозволити підприємства, що працюють досить успішно, мають продукт, який не має проблем із реалізацією. Такі підприємства мають фінансові резерви, що дозволяють забезпечувати тривалий процес, забезпечити покриття витрат на навчання та підвищення кваліфікації, залучення зовнішніх консультантів. Для підприємств, що працюють не дуже успішно або знаходяться у кризовому становищі, такий метод є неприйнятним, але він може застосовуватися у майбутньому для розвитку після виходу із кризи.

Метод структуризації проблем полягає у визначенні проблем, які актуальні на даному етапі для підприємства, і розклад цих проблем на первинні складові. Головний принцип цього методу полягає в тому, що проблема ніколи не може бути вирішена на тому рівні, на якому вона виникла. Фактори, що визначають становище підприємства, поділяють на внутрішні, що мають місце всередині підприємства і пов'язані з помилками керівництва і персоналу, недосконалої структури та системи управління підприємством, і зовнішні, що виникають за межами підприємства і, звичайно, практично не можуть бути змінені підприємством. Таким чином, на першому етапі визначаються проблеми, що лежать на поверхні, на другому етапі визначаються причини, що зумовили визначені проблеми, причому причини розкладаються (структуруються) до найнижчого рівня. Далі визначаються заходи по вирішенню елементарних завдань, які викорінюють кожну з причин, і складається комплексний план, що об'єднує визначені заходи в часі найкращим чином.

Необхідно відзначити, що схема організаційної реструктуризації кожного підприємства носить індивідуальний характер, що вимагає урахування його галузевих, виробничо-технологічних особливостей і взаємозв'язків між підрозділами, відносин власності, що склалися, та інше. У роботі [2, с. 100] обґрунтовано методологічні підходи формування організаційно-структурних форм науково-технологічної діяльності: запропоновано сучасні принципи здійснення такої реструктуризації, інформаційно-логічну схему вибору типу науково-технологічної політики, подано удосконалену модель здійснення реструктуризації підприємства [6, с. 8].

Основна ідея запропонованих методологічних підходів полягає у переході від функціональних підрозділів до міждисциплінарних автономних груп. При цьому науково-технологічну (інноваційну) політику на підприємстві умовно поділяють на три типи, які потребують формування конкретної організаційної структури і структури управління на підприємстві та відповідних структуризаційних заходів:

- інноваційна політика типу А (синхронно) - зміни у попиті супроводжуються розробками нової або модифікованої продукції з необхідним рівнем науково-технологічних параметрів - оптимальною є дивізіональна або матрична організаційна структура;

- інноваційна політика типу В (із запізненням) - низький рівень адаптивності підприємства до необхідного рівня технологій відносно динаміки попиту - такому типу відповідають найбільш розповсюджені у сучасній практиці функціональні організаційні структури;

- інноваційна політика типу С (з випередженням) - науково-технологічні розробки та можливості їх виробництва випереджають попит - здійснення такої політики можливе у рамках великих корпоративних структур.

Сучасним умовам господарювання більшості промислових підприємств відповідає стратегія типу А. Використання методики реінжинірингу дозволяє удосконалювати організаційну структуру підприємства на основі формування системи бізнес-одиниць. Для підприємств, що не мають дочірніх підрозділів, тобто, по суті, являють собою єдину бізнес-одиницю, останнім часом особлива увага приділяється концепції центрів відповідальності, яку пропонується реалізувати шляхом оптимізації існуючих бізнес-процесів. Перетворення існуючих виробничих процесів у так звані бізнес-процеси потребує використання інструментів оптимізації. Як такі інструменти у роботі пропонується використовувати програмно-цільовий підхід до управління процесом реструктуризації та методику сітьового планування. Ці методи зарекомендували себе як досить ефективні, тому можуть бути адаптовані для застосування при вирішенні проблеми активізації науково-технологічної діяльності на промислових підприємствах.

Для управління процесами організаційної реструктуризації необхідне формування

єдиної інформаційної основи, яка б дозволяла ефективно управляти цими процесами на основі їх аналізу й оцінки. Основним критерієм оцінки результатів організаційної реструктуризації є поліпшення фінансово-економічного стану підприємства та забезпечення його ефективної роботи та розвитку. З цією метою в роботі Н. О. Москаленко [8, с. 162] проведений аналіз фінансово-економічного стану підприємств. Початковим етапом дослідження є виявлення ознак неплатоспроможності і порушення структури капіталу. У результаті такого аналізу виділено три групи підприємств за ознакою їхнього фінансово-економічного стану: стабільні, нестійкі та кризові. Результат ефективності функціонування механізму організаційної реструктуризації підприємства визначається як фінансово-економічний стан підприємства, так і результатами ефективності його діяльності. Для виявлення істотних факторів, що визначають динаміку, ступінь системності та комплексності заходів організаційної реструктуризації підприємств, використаний метод головних компонент. Із сукупності досліджуваних підприємств обрана група підприємств, що активно реалізують заходи реструктуризації стратегічної спрямованості. Отримані в результаті аналізу фактори подані в таблиці 1 [7, с. 68].

- Таблиця 1

Фактори, що визначають процеси реструктуризації підприємств

Умовні познач. факторів	Назва факторів	Структура показників, що визначають фактори
F_1	Зміни у стані виробничого потенціалу та ефективність його використання	структура виробничого потенціалу; якісний стан виробничого потенціалу і його елементів; ефективність використання виробничого потенціалу та його складових
F_2	Зміни у технічному стані основних засобів та ефективність виробництва	технічний рівень основних засобів; ефективність використання основних засобів виробництва
F_3	Зміни у виробничій діяльності та кадровій політиці	ефективність виробничої діяльності; ефективність використання кадрів; ефективність управління кадрами
F_4	Зміни в структурі основних засобів підприємства	структура та стан основних засобів
F_5	Реорганізація кредитної політики підприємства	ефективність використання обігових коштів

Наведені фактори використані як узагальнюючі оцінки для апроксимації економічних показників, що характеризують ефективність управління реструктуризацією підприємств. Для такого моделювання використана лінійна регресійна модель виду:

$$y_j = \sum_{i=1}^k b_i F_i + b_0 \quad (1)$$

де y_j - результуючий показник;

F_i - i -й фактор;

b_i - навантаження i -ї змінної на i -й фактор;

b_0 - вільний член;

k - кількість факторів.

Із сукупності результуючих показників, що характеризують ефективність управління реструктуризацією, обрані рентабельність активів (y_1) та рентабельність продукції (y_2). Такий вибір заснований на доцільності дослідження взаємозв'язку

результуючих показників і узагальнюючих якісних характеристик реструктуризації.

Побудовані регресійні моделі залежностей мають такий вигляд:

$$y_1 = 1261,64F_1 + 624,619F_3 + 6676,45, \quad (2)$$

$$y_2 = -0,0065F_2 + 0,021F_3 + 0,838. \quad (3)$$

Позитивно впливають на діяльність підприємств фактор змін у стані виробничого потенціалу (F_1), що характеризується ростом виробничого потенціалу, і фактор змін у виробничій діяльності та кадровій політиці (F_3), що характеризується підвищенням ефективності виробництва та управління кадрами, ростом ділової активності. Це підтверджує значимість і першочерговість для промислових підприємств реструктуризації виробництва та кадрової політики. Негативний вплив на результати господарської діяльності підприємств спричинили зміни у стані основних засобів (F_2), що характеризуються зношеністю основних засобів та низькими темпами їх відновлення. Це зумовлює першочерговість і необхідність розробки заходів щодо відновлення та модернізації виробництва. Ефективна їх реалізація можлива в комплексі з фінансово-інвестиційною та маркетинговою реструктуризацією.

Висновки. Отже, результати дослідження дозволяють сформулювати наступну причинно-наслідкову залежність критеріїв управління організаційною реструктуризацією підприємства: *«якщо результати процесів стратегічної організаційної реструктуризації досить високі (ефективно діє механізм самоорганізації, проводиться ефективна соціальна політика, досягається узгодженість інтересів учасників процесів реструктуризації), то підприємство динамічно розвивається і має усі передумови щодо формування високого рівня потенціалу щодо формування стану власної економічної безпеки»*. Виходячи з вищевказаного, слід зазначити, що організаційна реструктуризація підприємства як методичний елемент формування інноваційної політики займає ключове місце у розвитку підприємства. Взаємозалежність факторів впливу після структурних зрушень при ефективній їх організації виступає інноваційним чинником, що розвиває підприємство. У процесі запровадження інноваційної програми організаційна реструктуризація підприємства виступає першочерговим етапом, що забезпечує ефективність сегментації та складає підґрунтя для поетапного впровадження нововведень задля формування стану економічної безпеки підприємства.

Джерела та література:

1. Глухов В.В. Основы менеджмента. - СПб.:Специальная литература, 1995. - 325 с.
2. Захарченко В.І., Корсікова Н.М. Державне регулювання інноваційної діяльності як фактор ефективності структурних перетворень в економіці // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. - Вип. 137. - Дніпропетровськ: ДНУ. - 2002. - С. 100-108.
3. Корнева О.В. Інформаційно-комунікативна складова інноваційного процесу // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». - 2001. - № 417. - С. 320 - 324.
4. Корнева О.В. Інформаційно-методичні засади формування інноваційної стратегії підприємств (на прикладі машинобудівних підприємств Івано-Франківської області). Автореферат дис. канд. економ. наук. - К., 2001. - С. 12.
5. Корнева О.В. Формування механізму організаційно-методичного та інформаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності // XI міжнарод. наук.-практ. конф. «Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації». - Чернівці. - 2000. - С. 34 - 36.
6. Корсікова Н.М. Організаційно-економічний механізм активізації науково-технологічного розвитку промислового комплексу України. Автореферат дис. канд. економ. наук. - Одеса, 2005. - 18 с.
7. Москаленко Н. А. Анализ и оценка процессов реструктуризации предприятий // Економіка розвитку. - Харків: Вид. ХДЕУ. - 2003. - № 1 (25). - С. 68 - 70.
8. Москаленко Н. А. Управление реструктуризацией на предприятии // 36. наук. праць «Економіка: проблеми теорії та практики». Вип. 139. - Дніпропетровськ: ДНУ. - 2002. - С. 162 - 165.
9. Реструктуризація та розробка післяприватизаційної стратегії акціонерного товариства.- К.:МЦПМ,1995.-212 с.
10. Трухан О. Л. Форми функціонування внутрішніх структурних формувань підприємств як центрів відповідальності. // Вісник Житомирського державного технологічного університету: Економічні науки. - Житомир: ЖДТУ, 2004. - № 29. - С. 317-326.
11. Трухан О. Л. Формування децентралізованої структури управління як фактор підвищення ефективності діяльності структурних підрозділів підприємства. // Матеріали Всеукраїнської

науково-практичної конференції «Підприємництво в умовах пожвавлення економіки України». - Житомир: ІПСТ. - 2002. - С. 135-136.

12. Трухан О.Л. Внутрішньогосподарська структуризація промислових підприємств (на матеріалах підприємств харчової промисловості). Автореферат дис. канд. економ. наук. - К., 2005. - 17 с.

13. Трухан О.Л. Методологічні засади структуризації відокремлених підрозділів підприємств харчової промисловості. // Вісник Житомирського державного технологічного університету: Економічні науки. - Житомир: ЖДТУ, 2004. - №28. - С. 260-269.

14. Юдин М.А. Основные направления реструктуризации отечественного машиностроительного комплекса // Труды Одесского политехнического университета. - Одесса, 2004. - Вып. 1(21). - С. 278 - 281.

15. Юдин М.А. Реструктуризация предприятий - необходимый процесс в постприватизационном периоде // Труды Одесского политехнического университета. - Одесса, 2002. - Вып. 2 (18). - С. 294 - 298.

Юрій Каракай



МАРКЕТИНГОВА ТОВАРНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ ТА ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ

У ринковій системі для успішної діяльності господарюючих суб'єктів важливою проблемою є врахування та відповідна реакція на динамічні зміни зовнішнього оточення, що можливо за умов формування оптимальної товарної політики. У разі відсутності стратегічних зусиль щодо її формування та реалізації структура асортименту підприємств, які виробляють та реалізують продукцію, стає дуже нестійкою під впливом різних зовнішніх (а іноді внутрішніх) чинників, що може призвести до комерційного провалу на ринку.

Товарна політика належить як до загальнокорпоративних проблем, так і до проблем маркетингу, однією з функцій якого є розробка товарів та планування асортименту з орієнтацією на вимоги ринку. В науковій літературі дана проблематика досить ґрунтовно опрацьована [1, 2, 3, 4, 5]. На нашу думку, найбільш вдало описує процес формування товарної політики А. В. Войчак, зокрема як знаходження ідеї та реальне створення ексклюзивного товару [1]. Відповідно до цього, структуру маркетингової товарної політики можна представити тріадою:

- розробка товару;
- обслуговування товару;
- виведення застарілих товарів з ринку.

Найвагомішою і найзначнішою складовою є розробка. Вона може здійснюватися у двох напрямках: створення принципово нового продукту або вдосконалення товарів, які вже обертаються на ринку.

Створення нового продукту дає фірмі можливість швидкої перемоги в конкурентній боротьбі, істотного розширення частки ринку, зайняття позиції лідера, завоювання певної ринкової ніші. Проте, з іншого боку, створення нового продукту і вихід з ним на ринок завжди пов'язані з великою часткою ризику, оскільки неправильна ідея або похибки розробки, недостатнє врахування та аналіз вимог ринку, невдало обраний час виходу на ринок та інші чинники можуть призвести до повного або часткового провалу і загрожують фірмі банкрутством.

Наступна складова процесу формування товарної політики пов'язана з модифікацією або модернізацією товарів, що вже існують. Вона менш ризикована для фірми, але й менш прибуткова. При її використанні фірма акцентує увагу на зміні певних споживчих характеристик товару відповідно до запитів цільової аудиторії, роблячи вагомішою вигоду від споживання або експлуатації. У разі погіршення властивостей і якості пропонованого споживачам товару фірма здебільшого розраховує утримати наявну частку ринку і коло клієнтів шляхом застосування оборонної стратегії, на відміну від наступальної - у разі створення нового продукту.

В умовах дії ринкового механізму, оснований на конкуренції, «для того, щоб

утриматися на місці, треба з усіх сил бігти вперед». Цей афоризм робить зрозумілим, чому підприємець, який добивається прибутковості та доходності господарської діяльності своєї фірми, змушений насамперед вирішувати завдання, пов'язані з інноваціями, розробкою нових видів продукції.

Важливою складовою маркетингової товарної політики є обслуговування, котре пов'язане з процесами, що дають можливість зберегти ту сукупність характеристик товару, через яку задовольняються певні потреби обслуговуваних сегментів покупців і яка забезпечує фірмі активний та стабільний збут. Обслуговування передусім включає організацію та управління процесами руху товару щодо збереження якості товарів і контроль цієї якості.

При цьому фірмі слід дуже ретельно підходити до вибору каналів збуту та їх структури. Адже чим більшу кількість рівнів включає в себе канал, чим більше число посередників, через яких проходить товар на шляху до кінцевого споживача, тим більший ризик втратити не тільки відомості про продуцентів, відповідальних за якість, а й саму якість. Тому щодо товарів, яким властиві жорсткі вимоги до якості, слід застосувати методи прямого збуту, скорочуючи до мінімуму кількість ланок руху товару. Крім того, для збереження якості товарів необхідно суворо дотримуватися умов та режимів транспортування і зберігання товарів, ретельно слідкувати за станом та обладнанням складів і транспортних засобів [6]. При розробці та продажу товарів на зовнішньому ринку необхідно дотримуватися міжнародних норм і рекомендацій міжнародних організацій щодо стандартизації.

Якщо при здійсненні міжнародної комерційної діяльності встановлено параметричні ряди стандартизованої продукції, то успіх фірми на зовнішньому ринку багато в чому залежатиме від повноти дотримання цих рядів. У деяких випадках партнери по зовнішньому ринку вимагають такої множини градацій якості товару, що їх стандартизація стає практично неможливою. У такому випадку кожний продукт виробляється індивідуально відповідно до вимог конкретного партнера, і так само індивідуально здійснюється контроль якості продукції. Коли товар виробляється за специфікацією споживача, рекомендується прямиий канал збуту.

Коли товар виробляється за загальноприйнятими стандартами і контроль його також стандартизований, а модифікація й модернізація не зачіпають істотних якісних характеристик, фірма може без особливого ризику вибрати багаторівневий канал руху товару з також стандартизованими операціями транспортування, складування та зберігання.

Оскільки ринкова кон'юнктура відзначається особливим динамізмом і мінливістю, фірма у своїй діяльності зобов'язана постійно орієнтуватися на наявний платоспроможний попит, своєчасно реагуючи на його тенденції до підвищення або зниження. У разі стійкого зниження попиту на певний товар аж до повного його зникнення, незважаючи на житті маркетингові зусилля, фірмі необхідно вжити заходів щодо виведення застарілого товару з ринку. Ця процедура становить основу складових маркетингової товарної політики. Якщо порівняти час початку елімінування з часом проходження товаром стадій життєвого циклу, то йому відповідатиме стадія спаду (деградація). Слід зауважити, що існує ряд «чинників ризику», які свідчать про необхідність ретельного дослідження неходового товару та визначення подальшої стратегії (елімінування або посилення позицій): скорочення обсягів попиту та збуту; зниження норми прибутку; зменшення частки ринку; зростання витрат обігу; поява досконалішого товару-аналога; активізація діяльності конкурентів.

Жоден з перелічених чинників сам по собі не може бути підставою для зняття продукції з виробництва або вилучення з реалізації. Проте їх сукупність і тим більше перманентність свідчать про необхідність прийняття певного маркетингового рішення, однією з альтернатив якого може бути вихід з ринку. Процес виведення товару з ринку завжди складний і досить болісний для фірми, тому зняттю з реалізації та припиненню виробництва підлягають тільки найбільш неходові модифікації товару. У цілому ж можна сказати, що для пом'якшення негативних наслідків виходу товару з ринку дуже важливе застосування такого елемента товарної політики, як своєчасне внесення до товару змін, які підвищують корисність в очах клієнтів, і виведення на ринок нових товарів замість тих, які вичерпали свій життєвий цикл. Для забезпечення своєчасності використання одного з цих рішень фірмі необхідні чіткі відповіді на такі питання:

а) чи існують шляхи врятування товару і відновлення його прибутковості та якими є ці шляхи? Може, є перспективи скорочення витрат обігу, активнішого збуту з використанням нових каналів, зниження роздрібною ціни;

б) яку частину капіталу, вкладеного у виробництво та збут товару, можна врятувати у разі виходу з ринку? Обіговий капітал, вкладений у готові вироби, що перебувають у сфері обміну і вважаються в дебіторській заборгованості, надходить на рахунок фірми у вигляді остаточного розрахунку після реалізації останньої партії. Проте станеться це в разі організованого й послідовного виведення товару з ринку. З капіталом, вкладеним в устаткування (якщо фірма не тільки реалізує, а й виробляє), справи дещо інші. Можна пристосувати наявні потужності під виробництво іншого товару; можна продати устаткування іншій фірмі; можна завантажувати потужності і збувати товар доти, доки ціна його хоч би трохи перекидає прями витрати; можна, нарешті, списати устаткування з відповідними збитками;

в) як зняття товару з виробництва та вилучення з реалізації позначиться на загальному стані збуту? Скорочення збуту може призвести до необхідності скорочення персоналу, може виявитися, що цей товар необхідний досить значним клієнтам, які закупають його невеликими партіями на додаток до великих партій високоприбуткових товарів. А його відсутність може призвести до відмови клієнтів від співробітництва з даною фірмою.

В умовах постійного розвитку ринкового середовища та окремих його компонентів, появу нових ринків товарів і сегментів споживачів, нових потреб і запитів, при крайньому загостренні конкуренції, для виживання фірми іноді доводиться працювати з новою продукцією на нових ринках. У такому разі фірма застосовує так звану конгломеративну товарну політику. Вона пов'язана з великим ризиком і такими ж великими затратами. Крім того, фірма може використовувати товарну політику, пов'язану тільки з новим ринком або тільки з новою продукцією. Отже, товарна політика тісно пов'язана з визначенням мети фірми. Крім того, товарна політика пов'язана з формою організації продажів. З розвитком запитів споживачів та можливостей ці запити задовольняти для залучення клієнтури на ринку повинні обертатися не прості вироби, а товар з підкріпленням, з комплексом послуг, гарантією, сервісом. Цей комплекс сприяє найповнішому задоволенню потреб клієнтури, оскільки багаторазово посилює споживчу корисність товару. Природно, посилення корисності стимулює попит, внаслідок чого зростають обсяги продажу, виторг та прибуток фірми. Така товарна політика має назву системного продажу. Природно, що сутність і зміст товарної політики суттєво залежить від виду діяльності підприємства.

Так наприклад товарна політика торговельного підприємства має порівняно з класичною схемою певні особливості. Вони пов'язані насамперед з тим, що найважливішою частиною маркетингової товарної політики фірми-виробника (для якої повністю прийнятна класична схема) є розробка товарів (послуг). Проте торговельній фірмі (що реалізує), функція розробки не властива. Тому для такої фірми блок розробки може бути замінено блоком закупівлі товару. Можна також у цілому переробити класичну схему структури товарної політики, адаптувавши її до структури господарської діяльності торговельного підприємства і маркетингової концепції товару. Згідно з цією схемою маркетингова товарна політика торговельного підприємства, так само, як і класична, включає основні блоки і додаткові, наповнюваність яких специфічна.

При виборі переважної альтернативи товарної політики мають значення також ціннісні орієнтації вищого керівництва, аналізу яких присвячено роботи М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурді. Усі ціннісні орієнтації при цьому класифікуються, залежно від характеру цінностей, на теоретичні, економічні, політичні, соціальні, естетичні та релігійні. При цьому значна роль відводиться асортиментній політиці, оскільки вона передбачає певний курс дій або наявність заздалегідь обдуманих принципів, завдяки яким забезпечувалась би спадкоємність рішень та заходів у галузі формування товарного асортименту. На жаль, уважне ставлення вищого керівництва фірм до проблеми формування асортименту та професійні навички розробки товарної політики не можна назвати дуже поширеними. А їх відсутність призводить до того, що рішення щодо широчини, глибини, гармонійності асортименту, пропонованого споживачам, часто приймаються під тиском зовнішніх чинників або на основі принципу «що є у конкурентів, те має бути і в нас», без урахування реальних потреб.

Основна мета науково обґрунтованої асортиментної політики полягає в оптимізації товарного асортименту з урахуванням стратегічних ринкових цілей, які стоять перед підприємством. Планування та управління асортиментом - необхідна частина маркетингу. Дуже добре продумані плани збуту та реклами не зможуть нейтралізувати наслідки помилок, припущених раніше при плануванні асортименту. У формуванні асортименту вирішальне слово повинне належати керівникам служби маркетингу підприємства, які визначають, коли доцільніше вкласти кошти в розширення асортименту за рахунок модифікованих моделей, а не мати додаткові витрати на рекламу і реалізацію застарілого товару, що зростають, або знижувати ціну на нього. Саме керівник служби маркетингу підприємства мусить вирішувати, коли настане час ввести до асортименту нові товари замість тих, що існують, або на додаток до них. Асортиментну політику значною мірою пов'язують із торгівлею не лише тому, що торгівлі надано найширше поле діяльності. Скоріше тому, що саме в торгівлі асортиментна політика особливо сильно впливає на комерційний успіх.

Адаптуючи закордонний досвід до практичної маркетингової діяльності українських фірм, можна порекомендувати їм такі принципи формування асортименту:

- функціональний. При його використанні підкреслюються основні призначення продукції (для їжі, для відпочинку та ін.);
- мотивувальний. При його використанні товари групуються за споживчими перевагами і призначенням (дитячі товари, навчальні посібники та ін.);
- збутовий. При його використанні товари групуються за місцем у системі розподілу і місцем продажу (продаж в універсамі, універмазі, за каталогами, зразками, за допомогою телемагазинів та ін.);
- ціновий. При його використанні товари групуються за ціною продажу (дешеві, дорогі, однієї цінової лінії і ін.).

Якщо підприємство опрацьовує кілька асортиментних груп товарів, то слід говорити про його товарну номенклатуру. Товарна номенклатура - сукупність усіх асортиментних груп товарів і товарних одиниць, пропонованих покупцеві конкретним продавцем. Вона включає різні види товарів. Вид товару розподіляється на асортиментні групи відповідно до функціональних особливостей, якості, ціни. Кожна група складається з асортиментних позицій (різновидів або марок), які утворюють нижчу сходинку класифікації. Наприклад, підприємство реалізує шкіряне взуття, взуття гумове, валяне, побутове, спортивне, виробниче та й кількох видів. Кожний вид має кілька моделей. Якщо врахувати, що кожний товарний асортимент (група, підгрупа, вид товару) вимагає особливої стратегії маркетингу, то можна уявити, який обсяг роботи охоплює вироблення асортиментної політики та управління асортиментом на підприємстві.

Як свідчить практика більшості підприємств, товарний асортимент характеризується широтою (кількістю асортиментних груп), глибиною (кількістю позицій у кожній асортиментній групі), насиченістю (загальною кількістю товарних позицій) та гармонійністю або порівняльністю (ступенем близькості між пропонованими асортиментними групами з точки зору спільності споживачів, кінцевого використання, каналів розподілу, цін або якихось інших показників). Широкий асортимент дозволяє диверсифікувати продукцію; орієнтуватися на різні вимоги споживачів і стимулювати здійснення купівлі в одному місці. Широкий асортимент характерний для універмагів і універсамів. Асортимент називають глибоким у тому випадку, якщо він включає багато моделей у межах певного кола товарів (різні за кольором, маркою тощо). Подібний асортимент типовий для спеціалізованих підприємств торгівлі (взуттєвих, одягу). З точки зору споживачів, глибокий асортимент дає більше можливостей для вибору та реалізації індивідуальних переваг. На практиці зустрічається широкий і вузький асортимент, з одного боку, і глибокий та мілкий, з іншого. Зі зростанням кількості товарів торгівля змушена дедалі більше спеціалізуватися. Поряд з підприємствами з широким асортиментом, які прагнуть якомога повніше виставити товари однієї галузі, з'являється велика кількість підприємств, які формують глибокий асортимент у певній галузі. У ній ці підприємства прагнуть обійняти місце лідерів.

Безпосередньо пов'язане з цим питання про ціновий клас або про рівень якості, що посідає у формуванні асортименту центральне місце. Тут виявляється зв'язок асортименту з політикою цін. Прийняття рішень у галузі асортименту залежить від

фінансових можливостей та знань галузей, які має підприємець, від розміщення підприємства, конкуренції, від купівельної спроможності. Сюди додають можливості постачання (зв'язки із закордоном, особливі права на збут), а також підтримку з боку підприємства-виробника (знижки, реклама та ін.).

Товарну політику варто розглядати у співвідношенні з ринком, на якому вона реалізується. Вона може здійснюватися у таких напрямках: нові покупці товарів, що існують; нові товари для покупців, що існують; нові покупці нових товарів; наявні покупці товарів, що існують. Ці напрямки можна охарактеризувати за допомогою матриці Ансоффа (рис.1.) [7].

	Товари, що існують	Нові товари
Ринки, що існують	Стабілізація позицій	Диверсифікація за товарами
Нові ринки	Диверсифікація за ринками	Повна диверсифікація

Рис. 1. Матриця Ансоффа «Товар-Ринок»

Підприємство має можливість вибору у найзагальнішому вигляді чотирьох варіантів стратегій диверсифікації: спробувати добути максимально можливе із своїх сьгоднішніх товарів та ринків; розширити географічні ринки деяких товарів і діяти; збагатити асортимент товарів; перейти до повної диверсифікації (нові товари на нових ринках). Який варіант буде вибрано - залежить від багатьох передумов: маркетингових, економічних і соціальних.

Дуже важливою умовою підтримання оптимальної маркетингової товарної політики є дотримання певної процедури аналізу та прийняття рішень. Адже, як відомо, маркетинг - це передумова планової діяльності й сама по собі системна діяльність. Неможливо розпочати прийняття відповідальних рішень, пов'язаних із витрачанням значних ресурсів, без того, щоб цьому не передував професійний маркетинговий аналіз, а йому - відповідна дослідна робота. Вона розпочинається з дослідження сильних і слабких сторін продукту та товарної гами. Це основне питання маркетингової торговельної політики і одне з найважливіх для реалізації. Здебільшого виявляється недостатнім розробити й освоїти виробництво певної моделі або цілої гами товарів, які дуже добре реалізуються на ринку. З точки зору прибутку, завжди знайдуться споживачі, готові одержати товар або послугу в нестандартному виконанні. Крім того, є й інші споживачі, які орієнтуються на ширшу гаму товарів у рамках товарної групи. З міркувань мінімізації витрат на збут (або інших подібних) вони звертаються до того постачальника, який пропонує найбільший асортимент. Розширення гами та асортименту, однак, призводить до більших витрат з боку виробника та продавця.

Пошук оптимальної структури в цьому аспекті вимагає глибокого професійного аналізу, принаймні щодо двох критеріїв:

а) залучення та збереження споживачів в обраних ринкових сегментах, які забезпечують стабільне становище на ринку в даний період і на майбутнє;

б) оцінка можливих варіантів щодо максимального сумарного прибутку, з погляду на всі необхідні витрати.

Найкраща рекомендація, яку можна дати в цьому випадку, - використання незалежних консультантів для оцінки можливих варіантів, оскільки при подібному аналізі власні службовці звичайно виказують (несвідомо) переваги, які перешкоджають об'єктивній та глибокій розробці можливих альтернатив.

У разі наявності дефіцитного, інфляційного ринку, коли покупці змушені купувати те, що виробляється, а про свободу вибору не може бути й мови, коли для комерційної реалізації не потрібні інструменти маркетингу в повному обсязі, в обмін беруть участь не товари, а вироби, збут яких не пов'язаний із справжньою конкурентною боротьбою, а відтак, з дією ринкового механізму.

За сучасних умов у зв'язку зі зростанням вимог покупців не лише до самого товару, а й до зручності його придбання суттєвою складовою товарної політики є маркетингова підтримка, саме - комплекс маркетингових заходів, які забезпечують транспортування, зберігання та грамотне обслуговування продукту. До стандартної групи підтримки входять такі елементи:

1) заходи, які дозволяють зберегти споживчі властивості продукту: транспортні послуги, відповідна упаковка та маркування, ефективний режим зберігання;

2) зусилля щодо забезпечення споживача документацією на продукт. Наприклад, для харчових продуктів - це склад, баланс поживних речовин, спосіб приготування, калорійність, для непродовольчих товарів - експлуатаційна характеристика, комплектність, правила користування, гарантії та ін.;

3) наявність супутніх товарів та послуг для можливості комплексного задоволення попиту. Наприклад, продаж не тільки меблів, а й килимового покриття, штор, гардин, засобів для догляду за меблями, покривал та ін. для задоволення комплексної потреби в комфортному житті. Продукт з підтримкою являє собою узагальнене, найширше визначення товару як набору певних властивостей, які задовольняють потреби покупця у процесі споживання або використання.

Отже, підсумовуючи наші роздуми щодо змісту маркетингової товарної політики, слід відзначити її суттєву практичну корисність для задоволення потреб споживачів. Будь-який товар у маркетингу повинен відповідати таким основним вимогам:

- призначатися для задоволення певних потреб;
- вироблятися певним виробником на продаж;
- споживатися через купівлю в процесі ринкового обміну.

Маркетологам добре відома та відстань, яка лежить між «виготовленням товару» і «споживанням». Найважливіша вимога сучасного споживача - відповідний рівень якості пропонованої продукції [8]. Маркетологу варто знати, що існують відповідні рівні сприйняття товарного знака споживачем:

1) пізнаваність: на цьому рівні маркетолог повинен насамперед створити поінформованість цільової аудиторії щодо пропонованого товару. Мета маркетингових зусиль при цьому - переконати споживача здійснити пробну покупку і перетворити потенційних споживачів на реальних;

2) перевага: на цьому рівні завдання маркетолога полягає у підтримці зацікавленості і ретворенні її в сталу форму попиту. Мета маркетингових зусиль на цьому рівні - переконати покупців у перевагах та корисності товару і завоювати коло постійних прихильників;

3) лояльність: на цьому рівні споживач свідомо шукає на ринку товари, марковані саме даним товарним знаком, і якщо такий знак не виявляється, попит залишається незадоволеним. Маркетингові зусилля на рівні лояльності спрямовуються на підтримку інтересу та нагадування споживачам про даний товарний знак.

Сучасні тенденції в зростанні вимог споживачів до товарного асортименту, його якості вказують на необхідність зміцнення стосунків «розробник-замовник» (постачальник - клієнт), активізацію підприємств у контексті добровільних об'єднань для підвищення конкурентоспроможності товарів, що є змістом та суттю маркетингової товарної політики. Отже, враховуючи відзначені тенденції маркетингова товарна політика повинна реагувати на швидкоплинні традиційні, специфічні потреби і т. ін. потреби.

Це вимагає від усіх функціональних підрозділів підприємства як однієї команди спільних зусиль в галузі маркетингу. Основна мета такого партнерського маркетингового діалогу - надання споживачу довготривалих цінностей, при цьому запорукою успіху підприємства є досягнення високого ступеня лояльності (прихильності) споживачів. На сучасному етапі поряд із здійсненням короткострокових трансакцій продавець зацікавлений у налагодженні довгострокових стосунків зі своїми клієнтами, дистрибу'юторами, дилерами, постачальниками. Тому традиційні цілі маркетингу (намагання отримати максимальний прибуток від кожної проведеної операції) змінюються на користь формування взаємовигідних стосунків з клієнтами та іншими зацікавленими учасниками ринкового середовища.

Джерела та література:

1. Войчак А.В. Товароведение сырья и материалов. -К.: Вища школа, 1989. - 279 с.
2. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность. - К: Вища школа, 1995. - 265 с.
3. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. з англ. СПб.: «Вильямс», 1998. - 1056 с.
4. Эткинсон Дж., Уилсон И. Стратегический маркетинг. Ситуации и примеры. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 472 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетинг та менеджмент інновацій. Підр., «Університетська книга». Суми. - 568 с.
6. Ballou R. Business Logistics Management. - New Jersey (USA): Englewood Cliffs, PrenticeHall. Inc. 2002. - 445 p.
7. Ансофф И. Стратегическое управление. - М., Экономика, 1989. - 256 с.
8. Энджел Д., Блэкуэлл Р., Миниард П. Поведение потребителей. - СПб.: ПИТЕР, 1998. - 864 с.



ОСОБЛИВА ПРІОРИТЕТНІСТЬ ЗБЕРЕЖЕННЯ БІОЛОГІЧНОГО І ЛАНДШАФТНОГО РІЗНОМАНІТТЯ УКРАЇНИ (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ)

Біологічне і ландшафтне різноманіття України - одна з наших найбільших цінностей. Воно дісталось нам у спадщину після тисячоліть еволюції і пов'язане з іншими природними системами світу. Ми несемо спільну відповідальність за те, щоб передати цю спадщину прийдешнім поколінням у вигляді різноманітної і сталої системи. Однак природне різноманіття України швидко і безперервно виснажується. Цінні і характерні середовища існування несуть значні втрати, які призводять до зменшення різноманіття, чисельності та ареалів багатьох видів рослин та тварин, середовищ існування та ландшафтів.

Створилася загроза таким традиційним антропогенним ландшафтам, природним і напівприродним середовищам існування, як приморські зони, райони морів, заболочені землі, ліси, гірські райони, пасовища; під загрозою зникнення опинилася також велика кількість видів дикорослих рослин і диких тварин. Найпомітніші причини цього - зміни в землекористуванні, зменшення площ природних угідь та їх фрагментація.

Задля збереження понад 50 країн світу (у тому числі й Україна) приєдналися до Всеєвропейської стратегії збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, яка була прийнята в Софії 23-25 жовтня 1995 р.[10] Підписання цього документа передбачило для України чіткий план дій до 2016 року. З метою зменшення гостроти проблеми біологічного та ландшафтного різноманіття в загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України були закладені такі механізми, як:

- обґрунтування та опрацювання організаційних, економічних, науково-практичних та інших заходів щодо забезпечення процесу формування та захисту екологічної мережі;

- оптимізація площі, структури, стану елементів екологічної мережі, підвищення статусу їх охорони;

- резервування та подальше надання статусу заповідним територіям, багатим на біорізноманіття, особливо старовіковим природним угрупованням, прирусловим, гірським і байрачним лісам, цілиним землям, типовим та унікальним екосистемам і ландшафтам, середовищам існування рідкісних і таких, що перебувають під загрозою зникнення, видів тварин і рослин, геологічним утворенням, еталонним типам ґрунтів тощо;

- оптимізація площ сільськогосподарських угідь та зменшення ступеня їх розораності;

- екологічне оздоровлення природних територій та акваторій, особливо витоків річок, розроблення та реалізація заходів щодо збереження прибережних ландшафтів Азовського і Чорного морів;

- стале управління позитивним потенціалом біологічного різноманіття шляхом оптимального використання соціальних та економічних можливостей на національному і регіональному рівнях;

- здійснення цільових заходів, що відповідають потребам збереження різних типів екосистем (гірських, степових, лучних, прибережно-морських, морських, річкових, заплавлених, озерних, болотних, лісових) та базуються на правових і фінансових можливостях природокористувачів та органів державної влади.[3]

У рамках цієї стратегії вітчизняними вченими було проведено комплекс фундаментальних досліджень, що стало вагомим внеском у розвиток природничих, правових та інших наук в Україні, дозволило сформулювати сучасні наукові й організаційні засади збереження біологічного різноманіття, забезпечити їх широке впровадження в державі. Були розроблені принципи формування та оптимізації системи природно-

заповідного фонду України, проаналізовано їх географічну мережу в міжнародному, державному та регіональному аспектах, опрацьовано правові аспекти концепції сталого розвитку, що базується на збалансованому поєднанні економічної, соціальної та екологічної складових розвитку в довгостроковому контексті. Теоретично обґрунтовані перспективи України в законодавчому та інституційному забезпеченні впровадження відповідної концепції з акцентом на збереженні біотичного та іншого природного різноманіття. Обґрунтовано необхідність ратифікації Україною основних міжнародних договорів у сфері збереження біорізноманіття, механізмів їх реалізації та правових засад інтеграції нашої держави до системи міжнародного співробітництва.

Сучасна наукова думка доводить, що особливості біорізноманіття, ландшафтів та інших природних систем є істотним фактором формування менталітету нації, духовні особливості якої сформовані великою мірою під впливом особливостей біорізноманіття як історичного регіонального життєвого середовища, елементу довкілля. [12] Також, на нашу думку, стан та рівень збереження біорізноманіття визначає стійкість та стабільність розвитку біосфери. Цей розвиток і зумовлює одночасно стабільність людської спільноти. Отже, як екофонд, так і ценофонд є великою економічною, культурною та соціальною цінністю.

Відомо, що реально охорона біорізноманіття здійснюється в Україні на природно-заповідних територіях, насамперед у заповідниках (які були традиційною формою охорони в колишньому Радянському Союзі) та у національних природних парках, система яких розвинена в Європі та в усьому світі. З позицій сталого екологічно збалансованого розвитку основною повинна бути концепція того, що стратегія людської діяльності має орієнтуватися на максимізацію збереження природних ресурсів та мінімізацію втручань у біосферу.

Проте, якою важливою б не була проблема збереження біологічного і ландшафтного різноманіття України, завдання, передбачені як Загальнодержавною програмою формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки, так і Концепцією збереження біологічного різноманіття України, так і залишаються не виконаними.

По-перше, не налагоджено систему державного управління заповідниками, а точніше, немає єдиного центрального органу виконавчої влади у сфері охорони культурної спадщини та не створено органів охорони культурної спадщини на регіональному рівні - в обласних (крім Закарпатської і Одеської областей) та Севастопольській міській державних адміністраціях. На сьогодні функції управління заповідниками здійснюють: Міністерство культури і мистецтв (1 заповідник), Державна служба охорони культурної спадщини (9), Державний комітет з будівництва та архітектури (8), Національна академія наук (1) та місцеві органи влади (40). Підпорядкованість заповідників різним органам влади позначилася на стані фінансування. Так, внаслідок фінансування заповідників у 2002-2004 роках за залишковим принципом вони були забезпечені бюджетними коштами від потреби у таких пропорціях: 62 % - заповідники Держбуду; менше ніж 30 % - заповідники Державної служби охорони культурної спадщини; на 12 % - видатки на паспортизацію, інвентаризацію та реставрацію пам'яток архітектури.[13] Це негативно вплинуло на виконання планових завдань діяльності заповідників та збереження пам'яток.

По-друге, до цього часу не визначено межі території заповідників та не оформлено права на володіння земельними ділянками, де розташовані заповідники. Процес оформлення актів на постійне користування земельними ділянками гальмується через відсутність у заповідників коштів та зволікання органів самоврядування з оформленням права володіння земельними ділянками, що дозволяє органам місцевого самоврядування вилучати землі заповідників.

По-третє, статистична звітність за згаданою формою не відбиває кількісних та якісних характеристик територій і природних об'єктів. Це унеможливило проведення аналізу та здійснення оцінки стану й напрямку розвитку відповідних об'єктів і природно-заповідного фонду в цілому. Те саме стосується видів їхньої діяльності, що мають служити джерелами одержання власних коштів, необхідних для здійснення заходів щодо охорони, раціонального використання та відтворення відповідних територій, природних об'єктів і ресурсів: наукової, природоохоронної, туристично-екскурсійної, рекламно-видавничої та інших видів діяльності, передбачених у Законі «Про природно-заповідний фонд України».

Якщо конкретніше, то можна навести такий приклад незадовільної роботи по виконанню стратегії збереження біологічного і ландшафтного різноманіття України.

До 2015 року планується створити 29 нових національних парків та 6 біосферних заповідників. Окремо згадуються (й окремо фінансуються) ще один біосферний та три природні заповідники, а також одинадцять національних парків, що увійшли до затвердженої Верховною Радою ще у лютому 1997 р. «Національної програми екологічного оздоровлення Дніпра та покращення якості питної води». В цілому, після створення нових та розширення існуючих об'єктів передбачається загальну площу заповідників та національних парків довести до 3 млн. гектарів, тобто збільшити втричі! На створення та розширення заповідників та національних парків планується витратити 7 410 тис. гривень.[3] У цілому ж на Програму «Національна екомережа» відведено 43 610 тис. гривень, у тому числі 22 670 тис. - з бюджету, 11 740 тис. - з позабюджетних фондів й 9 200 тис. - з грантів міжнародних організацій.[11] Згідно з цією програмою перші чотири національні парки, а також Старогутський біосферний заповідник та два природні заповідники мусили бути створені вже у 2002 році. А 2003 рік - це рік створення ще двох біосферних заповідників та чотирьох національних парків. На жаль, у 2000-2001 році нових заповідників чи національних парків створено не було. Площа існуючих також не збільшилася (виняток - заповідник «Медобори», що розширився на 67 гектарів). Під кінець 2001 року ситуація почала змінюватися на краще. У Волинській області було створено Черемський природний заповідник загальною площею 2975,7 га. А 14 травня 2002 року Президент підписав указ «Про створення Національного природного парку «Гуцульщина». Майбутній парк площею 32 тис. га буде розташований на території Косівського району Івано-Франківської області. Щоправда, цих об'єктів немає у переліку запланованих до створення згідно з програмою побудови екомережі. Лише у 2004 році було здійснено невелику частину цих планів.

Отже, на сьогодні маємо сімнадцять природних заповідників, чотири біосферні заповідники, дванадцять національних природних парків та більше шести з половиною тисяч нижчого рангу природно-заповідних територій. Усі види заповідних територій: заповідники, національні парки, заказники, заповідні урочища тощо становлять трохи більше чотирьох відсотків території України. А за рекомендаціями сучасної науки необхідно щонайменше десять.

Джерела та література:

1. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» // Відомості Верховної Ради, 1992. - № 34.
2. Закон України «Про екологічну мережу України» // Відомості Верховної Ради, 2004. - № 45.
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки» // Відомості Верховної Ради, 2000. - № 47.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію збереження біологічного різноманіття України» від 12 травня 1997 р. № 439.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми комплексного розвитку Українського Приднуав'я на 2004-2010 роки» від 31 березня 2004 р. № 428.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку заповідної справи на період до 2020 року» від 8 лютого 2006 р. № 70-р.
7. Указ Президента України «Про заходи щодо дальшого розвитку природно-заповідної справи в Україні» від 23 травня 2005 р. № 838/2005.
8. Указ Президента України «Про території та об'єкти природно-заповідного фонду загальнодержавного значення» від 12 вересня 2005 р. № 1238/2005.
9. А. Бобко. Сутінки в лісозаповідній справі // Дзеркало тижня. - 2001. - № 2 (326).
10. Всеєвропейська стратегія збереження біологічного та ландшафтного різноманіття 23-25 жовтня 1995 р., Софія // Портал Інформаційна Україна (www.iu.org.ua)
11. О. Листопад, Заповідники України - її національна гордість // Інформаційно-аналітичний бюлетень проекту «Київ-2003». - 2002. - № 2.
12. П. Мороз, Біорізноманіття і сталий розвиток // Дзеркало тижня. - 2005. - № 37 (565).
13. Про результати аудиту ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів на збереження культурної спадщини у 2002-2004 роках // Головне контрольно-ревізійне управління України, 28 жовтня 2005 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДЕПРЕСИВНОСТІ АГРАРНИХ РЕГІОНІВ ПОЛІССЯ

Постановка проблеми. За останні роки в Україні спостерігається посилення асиметрії в соціально-економічному розвитку регіонів. Поглиблення дисбалансу на регіональному та місцевому рівнях істотно ускладнює реалізацію єдиної політики у сфері соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення регіональних криз, перешкоджає формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг. Особливо несприятливими рисами розвитку вирізняються так звані депресивні території, де соціально-економічна ситуація набула ознак гострої кризи. Визначення меж таких регіонів є важливим загальнодержавним завданням, сферою пошуків науковців і практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» [1] визначено перелік показників для виділення (ідентифікації) депресивних сільських територій. Такими є: найнижчі за останні три роки щільність населення, природний приріст, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції на одну особу, заробітна плата, найвищі показники зайнятості у сільському господарстві. Проте цим законом не встановлено кількісних меж віднесення територій до категорії депресивних. Окремі методичні аспекти вивчення депресивних територій розглядалися в роботах В.С. Коломійчука [2], Ф.Д. Заставного [3], В. Лексина та А. Швецова [4], Куперштоха В.Л. та ін. [5]. Кабінетом Міністрів України розроблено два варіанти методики комплексної оцінки та моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів [6,7] з використанням великої кількості показників. Проте у них відсутня акцентована увага на ідентифікації саме депресивних територій. Залишаються невизначеними також кількісні межі критеріїв депресивності території, не сформовані методичні підходи до виділення депресивних територій різного рангу, не розроблена процедура оцінки впливу різних показників на характер та рівень гостроти депресії.

Постановка завдання. Головним завданням даної статті є удосконалення методики виділення депресивних аграрних територій та визначення найважливіших індикаторів депресивності адміністративних районів Полісся.

Виклад основного матеріалу. Інформаційною основою проведення дослідження стали матеріали статистичних щорічників Волинської, Житомирської, Рівненської та Чернігівської областей. Загалом було відібрано 15 показників у розрізі 77 адміністративних районів областей Полісся. До переліку були включені такі блоки показників: загальноекономічний блок (X^1 - інвестиції в основний капітал у розрахунку на одну особу, грн.; X^2 - частка власних доходів у бюджеті, %), рівень доходів та зайнятості населення (X^3 - середня номінальна заробітна плата, грн.; X^4 - частка безробітних, %), демографічна ситуація та особливості розселення населення (X^4 - щільність сільського населення, осіб/км²; X^5 - частка сільського населення, %; X^6 - природний приріст у сільській місцевості, %; X^7 - середня людність сільських поселень, осіб; X^8 - частка осіб пенсійного віку, %), забезпеченість населення та населених пунктів закладами сфери послуг (X^{10} - товарообіг на одну особу, грн.; X^{11} - обсяг реалізованих послуг на одну особу, грн.; X^{12} - кількість закладів торгівлі на 10 сільських поселень, од.; X^{13} - кількість денних загальноосвітніх закладів на 10 сільських поселень, од.; X^{14} - кількість закладів клубного типу на 10 сільських поселень, од.; X^{15} - кількість лікарів на 10 тис. жителів, осіб). Інтегральний показник депресивності (X^{16}) визначався як сума нормованих значень вихідних показників з урахуванням того, що вони можуть мати як позитивний (стимулятори), так і негативний (дестимулятори) вплив на кінцевий результат.

Для визначення значущості показників та їх впливу на рівень депресивності регіонів Полісся використовувався факторний аналіз, а обрахунки проводилися з допомогою пакета програм STATISTICA 6.0. Найважливіші результати факторного аналізу 16 показників визначення депресивності аграрних територій Полісся представлені в табл. 1.

Табл. 1. Матриця факторних навантажень

Показники	Фактори										
	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	F ₅	Показники	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	F ₅
X ₁	-0,03	0,14	-0,19	-0,08	0,74	X ₁₀	0,09	0,33	0,08	0,37	0,36
X ₂	-0,39	0,79	0,14	-0,07	0,12	X ₁₁	-0,49	0,57	-0,34	0,23	0,01
X ₃	0,15	0,77	0,15	-0,02	0,28	X ₁₂	0,37	0,49	-0,33	0,45	-0,19
X ₄	0,53	-0,09	0,56	-0,07	0,15	X ₁₃	0,83	-0,02	-0,12	0,07	-0,28
X ₅	0,38	-0,61	0,37	0,30	0,15	X ₁₄	0,55	0,02	-0,16	-0,16	-0,61
X ₆	0,89	-0,06	0,10	-0,06	0,11	X ₁₅	-0,02	0,19	0,87	0,04	-0,20
X ₇	0,88	0,10	0,05	0,21	-0,19	X ₁₆	0,39	0,84	0,09	0,28	0,01
X ₈	-0,82	-0,02	-0,18	0,25	-0,08	Сумарна дисперсія, %	27,5	19,1	10,1	8,7	8,8
X ₉	0,16	0,01	-0,01	-0,82	0,01						

Розраховано автором.

Загалом було відібрано п'ять факторів, які сумарно відображали майже 75% вихідної інформації. Змістовна інтерпретація факторів базується на оцінці факторних ваг окремих показників. Так, у складі першого фактора найбільші факторні ваги мають показники X₆, X₇, X₈ та X₁₃, у складі другого - X₂ та X₃, третього - X₁₅, четвертого - X₉, п'ятого - X₁. Це дає підстави визначити перший фактор як фактор демографічної ситуації та розселення, другий - фінансової самостійності та доходів населення, третій - забезпеченості населення товарами і послугами, четвертий - рівень зайнятості, п'ятий - загальноекономічний.

Для того, щоб точно оцінити значущість того чи іншого показника, важливо знати, як повно (у %) він відображений у п'яти виділених факторах. Обрахунки проводилися за формулою:

$$\lambda = \sum_{i=1}^n a_{ir}^2 \quad (1)$$

де a_{ir}^2 - факторне навантаження і-го показника в r-ому факторі.

Попередній аналіз факторних ваг, а також обрахунки, проведені відповідно до формули 1, дають підстави стверджувати, що до найвагоміших показників депресивності сільських аграрних територій Полісся відносяться: X₂ - частка власних доходів у бюджеті, X₆ - природний приріст у сільській місцевості, X₇ - середня людність сільських поселень, X₈ - частка осіб пенсійного віку, X₁₃ - кількість денних загальноосвітніх закладів на 10 сільських поселень, X₁₅ - кількість лікарів на 10 тис. жителів.

Проведений аналіз депресивності регіонів Полісся дозволяє визначити не лише факторні ваги окремих показників, а й дослідити кількісний прояв виявлених факторів у просторовому аспекті. Кількісні значення визначаються як добуток двох матриць. Одна з них представлена факторними вагами 16 показників, інша - нормалізованими значеннями вихідних показників у розрізі 77 адміністративних районів Полісся. Матриця F, яка складається з векторів F_i і матриця вихідних даних X, у транспонованому вигляді визначається за формулою: $F=A^{-1} \cdot Z'$, де A^{-1} - матриця факторних навантажень, Z' - матриця нормалізованих значень вихідних показників.

На основі розрахунків факторних ваг було здійснено групування адміністративних районів Полісся за формою прояву у них п'яти виділених факторів. Найдоцільнішим виявилось виділення таких груп: 1) регіони, які мають найбільше від'ємне значення (найгірший рівень); 2) регіони, які мають від'ємне значення, але воно близьке до 0 (відносно гірший рівень); 3) регіони, які мають позитивне значення, яке також близьке до 0 (відносно кращий рівень); 4) регіони, які мають високі позитивні значення (найкращий рівень). Групування регіонів за чотирма найвагомішими факторами відображене на рис. 1-4.

Показники демографічної ситуації значно посилюють рівень депресивності адміністративних районів Чернігівської та Житомирської областей, а в Рівненській та Волинській, навпаки, покращують.

На відміну від першого, у другому факторі (фінансова самостійність та доходи населення) немає надто полярих величин. Позитивні значення цей фактор має в Чернігівській та Рівненській, негативні - у Волинській та Житомирській областях.

За рівнем забезпеченості населення товарами та послугами (третій фактор) у позитивному плані виділяються Рівненська та Волинська області, у негативному - Житомирська та Чернігівська.

Фактори «зайнятості населення» та «загальноекономічного розвитку» вирізняються переважно середнім за силою рівнем впливу на депресивність областей Полісся. Значення факторних ваг змінюється у межах від -1,0 до +1,0.

З наведених малюнків видно, що найбільші міжобласні контрасти у рівні депресивності зумовлюють демографічні показники, меншою мірою показники доходів населення та забезпеченості товарами і послугами.

Завершальним етапом дослідження стало визначення рейтингу адміністративних областей Полісся за рівнем депресивності. Для цього була визначена частка адміністративних районів Полісся у кожній із чотирьох виділених груп (табл. 2). Чим більшим є представництво адміністративних районів у групі з найгіршими показниками, тим вищим є рівень її депресивності.

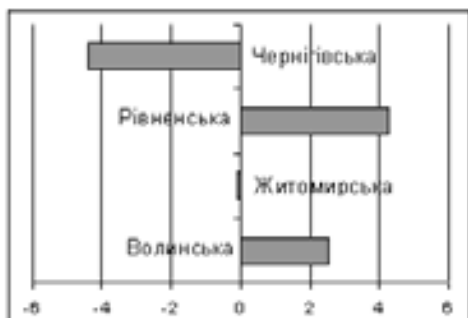


Рис. 1. Розподіл областей Полісся за ступенем прояву демографічного фактора

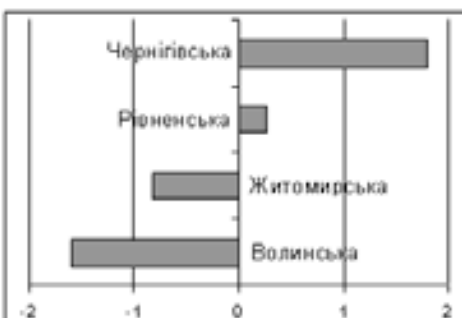


Рис. 2. Розподіл областей Полісся за ступенем прояву фактора фінансової самостійності та доходів населення



Рис. 3. Розподіл областей Полісся за ступенем прояву фактора забезпеченості населення товарами та послугами

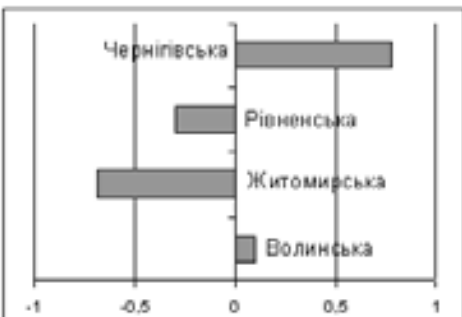


Рис. 4. Розподіл областей Полісся за ступенем прояву фактора зайнятості населення

У першій групі районів, які характеризуються найвищими від'ємними значеннями, зосереджено 37,4% районів Чернігівщини та 32,3% районів Житомирщини, тоді як частка Рівненської та Волинської областей становить відповідно лише 18,2 та 12,1%.

Табл. 2. Розподіл адміністративних районів Полісся за величиною факторних ваг

Області Полісся	Частка районів у складі відповідної групи				Частка районів від їх максимально можливої кількості у складі даної групи			
	Групи				Групи			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Волинська	12,1	23,8	23,6	24,0	15,0	30,0	32,5	22,5
Житомирська	32,3	40,6	29,1	13,3	27,8	35,6	27,8	8,8
Рівненська	18,2	12,9	20,9	34,7	22,5	16,3	28,8	32,4
Чернігівська	37,4	22,7	26,4	28,0	33,6	20,9	26,4	19,1

У групі районів з найкращою ситуацією відсоткове представлення областей протилежне. Найбільше представництво у цій групі мають адміністративні райони Волинської та Рівненської областей, найменше - Житомирської.

Розподіл районів за групами не зовсім точно відображає ситуацію, оскільки області Полісся мають неоднакову кількість районів. Об'єктивнішу картину ми отримаємо у тому разі, коли визначимо частку адміністративних районів областей Полісся від максимально можливої їх кількості у тій чи іншій групі. З табл. 2 видно, що у першій групі з від'ємними показниками найповніше представлені Чернігівщина (33,6%) та Житомирщина (27,8%). Водночас у четвертій групі, де показники найкращі, найбільше представництво мають Рівненська (32,4%) та Волинська (22,5%) області.

Висновки. Задекларовані в Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» критерії виділення депресивних сільських територій потребують певного уточнення та доповнення. Використання факторного аналізу для оцінки рівня депресивності адміністративних районів Полісся показало, що найбільш значимими індикаторами депресивності сільських територій є: частка власних доходів у бюджеті, природний приріст у сільській місцевості, середня людність сільських поселень, частка осіб пенсійного віку, кількість денних загальноосвітніх закладів на 10 сільських поселень і кількість лікарів на 10 тис. жителів.

Регіони Полісся суттєво різняться між собою за рівнем гостроти та особливостями прояву чинників депресивності. Найнижчі рейтинги мають адміністративні райони Чернігівської та Житомирської областей.

Запропонована методика визначення депресивності аграрних районів дає можливість установити основні причини територіальних депресій та розробити шляхи їх подолання.

Джерела та література:

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». - www.rada.gov.ua.
2. Коломійчук В.С. Соціально-економічний розвиток адміністративного району в умовах перехідної економіки (підходи до вивчення, стратегії розвитку). - Тернопіль: Укрмедкнига, 2001. - 440 с.
3. Заставний Ф.Д. Депресивні регіони України: аналіз, оцінка, проблеми// Регіональна економіка. - № 1, 2005. - С. 87.
4. Лексин В., Швецов А. Приоритеты региональной политики. Депрессивные территории и механизмы их санации // Российский экономический журнал. - № 1, 1995. - С. 31-39.
5. Куперштох В.Л., Соколов В.М., Суспицын С.А., Ягольницер М.А. Методические основы выделения депрессивных и отсталых регионов // Регион: экономика и социология. - № 2, 1996. - С. 3-33.
6. Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 4 лютого 2004 р.). - www.rada.gov.ua.
7. Порядок проведення моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України (затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2005 р.). - www.rada.gov.ua.

Владислав Миленський



РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ РОЗВИТКУ

I. Вступ. Соціалізація економічного розвитку в умовах сучасної міжнародної інтеграції, глобалізації, становлення суспільств інформаційного типу, застосування нових важелів впливу на ринки праці, їхня оптимізація відповідно до критеріїв формування і функціонування сучасної та конкурентоспроможної національної економіки постають умовами динамічного зростання, покращення рівня життя населення, модернізації моделі розвитку економіки України.

Розв'язання соціальних проблем за умов гострої міжнародної конкурентної

боротьби та новітніх форм глобалізації є складним завданням, що зумовлює необхідність цілеспрямованих дій на державному рівні для зняття напруженості між окремими верствами населення, а головне - динамізації економічного розвитку. У багатьох країнах соціальним питанням відводиться важливе місце в системі регулятивних, політичних пріоритетів, але форми і методи проведення соціальної політики визначаються по-різному. Взагалі можна констатувати відсутність єдиного розуміння змісту соціального регулювання у відкритій економіці, його ролі в розвитку сучасного суспільства, можливих форм практичної віддачі, взаємодії з господарськими процесами та функцією економічної ефективності. Тому великого значення набуває дослідження соціальної сфери як динамізатора та формуючого чинника відкритої економіки, об'єкта та сфери реалізації міжнародних економічних відносин.

Суспільні цінності, а також важливі динамічні параметри розвитку, пов'язані з характером розвитку соціальної сфери, дедалі частіше потрапляють у поле уваги провідних зарубіжних та вітчизняних економістів, вчених, які вивчають соціально-економічну проблематику у комплексі світоглядних та прикладних питань. Серед таких вчених варто назвати М.Вебера, [1, 436 р.], М.Г.Теренса [2, 228 с.] та ін. Питання інтернаціоналізації соціально-економічних систем досліджували представники пізнього неолібералізму (Б.Баласса [3, 304 р.]), корпоративізму (С.Рольф, У.Ростоу), неокейнсіанства (Р.Купер), структуралізму (Г.Мюрдаль) та ін.

Протягом останніх років надзвичайної популярності набули дослідження діяльності суспільних інститутів, котрі за своєю сутністю є втіленням дії суб'єктивного чинника, завдяки якому обираються адекватні методи регулювання та суспільного управління. Дослідженню інституційної політики присвячували свої праці Дж.Стіглиць [4, 854 с.], П.Розенстайн-Родан [5, 289 р.], Д.Норт [6, 366 р.], В.Новицький [7, 200 с.], Т.Артьомова [8, с. 108], а міжнародних аспектів розвитку соціально-економічних комплексів - В.Будкін [9, с. 3-6], Т.Мірошніченко [10, с. 42-59] та інші автори.

II. Постановка завдання. Сьогодні реалії соціально-економічного та навіть глобально-конкурентного розвитку актуалізують постановку питання про синкретичний характер прогресу, про те, що важливими і однонаправленими векторами розвитку цивілізації є як рух по шляху економічної еволюції людського суспільства, так і рух шляхом еволюції біосфери, ноосфери та соціальної сфери як більш широких систем існування людини. Адже за сучасних умов відбуваються швидке нарощування обсягів виробництва, зростання ресурсоспоживання, екстенсивний розвиток енерговиробництва і посилення тиску на біосферу, усі оточуючі екосистеми.

Сказане вимагає переорієнтації ціннісних орієнтирів розвитку, згідно з якими економічні інтереси мають безумовний пріоритет над всіма іншими, що має наслідком орієнтацію на максимальну експлуатацію природних ресурсів. Адже при всій відмінності традиційних економічних шкіл і соціально-економічних теорій за невеликими винятками, у них спостерігається загальна націленість на суто утилітарні результати.

Викладення матеріалу. Насправді можна констатувати, що вже наприкінці ХХ століття техногенний тип розвитку суспільства вичерпав себе, і сьогодні очевидними є необхідність докорінної зміни економічних переконань і перехід до нової концепції світового економічного розвитку. Відтак на теоретичному рівні є доцільним подолання обмежень традиційної економічної парадигми, у відповідності до чого центральну позицію в спектрі соціально-економічних інтересів людини, в системі пріоритетів її практичної діяльності.

У цьому контексті можна погодитися із думкою В.Новицького та Т.Мірошніченко про те, що «економіка (а особливо це стосується сучасної економіки) не зводиться до ресурсопереробки. В ній присутня вага «соціальна компонента», на неї впливають етно-культурні та інші фактори». Разом з тим, як відзначають ці автори, «тенденції самої ресурсопереробки знаходяться у безумовному взаємному зв'язку із загальноекономічними, соціальними тенденціями, значною мірою визначають їх та залежать від них» [11, с. 23]. Крім того, слід враховувати, що в результаті дії новітніх тенденцій інформаційно-технологічного змісту мав місце новий потужний поштовх розвитку продуктивних сил. Цей факт спричинився до переростання меж національно-державного поділу праці багатьма виробниками товарів та послуг, що у свою чергу зумовило їхній масовий вихід за межі територіальних кордонів.

Відмінною рисою сучасної інтернаціоналізації є збільшення обсягів міжнародних

господарських контактів, залучення до світової торгівлі, міжнародних інвестиційних відносин, міжнародно-коопераційних контактів дедалі більшої кількості суб'єктів, що господарюють. Таке кількісне зростання супроводжується радикальними якісними змінами. Наприклад, не можна ігнорувати той факт, що міжнародний капітал та інші глобалізовані фактори виробництва у сучасних умовах здатні максимально розширювати та навіть усувати будь-які географічні кордони та функціональні межі. Ці фактори переміщуються між країнами, пов'язуючи при цьому економічними інтересами резидентів різних країн, надаючи поштовх соціально-економічному розвитку суб'єктам інтернаціоналізації. (У методологічному плані зазначимо, що сказане актуалізує теорію дії та/або руху чинників виробництва - капіталу, робочої сили, інформаційних ресурсів тощо (у широкому розумінні поняття «чинники виробництва»)).

Причому у сучасних умовах як формою, так і носієм базових економічних ресурсів, капіталу у вигляді інформації виступає робоча сила, кваліфіковані кадри, фахівці. Адже саме працівники є реальними та дедалі важливішими носіями інформаційних цінностей, а умови їхньої праці, створення відповідних стимулюючих, заохочувальних передумов трудової діяльності виступають безальтернативним засобом забезпечення технологічного лідерства, сприятливих позицій у системі міжнародного поділу праці. Причому ринок праці не є простою сукупністю «відносин власності між найманими працівниками, капіталістами і державою (опосередковано) щодо умов праці та часткової оплати її результатів» [12, с. 247].

Рівень освіти та витрат на наукові й освітянські програми корелює та у багатьох випадках навіть жорстко пов'язаний чіткими прямо пропорційними залежностями із часткою витрат на НДДКР як в суспільстві у цілому, так і об'ємі продажів корпорацій. Ці ж останні показники визначають динаміку ВВП, параметри експорту та імпорту товарів, обсяги прямих інвестицій за кордон. Слід відзначити й момент зворотної залежності. Так, наприклад, здійснюючи інвестиції та прямі інвестиції за кордоном, корпорації, взагалі суб'єкти інвестиційного процесу, стимулюють НДДКР та відповідні позитивні тенденції у рівнях кваліфікації персоналу, фінансування науки та освіти. Це явище можна розглядати і у зв'язку із прагненням утримати контроль над ключовими технологіями, що дає відповідним агентам глобальної конкуренції конкурентні переваги. Причому виражений прямий взаємозв'язок між розвитком НДДКР і обсягом експортно-імпортних операцій, експорту капіталу підтверджується практично для всієї групи розвинутих країн.

Рівень витрат на НДДКР як важливий конкурентний чинник щільно пов'язаний із середнім рівнем оплати праці працівників. Адже слід зважити на те, що переваги в кваліфікації робочої сили зазвичай вимірюються саме тарифами зарплатні. Відтак можна констатувати й те, що чим вищим є рівень оплати праці в певній корпорації, тим вищим є показник обсягу експорту, а динаміка цього останнього показника зумовлює прямо пропорційні зміни у обсягах прямих інвестицій за межі країни-метрополі.

У глобально-конкурентному контексті можна розглянути ситуацію із глобальним «розшаруванням», яка фактично виступає своєрідною передумовою подальшого розвитку системи міжнародного поділу праці та спеціалізації, оскільки із рівнем добробуту пов'язані перспективи концентрації як фінансових, так і інформаційних кадрових ресурсів. Як справедливо відзначав В.Гура, «чим далі людство просувається шляхом глобальних змін в умовах однополюсного світу, тим більше стає зрозумілим, що підпорядкований інтересам світ - системного ядра глобалізаційний проект не перетвориться в планетарний двигун економічного розвитку, а розширення світового ринку не стане стимулятором господарського піднесення всіх країн і народів» [13, с. 4]. Це пов'язано передусім із суб'єктами глобалізації, тими країнами та корпоративними агентами, які реально зацікавлені у певних параметрах подібної інтернаціоналізації. Як відзначали В.Новицький та А.Грищенко, можна вважати доведеним, «що процеси глобалізації не є стихійними, навпаки цей феномен керований, в першу чергу урядами провідних ринкових держав та ТНК. І якщо т.зв. постіндустріальним державам він дає імпульс подальшого розвитку, то іншим державам - несе загрозу економічної безпеки» [14, с. 7]. Аналогічну думку обстоює В.Коллонтай, стверджуючи, що «глобалізація стягує до купи найбільш різні (за рівнем господарського розвитку, за культурною та історичною спадщиною, за світоглядним настановам та ідеологією) суспільства, водночас породжуючи нову сильну диференціацію між ними» [15, С.187]. Як підкреслювалось в економічній

літературі, «у сучасних умовах науково-технічного розвитку, формування інноваційних мікро-, мезо- і макроекономічних комплексів, великомасштабного транскордонного переміщення капіталу, а також глобалізації ринків і виробництва конкурентоспроможність товарів, підприємств і країн все більшою мірою визначається здатністю національних економік активно генерувати і ефективно упроваджувати нові технології» [16, с. 13].

Міжнародні інтеграційні процеси та формування ефективного ринкового середовища сучасної соціальної моделі досягаються за рахунок цілого ряду факторів (Докл. див.: [17]), серед яких усунення дискримінації та бар'єрів між країнами-учасницями інтеграційних угруповань щодо руху товарів та послуг, капіталу, робочої сили та підприємництва; стандартизація та уніфікація у виробничо-комерційній сфері; динамізація розвитку завдяки ефекту розширення ринку та економії на масштабах виробництва; забезпечення достатнього рівня конкуренції. В плані ілюстрації відзначимо, що соціальні чинники, хоча і не були виокремлені у спеціальну частину практичних критеріїв вступу до ЄС нових членів, були широко представлені у т.зв. Копенгагенських критеріях. Так, серед критеріїв, які в червні 1993 р. на засіданні Європейської Ради в м. Копенгагені було визначено як ключові щодо приєднання нових членів до ЄС, слід виділити декілька, котрі мають як соціально-економічний, так і соціально-політичний характер. Так, серед вимог, виконання яких робить можливим вступ до ЄС (Див.: [18]), можна відзначити критерії наявності інститутів соціально-політичного характеру, включаючи електоральні, такі, що пов'язані з питаннями безпеки тощо, а також критерії соціально-економічного плану (макроекономічна стабільність; здійснення адміністративної реформи та структурних реформ; наявність ринкових інститутів; лібералізація торговельного режиму; відповідне правове забезпечення ринкових перетворень; поліпшення умов конкуренції; створення середовища, сприятливого для підприємницької діяльності; створення сприятливого інвестиційного клімату; підвищення кваліфікації робочої сили та ін.).

На параметри сучасного соціального розвитку відкритих економік значною мірою впливають як тенденції глобалізації, так і процеси регіоналізації, які, в свою чергу, перебувають під впливом технологічних, навіть інформаційних детермінант розвитку та конкуренції у світовому масштабі. Так само, як раніше глобально-конкурентне лідерство країн зумовлювалося виробництвом сталеливарної продукції, а дещо пізніше - машин, обладнання та приладів масового механізованого виробництва, сучасні позиції певної країни, її місце в системі міжнародного поділу праці зумовлюються перевагами у сфері новітніх технологій, що виступає як базова характеристика та засіб подальшого закріплення стратегічного лідерства. У цьому зв'язку «в контексті процесів глобалізації та інформатизації соціально-економічних процесів важливим завданням є оцінка задач та можливостей піднесення конкурентного потенціалу економіки держави в цілому, її комерційних агентів, з урахуванням міжнародного досвіду та специфічних вітчизняних умов» [19, с. 15]. При цьому важливим міркуванням методологічного порядку є те, що «найбільш цінним у міжнародному досвіді є не комплект готових рецептів та рішень на всі випадки життя, а науковий підхід до проблем суспільного розвитку, базові принципи їх вирішення, висновки щодо співвідношення загально значимого та національно особливого» [20, с. 239].

Економічне регулювання як «функція держави відповідає традиційним регулятивним схемам і зводиться до фіскально-податкової, кредитно-грошової, субсидіарно-компенсаторної політики з метою як загального підтримання макроекономічних пропорцій та більш або менш прийнятних умов соціального відтворення (зокрема йдеться про виконання соціально значущих програм, забезпечення прийнятних умов життя для найбідніших верств населення, які є найвразливішими при лібералізації економіки та її відкритті зовнішньому світові), так і з метою стимулювання росту, забезпечення його стабільності, уникнення або подолання кризових станів та ін.» [21, с. 50].

У цьому зв'язку в економічній літературі відзначалося, що «соціально-економічний розвиток сучасного суспільства все більшою мірою визначається динамікою його інституційної структури. Інституційна архітектура господарювання є результатом взаємодії процесів самоорганізації та організації, що продукує еволюційний відбір економічних відносин і інститутів» [8, с. 108]. Розв'язання завдання створення

конкурентоздатної соціально-спрямованої ринкової економіки є можливим лише за умови випереджального розвитку науково-технічних галузей і динамічного приросту національного багатства, передусім в інтелектуально-інформаційній формі. Це у свою чергу пов'язано з досягненням певного рівня життя та навіть забезпеченням соціально-політичної стабільності держави, які відповідають критеріям життєдіяльності економічно розвинених країн, забезпеченням як мінімум еквівалентності міжнародного товарного обміну, а у найкращому випадку - максимальної прибутковості в зовнішньоекономічному обміні та при проведенні міжнародних валютно-фінансових операцій.

Тому безумовним імперативом сучасного регулювання відкритої економіки є вироблення нових методів підтримки суб'єктів інноваційного процесу, національного товаровиробника. Це означає не тільки застосування прихованих форм протекціонізму, але і таких програмно-цільових підходів у стратегії росту, які передусім пов'язані з формуванням потужної науково-освітньої бази, створенням багатобічної системи соціальних гарантій.

Міжнародний досвід свідчить про те, що ключовим принципом забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є всебічне стимулювання ділової активності, маючи на увазі підприємства всіх форм і видів власності. Таке стимулювання має здійснюватися як відповідно до результатів господарювання, так і з урахуванням суспільної значущості тих або інших видів виробництва.

Відзначимо, що до стимулюючих чинників можуть бути віднесеними як суто економічні заходи відшкодувального та безвідшкодувального, компенсаційного та пільгового характеру (нормативні та регулятивні заходи щодо загального послаблення податкового тиску, спрощення бухгалтерської звітності, спрощення процедури відкриття господарських одиниць та надання різноманітних організаційно-технічних видів підтримки бізнесу.

Міжнародна регулятивна практика та емпіричні відомості про системні зв'язки між базисними соціально-економічними функціями і, зокрема, досвід системних перетворень у посткомуністичному світі заперечують уявлення про виключно однобічний причинно-наслідковий зв'язок між економічним зростанням, котре спрощено розглядається як причина, і розвитком соціальної сфери, що трактується як наслідок. Неоднозначні зворотні зв'язки свідчать про наявність тенденції до зростання ролі соціального фактора економічного зростання. Отже, слід казати про взаємодію обох процесів, про те, що ситуативна причина і ситуативний наслідок можуть мінятися місцями, а загалом вони діють односпрямовано, виказуючи синергійні результати поєднання функціональних потенціалів, посилюючи один одного.

Ще складнішим предметом аналізу є інше функціональне призначення соціальних витрат. Мається на увазі те, що правильно визначені пріоритети суспільного розвитку за умов поширення інформаційних технологій не просто мають утилітарне значення у плані мобілізації широкого спектра чинників сталого економічного зростання, а відіграють системоутворюючу роль. Останнє ілюструється, зокрема, прикладами «успішних» традиційно ринкових та трансформаційних країн. Причому всупереч спрощеним лібералізаційним уявленням частка бюджетних асигнувань у структурі ВВП у таких країнах-лідерах ринкової трансформації, як Польща, Чехія і Словенія, постійно залишалася високою, а питома вага державних витрат у ВВП залишалася практично незмінною упродовж всього періоду реформ на рівні 50%.

З позиції історичного узагальнення можна відзначити, що у повоєнний період соціальна політика західних держав, розуміючи під цим терміном і країни Західної Європи, і США, і Японію, будувалася на принципах корпоративістського капіталізму та ідеології формування моделі держави загального добробуту. З різними варіаціями і німецьке ордоліберальне «економічне диво», і «європейська модель економіки добробуту», і навіть японський прорив та загалом так зване «золоте тридцятиріччя» втілювали ідеологію єдності інтересів держави та бізнесу, пріоритетної підтримки корпоративним формам господарювання як своєрідного втілення моделі народного капіталізму.

IV. Висновки. Можна стверджувати, що погляди, згідно з якими обмеження суспільних витрат, скорочення переліку завдань фінансування не суто виробничого призначення є нібито фактором оптимізації економічного зростання, безумовно,

помилкові. У відповідності до викладеного, відзначимо, що вочевидь неадекватним є уявлення про те, що бюджетні витрати взагалі і особливо - витрати на соціальні цілі є непродуктивними за характером та змістом. Цілком зрозуміло, інститути соціальної політики не тільки не перешкоджають економічній активності, а навпаки, стимулюють її, забезпечуючи відповідну інституційну, навіть ідейно-політичну підтримку господарським реформам.

При формуванні сучасної системи підтримки національного виробництва важливим завданням держрегулювання в сфері міжнародної конкурентоспроможності національної економіки України є створення максимально сприятливих умов для технічної та інноваційної діяльності.

Джерела та література:

1. Weber M. The theory of social and economic organization. - N.Y.: The Free Press, 1947. - 436 p.
2. Теренс М., Ганслі. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки. Переклад з англійської. - К.: Основи, 1996. - 228 с.
3. Balassa, V.A. The theory of economic integration. London: G.Allen & Unwin, 1969, 304 p.
4. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Пер. з англ. - К.: Основи. - 1998. - 854 с.
5. Rosenstein-Rodan P.N. The New International Economic Order. - Cambridge: Cambridge University Press, 1981. - 289 p.
6. Nordth D.C. Institutions, institutional change and economic performance. - Cambridge: Cambridge University Press, 1990. - 366 p.
7. Інституційні засади інноваційної економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика: Монографія / За заг.ред. В.Є.Новицького. - К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. - 200 с.
8. Артьомова Т. Методологія інституціоналізму у контексті теорії вартості // Економіка і прогнозування. Науково-аналітичний журнал. - 2003. - № 3. - С. 108-118.
9. Будкін В. Проблеми і перспективи галузевої реструктуризації світової торгівлі // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. - К., 2005. - № 1. - С. 3-6.
10. Мірошніченко Т., Аблов А. Фінансове забезпечення міжнародних позицій національної держави // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. - К., 2005. - № 4. - С. 42-59.
11. Новицький В., Мірошніченко Т. Тенденції розвитку та інноваційного регулювання ринків праці в глобальному та інформаційному середовищі // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. - К., 2005. - № 6. - С. 23-31.
12. Мочерний С. Ринок праці // Економічна енциклопедія: У трьох томах. - Т.3. - К.: Видавничий центр «Академія», 2002. - С. 247-249.
13. Гура В. Вступ // Глобальні пріоритети розвитку в регіональних і національних інтерпретаціях країн Азії і Африки: перспективи та умови консенсусу / Матеріали міжвідомчої науково-теоретичної конференції, м. Київ, 10-11 жовтня 2004 р. - С. 4-15.
14. Новицький В., Грищенко А. Економічна глобалізація та її наслідки для України // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. - К., 2005. - № 1. - С. 7-14.
15. Коллонтай В. Западные концепции экономической глобализации // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. - М.: Альпина Паблишер, 2003. - С. 147-192.
16. Мамедов М. Проблемы национальной конкурентоспособности в контексте инновационного развития и современных тенденций развития международных экономических отношений // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. - К., 2005. - № 6. - С. 13-17.
17. Иноземцев В. «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», № 3, 2002 г. - С. 5-11.
18. Офіційний веб-сайт ЄС. - www.europa.eu.int.
19. Балицький Є. Глобалізація та регіоналізація як сфера реалізації лібералізаційно-регулятивних контролерів та конкурентних стратегій // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. - К., 2005. - № 1. - С. 14-23.
20. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. Монографія. - Донецьк: Янтра, 2001. - 352 с.
21. Стрежемецький Р. Пріоритети розвитку комерційного сектора в інституційній стратегії держави // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. - К., 2005. - № 1. - С. 47-54.



СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ПЕРЕДУМОВА ТА СТИМУЛ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОГРЕСУ

Сучасний технологічний прогрес висуває жорсткі вимоги до власного «зовнішнього» середовища, до тих складових життя суспільства, які пов'язані з освітою, підготовкою фахівців, станом науки, а також усіх сфер життя, які прийнято вважати «соціальними». Саме такий синтетичний підхід до вироблення національної стратегії держави містить достатньо важелів для розв'язання ключових проблем сучасного розвитку. Його іманентною складовою є переродження економіки і суспільства за допомогою інформаційних технологій, які становлять собою фундаментальну стратегію при формуванні майбутнього нації. Принципова риса, що характеризує стан сучасної розвиненої економіки, - підвищення рівня її наукоємкої складової. Він характеризується загальним збільшенням витрат на НДДКР, вдосконаленням їх структури і кадрового забезпечення, а також становленням групи галузей економіки з надзвичайно високою залежністю їх виробничих результатів від витрат на НДДКР.

Сфера послуг, продажі об'єктів інтелектуальної власності постають у центрі економічного життя сучасного суспільства. За різними оцінками, доходи від інтелектуальної власності в структурі ВВП США становлять 5-7 відсотків. Не дивно, що індустрія, заснована на продажу об'єктів інтелектуальної власності (експорт фільмів, музичних дисків, комп'ютерних програм, книг та інших творів), у США вже займає друге місце по експортній виручці після літакобудування. Це означає, що не тільки національні репродуктивні системи, але й механізм міжнародних економічних відносин адаптується до нових технологічних та номенклатурних реалій. Ця адаптація відбувається як під впливом провідних світових гравців - урядів розвинутих ринкових держав, які люблять інтереси національних фірм-виробників, так і самих цих фірм та корпорацій. Так, тільки у США існує впливове лобі Американської звукозаписної асоціації (RIAA), Американської асоціації кіноіндустрії (MPAA) та Альянсу виробників ділового програмного забезпечення (Business Software Alliance), які надзвичайно зацікавлені в розповсюдженні якомога жорсткіших законів по всьому світу щодо охорони своїх прав у сфері інтелектуальної власності, і зовнішньополітичне відомство, весь уряд, правова система США неабияк їм сприяє.

Інформаційні технології роблять величезний вплив не тільки на економічне зростання, створення робочих місць (водночас економічний та соціальний моменти), продуктивність і підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності, рівень комунікацій, навіть парадигму культурного розвитку. Тому можна погодитися із твердженням про те, що «вироблення стратегії сталого економічного зростання має спиратися на пошук і закріплення крайною свого місця у світовому поділі праці, здійснення структурних зрушень з метою створення та просування на внутрішній і зовнішній ринки вітчизняних високотехнологічних виробів, машин та устаткування, різноманітних товарів і послуг для задоволення потреб людини й суспільства в основних сферах життєдіяльності» [1, С. 29].

Таку стратегію впроваджує переважна більшість держав, які прагнуть до закріплення за собою сприятливого місця в системі міжнародного поділу праці та в глобальному технологічному просторі, що дозволяє претендувати на більшу частку світового продукту при його перерозподілі в процесах міжнародного економічного співробітництва. Як показує міжнародний досвід, у сучасних умовах глобальної конкурентної діяльності та інноваційного розвитку механізмів господарювання роль держави в регулюванні інноваційної та інвестиційної політики неухильно підвищується. Сучасна держава при формуванні параметрів втручання з необхідністю враховує, що інтенсивність інноваційної діяльності багато в чому визначає рівень економічного розвитку. Освоєння високих технологій в промисловості і випуск нової наукоємкої продукції сьогодні є ключовими чинниками сталого економічного зростання для

більшості індустріально розвинутих країн світу. Причому зростання фактора інституційного впливу на бізнес відбувається як у традиційно схильніших до держвтручання країнах континентального типу, так і в країнах англосаксонських, раніше такі традиційно тяжіли до лібералізму. Більше того, саме останні (США, Велика Британія) вдаються до найжорсткіших методів втручання, розробляючи послідовні стратегії упровадження найбільш конкурентних технологій і регулятивних систем. Особливу увагу такі країни приділяють інформатизації та становленню суспільства, що засновується на знаннях. Так, ще в лютому 2000 року уряд розробив т.зв. «План цифрового формату Сполученого Королівства для подальшого зростання» та заснував з метою кращого обміну ідеями «Форум цифрового формату» з учасниками груп інформаційно-цифрової промисловості. На цьому форумі обговорюватиметься широке коло питань, включаючи будівництво фундаменту для фінансової підтримки бізнесових проєктів і плану дій. Особлива увага приділялася адаптації передового на той момент досвіду впровадження цифрового формату в США.

Окрема стаття - державні інституціоналістські підходи в країнах Сходу, де вони базуються на традиціоналізмі, на національних психіко-емоційних типах, яким більшою мірою пасує дисциплінованість, колективізм, патріотично зумовлений патерналізм.

Для вітчизняної наукової думки, судячи із аналізу значної маси публікацій, майже непоміченим залишилося явище, яке можна датувати кінцем 90-х рр. минулого століття (плюс-мінус кілька років), коли уряди найбільш технологічно успішних держав приймали програмні документи щодо впровадження інформаційних технологій в широкі кола сфер соціально-економічного життя. Значною мірою на активність урядів вплинули програмно-цільові заходи у Фінляндії, яка є в останні роки чи не піонером у справі прискореної адаптації інституційних суспільно-економічних систем до систем інформаційних та телекомунікаційних. Уряд цієї країни ще в січні 1995 року проголосив «Шлях Фінляндії в Інформаційне Суспільство», який передбачає досягнення цілей зростання міжнародної конкурентоспроможності на базі інформаційних і комунікаційних технологій.

Звичайно, і в інші роки та періоди новітнього розвитку приймалися важливі стратегічні рішення щодо параметрів, ролі та значення наукового, технологічного прогресу. Але, кажучи мовою К.Ясперса, саме означені роки були своєрідним «осьовим часом», періодом революції у свідомості провідних світових діячів, науковців та авторів стратегічних розробок постіндустріального розвитку.

Наприклад, ще в жовтні 1998 р. адміністрація Гонконга у спеціальній доповіді оголосила про прийняття нової концепції розвитку, а саме про т.зв. «Digital 21-Інформаційно-Технологічну Стратегію». Сформульоване бачення майбутнього Гонконга пов'язує перспективи зі створенням інформаційно орієнтованої економіки з диверсифікованою мультимедійною базою та передовими інформаційними технологіями при сприятливій електронній торгівлі та всебічному розвитку програмного забезпечення.

Індія, усвідомлюючи величезний вплив телекомунікаційної області на усі галузі соціально-економічного життя, випустила програму впровадження інформаційних технологій «IT for All 2008» (доступні усім до 2008 року інформаційні технології). Метою даної програми є підключення до електронно-інформаційної мережі максимально широкого кола суспільно-дослідницьких організацій. Причому розроблений ще в липні 1998 року урядом Індії «Information Technology Action Plan» («План дій щодо впровадження інформаційних технологій») має сприяти збільшенню користувачів електронних та Інтернет-послуг, присутності Індії на світових ринках високих технологій та лідерство по ряду напрямів НТП. Особлива увага приділяється структурній адаптації інституційної системи країни до вимог глобального НТП, причому підкреслюється, що очікуваний функціональний рівень модифікованої інституційної структури повинен буде ефективно координувати і зосередитися на пріоритетах RD&D (НДДКР) в країні.

Аналогічний проєкт було запроваджено у квітні 1999 р. урядом Республіки Корея («КіберКорея-21»), згідно з яким було поставлене завдання створення навіть не економіки знань, а власне «народу, життя якого засновується на знаннях та творчій діяльності». Разом з тим, така загальна мета має і цілком утилітарні виміри: завдяки прискореному розвитку передових технологій, розвитку телекомунікаційної інфраструктури,

нагромадження, диверсифікації та інтеграції баз даних реалізації проекту Південна Корея планує увійти до десятки найпередовіших інформаційних суспільств.

Подібні за своєю сутністю конкурентні цілі закріплюються і в програмних настановах провідних європейських країн щодо формування інформаційного суспільства. Так, у вересні 1999 року уряд Німеччини оголосив про програму підтримки та впровадження інформаційних технологій та формування інформаційного суспільства XXI століття («Innovation und Arbeitsplätze in der Informationsgesellschaft»). Її мета - закріплення та гарантування в майбутньому статусу лідируючого інформаційного суспільства на трансатлантичному просторі Європи та Америки. Німецький проект має виражено фронтальний характер і передбачає наслідування цілей інформаційно орієнтованого розвитку технологій майже за усім можливим спектром.

Усвідомлюючи, що інформаційно-інноваційні детермінанти розвитку мають соціальну природу, уряди провідних ринкових країн та країн-лідерів НТП активно поєднують інформаційну та соціальну складові регулятивної та структуроформуючої діяльності. У квітні 1994 року уряд Великої Британії розробив довготривалу програму перетворення уряду під назвою «Сучасний уряд» з метою не тільки сприяти поліпшенню бізнес-середовища, але й підвищення рівня життя громадян, зокрема, ефективності кадрового корпусу. Згідно з цією програмою уряд бере на себе лідируючу роль у впровадженні нових технологій, активно використовуючи сучасні технології усередині власної організації; прагне реорганізувати свою адміністрацію і поліпшити якість послуг (свою діяльність), завдяки комплексному об'єднанню новітніх інформаційно-мережних бізнес-моделей.

Вдалим прикладом поєднання цілей прискореного поширення прогресивних інформаційних систем та корекції інституційних механізмів є заходи, прийняті у Франції. Там було створено міжміністерський комітет з питань Інформаційного суспільства, який 16 січня 1998 виробив принципи формування засад інформаційного суспільства, на базі чого уряд країни опублікував програму дій щодо переходу Франції в Інформаційне суспільство. Ця програма включала головні пріоритети (їх було виділено шість), які у свою чергу підрозділялися на окремі заходи. Тільки старт виконання програми обійшовся французькому урядові майже в мільярд доларів протягом перших двох років виконання планів інформатизації (в перерахунку на використовувані на той момент франки).

У цьому відношенні цікавим є протиставлення фронтальної та конкретно-цільової моделей. Так, на відміну від німецької чи французької, прийняте урядом Малайзії «Бачення 2020» робить акцент на ключових моментах технологічного розвитку, а саме на укріпленні позицій телекомунікаційної промисловості цієї країни. Зокрема, згідно з цим проектом створюється високошвидкісна оптична мережа на території 15 на 50 кілометрів, яка інтегрує столицю, Куала-Лумпур, з новим міжнародним аеропортом з метою залучення дослідницьких організацій та високотехнологічних компаній у галузі інформаційних технологій.

На особливу увагу заслуговує малайзійський досвід стимулювання інформаційно-інноваційного бізнесу, який, на наш погляд, вигідно вирізняється навіть на фоні країн Західної Європи, не кажучи вже про держави на Сході європейського континенту. Йдеться передусім про ідею надавати спеціальний режим для господарської діяльності, який отримав позначення «MSC Status». Фірмам, що відповідають певним вимогам як такі, що здійснюють суспільно значущі види діяльності в інформаційній, і передусім телекомунікаційній сфері, і які отримують «MSC Status», звільняються від корпоративного податку і можуть вільно наймати іноземців, що є важливим правом для господарюючих суб'єктів у цій країні. Поширенню інформаційних технологій сприяють також вдало розроблені нормативні акти (так званий Cyber Act (Кібер Закон), а також інші закони, що сприяють швидкому розвитку інформаційно орієнтованого підприємництва, зокрема, в рамках цієї спеціальної зони навколо столичного мегаполісу. Результатом цих зусиль, як вважається, має постати входження Малайзії до 2020 року до групи найпередовіших націй у сфері інформатизації взагалі.

У цьому зв'язку серед численних програм та концепцій інформаційно-технологічного розвитку США можна виділити принципове наукове дослідження і план розвитку під назвою Інформаційні технології в XXI столітті з акцентом на телекомунікаційній галузі. Але безумовним є те, що Сполучені Штати навіть більшою мірою, ніж ФРН,

представляють фронтальний підхід до науково-технічного, інформаційного розвитку і є, по суті, єдиною технологічною наддержавою, яка може «закривати» основні напрями НТП. Щоправда, традиційна американська самодостатність, можливість орієнтуватися на власний, надзвичайно місткий ринок, найбільший у світі потенціал НДДКР та фундаментальної науки не означають здатності самотужки реалізовувати повний спектр технологічних проєктів. Прикладом залежності від зовнішніх потенціалів навіть США, а також затребуваності вітчизняних науково-промислових потужностей американцями є проєкт «Sea Launch» за участю України, деякі проєкти за участю академічних установ та пов'язаних з ними підприємств.

У 90-х рр. ХХ століття проявилася якісна тенденція поступового витіснення колись безальтернативних систем телекомунікацій, яка була закріплена у першому десятилітті ХХ століття. Відбувається розгортання третього покоління стільникових телефонів, на базі чого портативний телефон зможе, як очікується, повністю або частково замінити персональний комп'ютер. На наш погляд, можна казати про перспективу інтеграції персональних комп'ютерів, кишенькових комп'ютерів та мереж телекомунікацій, що означатиме нові виклики у глобальній конкуренції у сфері високих технологій. Тому важливо приділити найбільшу увагу бурхливому зростанню обсягів продажів і використання стільникових портативних телефонів у всьому світі, причому в США, Швеції, Фінляндії, Японії, Сингапурі кількість мобільних телефонів вочевидь свідчить про те, що останні мають прийти на заміну фіксованим телефонним лініям, і розуміння цього спрочиняється до відповідних дій з боку урядів. Окрема розмова - ситуація в країнах, де так і не було створено ефективних кабельних або фіксованих ліній. Так, у ряді африканських, латиноамериканських країн, країн, що розвиваються, в Азії, наприклад, у Бангладеш, Камбоджі, мобільні лінії можуть фактично одразу зайняти місце систем традиційного зв'язку. Про масштабність такої технологічної революції свідчить те, що у Китаї до 2010 мобільні послуги становитимуть 40 відсотків від всіх послуг телекомунікацій.

Починаючи з кінця ХХ століття та ще активніше в ХХІ столітті цілий ряд країн активно перетворює свою соціально-економічну структуру за допомогою інформаційних технологій і упроваджує успішні, висококонкурентні в глобальному розумінні моделі інформаційних суспільств. У найрозвинутіших постіндустріальних країнах утворилося нове суспільство, що ґрунтується на нових технологіях комунікації, виробництва і застосування знань. Залежно від загальних підходів соціально-економічної, регуляторної політики різні країни роблять й різні акценти в інформаційно-інноваційному процесі. Скажімо, Франція вбачає основне завдання національної інноваційної системи в створенні додаткових робочих місць, в той час, як Німеччина - в розвитку прогресивних технологій. Втім, очевидно, що ці цілі є взаємно пов'язаними, а їхня реалізація сприяє формуванню конкурентних переваг країни.

Важливим предметом уваги багатьох урядів світу та світової спільноти в цілому стануть цифрові телебачення та радіомовлення. Цифрові технології збільшують кількість доступних каналів, якість мовлення та передачі даних. З економічної точки зору для розвитку цих технологій навіть не обов'язково вкладати капітал у весь комплекс устаткування та інфраструктури, хоча такі нові, телекомунікаційні технології потребуватимуть значних капіталовкладень. Для розвинутих країн поширення цифрового телебачення та радіомовлення означає додаткові можливості глобального інформаційного домінування, а для багатьох країн, що розвиваються та здійснюють ринкові трансформації, задовольнити потреби у компенсації дефіциту обчислювальної та телекомунікаційної техніки попередніх поколінь, налагодження двосторонніх комунікацій для ізольованих общин в будь-якому місці планети.

Будь-яка держава, зокрема й Україна, задля забезпечення сприятливого місця в системі міжнародних економічних відносин повинна вивчити особливості глобальної конкуренції для себе та дати відповідь на принципові питання формування економіки знань, виявити ініціативність при створенні нових засад соціального інформатизованого розвитку.

Багато експертів справедливо, на наш погляд, прогнозують, що перегони за забезпечення за собою конкурентних переваг у перетворенні соціально-економічних систем за допомогою інформаційних технологій будуть основною формою конкуренції між народами в ХХІ столітті. Адже зміцнення позицій будь-якої країни на передовій

лінії прогресу інформаційних технологій не тільки принесе користь національній інформаційно-місткій промисловості, але й забезпечить привабливість території для міжнародного капіталу, корпорацій з точки зору для ведення бізнесу, а також для фахівців - головних носіїв провідної суспільно-економічної цінності - інформації.

Традиційні моделі розподілу ресурсів та фінансових коштів уже не відповідають вимогам конкурентно достатньої ефективності репродуктивних систем. Держава повинна використати наявні в неї інструменти впливу на розподіл людських, фінансових та матеріальних ресурсів з метою прискореного розвитку інфраструктури інформаційно-технологічної сфери дотримання визначених пріоритетів НДДКР, формування інформаційного суспільства, широкого розповсюдження практики домашнього телекомунікаційного спілкування, здійснення закупок тощо.

Життєво важливим стимулом розвитку світової економіки наприкінці ХХ та на початку ХХІ століття постали інформаційно-комунікаційні технології. Вони змінили умови та характер процесів виробництва, параметри споживання, якість життя у побуті, зміст особистого життя багатьох людей та виміри конкуренції на місцевому, національному і глобальному рівні. Досвід багатьох країн світу свідчить про позитивну роль держави у сприянні людям і суспільству у забезпеченні сталого економічного зростання, використанні нових знань та ідей, підвищенні суспільного добробуту, транспарентності регулятивних і управлінських функцій, відповідального управління економічними системами. Водночас ефективне досягнення завдань інформатизації вимагатиме розробки ефективних національних і міжнародних стратегій.

Джерела та література:

1. Меламед М. Валовий внутрішній продукт України в геоелементному середовищі // Вісник Національного банку України. - 2004. - № 8. - С. 24-30.



ПРО АВТОРІВ

Боровик Анатолій - доктор історичних наук (ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка).

Морозов Віталій - кандидат історичних наук, доцент кафедри політології і соціології Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана.

Яснівська Людмила - викладач ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Половець Володимир - доктор історичних наук, професор, зав. кафедри українознавства і політології ЧДПУ імені Т. Г. Шевченка.

Горобець Сергій - асистент кафедри педагогіки, методики викладання історії та суспільних дисциплін ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Токареєв Сергій - викладач ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Гапоненко Дмитро - аспірант ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Гейда Ольга - кандидат історичних наук, ст. викладач кафедри історії та археології України ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Кобижча Юлія - студентка магістратури історичного факультету ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Катоока Хіросі (японець) - кандидат філологічних наук, молодший науковий співробітник Інституту фольклористики, мистецтвознавства та етнології ім. М. Г. Рильського.

Пиріг Петро - доктор історичних наук, професор (м. Чернігів).

Любич Олександр - пошукувач наукового ступеня кандидата історичних наук (м. Чернігів).

Дудар Ольга - аспірантка кафедри історії України Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова.

Тоцька Жанна - асистент кафедри історії та археології України, аспірантка ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Шкварчук Володимир - член Національної спілки письменників України.

Слобожаніна Наталія - аспірантка кафедри історії та археології України ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Кушерець Тамара - кандидат філософських наук, доцент, завідувач кафедри філософії та соціології НДУ ім. М. Гоголя.

Довбня Віктор - кандидат філософських наук, проректор з науково-педагогічної роботи Чернігівського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти.

Жовтані Руслана - викладач німецької мови Закарпатської філії Київського славістичного університету (м. Ужгород).

Терлецький Віктор - культуролог (м. Шостка Сумської області).

Марченко Микола - директор Охнінківської загальноосвітньої школи I-III ступенів Ніжинського району.

Власенко Світлана - аспірантка ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Дзюба Сергій - член Національної спілки письменників України (м. Чернігів).

Баран Євген - літератор (м. Івано-Франківськ).

Мисюра Олександр - кандидат історичних наук, доцент ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка.

Пархоменко Наталя - старший викладач Гомельського державного технічного університету ім. П. О. Сухого (Республіка Білорусь).

Абібуллаєв Мемет - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів економічного факультету Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського.

Шкарлет Сергій - кандидат економічних наук, доцент (Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права Міжнародного науково-технічного університету).

Каракай Юрій - кандидат економічних наук, доцент (Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права МНТУ).

Міщук Ірина - викладач Чернігівського інституту інформації, бізнесу і права МНТУ, аспірантка Ради по вивченню продуктивних сил України.

Барановський Микола - кандидат географічних наук, доцент, зав. кафедри географії Ніжинського державного університету ім. М. Гоголя.

Миленький Владислав - викладач Міжнародного науково-технічного університету.

Кулініч Тетяна - аспірантка Інституту міжнародних відносин НАУ.